

**НОВИНКИ!  
В КАЗАХСТАНЕ**

РСК/ММ/10



**СПРАШИВАЙТЕ  
В АПТЕКАХ КАЗАХСТАНА**

[www.leovit.ru](http://www.leovit.ru) | Официальный интернет-магазин: [www.leovit-online.ru](http://www.leovit-online.ru)



№ 9 (39) 2016

Собственник и издатель – ТОО «Виксла»

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

**Над номером работали:**

Галина Хван, Дарья Сидорова, Валерий Коситов,  
Лидия Ратникова, Елена Карчевская, Яна Ким,  
Наталья Григорьева, Юлия Пастухова,  
Яна Сологерт, Фарида Нурпеисова,  
Фатима Касымбекова, 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.ryabuhina@amity.kz

## ТЕМА НОМЕРА **Финансы поют романсы**

### ХРОНИКА ЭМИТИ

Золотые стандарты «ЭМИТИ Интернешнл»

4

### ВОПРОС НОМЕРА

Бронхит

8



### КАРЬЕРА

На бухгалтерию жалуется каждый  
третий работник

Интересные факты о зарплатах

16

### ОФИЦИАЛЬНЫЙ ОТДЕЛ

Обзор документов в сфере фармации

Специальный налоговый режим

22



### МАРКЕТИНГ

Персональные маркетинговые программы

28



### В ПОМОЩЬ ПЕРВОСТОЛЬНИКУ

Шесть ключей к первому столу

30



## ИНФОРМАТИЗАЦИЯ АПТЕК

Сколько стоит программа автоматизации аптеки

«ФармНавигатор»: когда ваша аптека работает эффективно



## ХРОНИКА ЭМИТИ

Широкий ассортимент лекарств для всех граждан страны

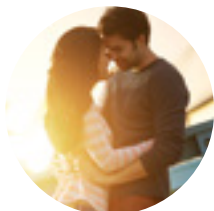
## КОНФЛИКТНАЯ ЗОНА

«Золотые парашюты»: польза или вред?



## ЛИЧНЫЙ КЛУБ

По одежке протягивай ножки  
Вторая половинка по заказу



## ОТНОШЕНИЯ

Как поднять мужа с дивана?



34

## ВОСПИТАНИЕ

Деньги и дети:  
10 ошибок финансового воспитания



## ИНТЕРЕСНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

Финишная прямая

## ХОЧУ ВСЕ ЗНАТЬ

История банков



## НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ

Девять историй о том, как контролировать свои расходы и преумножить состояние



## Я ХУДЕЮ

Суп из топора



## АСТРОПРОГНОЗ

Ноябрь

58

62

66

70

74

78

# Золотые стандарты



Начну с главной новости журнала: это последний номер «Эмити Pharm» в печатном виде. Мы позиционируем себя как самую технологичную компанию на фармацевтическом рынке Казахстана, и теперь пришло время переходить в цифровой режим. Мы по-прежнему доступны на сайте **amity.kz** и будем отправлять все новости с помощью нашей клиентской программы **WinPrice**. Плюс активно развивается программа привлечения дополнительных покупателей в ваши аптеки через ресурс **apteka.com**.

За время, прошедшее с момента первого выпуска журнала, а это почти четыре года и 39 номеров, мы создали несколько новых «золотых» стандартов фармацевтического рынка Казахстана, таких как одноразовая доставка, Эмити-тур, «Дельта», **apteka.com**, система электронных заявок **WinPrice**.

Мы всегда честны с нашими партнерами, потому что «ЭМИТИ Интернешнл» – это прозрачная система ведения бизнеса. Согласно теории игр бессмысленно лукавить, если продолжительность совместных действий – бесконечность. И наоборот, обман всегда присутствует, когда игра идет на коротком отрезке времени и весь бизнес состоит из разовых сделок – заработать здесь и сейчас.

Поэтому мы всегда выступали и выступаем как партнер наших клиентов и потребителей. Мы рассматриваем свой бизнес только через совместное развитие всерьез и надолго.

Именно поэтому мы платим все налоги, полностью сертифицируем весь полученный товар, у нас не было ни одного случая контрафактной или сомнительной продукции.

Мы работаем на рынке с высоким уровнем социальной ответственности, поэтому для нас недопустимо даже малейшее отклонение от законодательных правил и норм. Мы заботимся о репутации каждой вашей аптеки в глазах конечного потребителя.

Наше совместное развитие идет через общие маркетинговые проекты. Еще раз напомним о них.

Мы первыми запустили клиентскую программу **WinPrice**. Ее преимущество состоит в том, что помимо достоверной и свежей информации о ценах, в ней можно узнавать обо всех акциях и новостях, отправлять заявки и получать обратную связь. **WinPrice** хорошо интегрируется с программами

учета товарного запаса в аптеках, что позволяет видеть электронный формат накладной в момент завершения сборки товара на складе и мгновенно ставить на предварительный приход.

В условиях ценовой конкуренции на первое место вышел фактор «цена» и потребовался аналитический инструмент для сравнения предложений всех фармацевтических дистрибьюторов. Мы активно поддерживаем все варианты сводников, отвечающих двум ключевым критериям – достоверность и качество. Поставщик данной услуги не соответствует требованиям рынка, если дает недостоверную информацию о ценах, или не может обеспечить бесперебойной работы своего ресурса, или отдает предпочтение кому-либо из дистрибьюторов. Нам неважно, какую программную среду вы выберете, мы лишь призываем вас также тщательно и взвешенно подходить к выбору поставщика услуги. Потому что за любую манипуляцию в своднике платите в конечном итоге вы. Не бойтесь расставаться с хорошим прошлым, которое в настоящем создает вам проблемы.

Возможно, не все еще знают о наличии такого нашего сервиса, как **удаленный доступ к электронной базе сертификатов** на все товары, полученные вами от «ЭМИТИ Интернешнл». Вы всегда, в любой момент при возникновении потребности в таком документе, например, по запросу покупателя, можете выгрузить его из базы данных в течение нескольких минут. Мы гарантируем 100% наличие сертификатов на каждый продукт.

В заключении «программного» блока хотел бы остановиться на программах **автоматизации управления товарным запасом**. Чтобы принять решение о покупке такого продукта, необходимо прийти к пониманию факта: прибыль аптеки зависит не только от величины торговой наценки, но и во многом от оборачиваемости товарного запаса. Еще один важный момент: для средних и небольших сетей нет необходимости в самостоятельной разработке программного обеспечения, это в итоге получится и неэффективно, и слишком дорого. Сейчас есть много предложений по автоматизации аптек от организаций, к которым уже подключены тысячи аптек, у них накоплен колоссальный опыт в части удовлетворения самых различных потребностей в категории розничных продаж. Создавая продукт

A man with short brown hair and a slight smile, wearing a white long-sleeved shirt, stands with his arms crossed in a warehouse. Behind him are blue metal shelving units filled with cardboard boxes. Some boxes have labels, including one that says 'Антибиотик'. A white label with the number '1' is visible on a shelf. The lighting is bright, coming from overhead fixtures.

Евгений Землянкин,  
генеральный директор  
ТОО «ЭМИТИ Интернешнл»

Мы рекомендуем лучшие программы автоматизации с гарантированно качественным сервисом и подстройкой под самые необычные ваши потребности

самостоятельно, вы будете вынуждены все время изобретать велосипед, реагируя на изменения, и постоянно нести затраты на обновления и доработку. Зачем, если есть предложение, условно говоря, купить сразу автомобиль по цене велосипеда? Мы рекомендуем лучшие программы автоматизации с гарантированно качественным сервисом и подстройкой под самые необычные ваши потребности в управлении продажами и товарным запасом. Весь мировой опыт просто кричит: управление товарными потоками и ассортиментом и их анализ – это ключевой фактор успеха аптеки!

Теперь о наших маркетинговых проектах. Начну с **проекта «Дельта»**, который также ориентирован в большей степени на средние и небольшие аптеки и аптечные сети. Не секрет, что производители находятся под давлением крупных розничных игроков рынка и проводят с ними различные маркетинговые мероприятия по стимулированию продаж и закупа. К сожалению, в силу различных факторов многие медицинские представители не доходят до дверей ваших аптек и вы не получаете положенный вам маркетинговый доход от продаж их линейки товаров. Проект «Дельта» устраняет эту несправедливость!



### Проект «ДЕЛЬТА»

*Соблазнительный бонус  
к вашей прибыли*



Мы единственные, кто отдает вам скидки производителей, при этом сохраняя конкурентные цены. Вы регулярно получаете серьезный бонус к вашей прибыли – просто за то, что покупаете определенные товары. Поэтому каждый раз, выбирая у кого-то другого товар из перечня «Дельта», допустим, на 1% дешевле, чем у нас, помните, что вы сами добровольно отказались от своего бонуса в 5%, который ушел в прибыль другого дистрибьютора.



Проект «Эмити-тур» тоже стал «золотым» стандартом рынка, и многие наши конкуренты подхватили эту инициативу с различной степенью успешности. Поэтому я не буду останавливаться на деталях и назову лишь наши ключевые особенности: высокое качество сопровождения и предварительно согласованная, тщательно проработанная программа с учетом всех ваших пожеланий. В этом проекте мы идем от клиента, а не наоборот. Залогом успешности проекта является партнерское взаимодействие в части исполнения обязательств и высокий уровень доверия.



Проект **apteka.com** уже полюбили сотни аптек страны за его простоту и доступность. Напомню, что **apteka.com** – это служба заказа медикаментов, которая принимает информацию о желании покупателя приобрести выбранные лекарства в удобной ему аптеке. **А какие преимущества получает от проекта аптека-партнер?**

- **Дополнительных лояльных покупателей.** Сделав заказ, покупатель гарантированно приходит за ним в конкретную аптеку-партнер, а сделав несколько заказов, становится постоянным клиентом.

- **Высокое качество управления товарным запасом,** особенно по малоходовым позициям – теперь у каждой аптеки есть в ассортименте более 6000 наименований. Зачем держать на полке редкие позиции с низкой оборачиваемостью, когда можно заказать через **apteka.com**?

- **Быстрые деньги.** Заказ оплачивается покупателем в аптеке в день получения товара, а рассчитываться за него можно с отсрочкой платежа!

- **Сниженные цены,** так как действует дополнительное соглашение, по которому заказы с **apteka.com** отпускаются по специальным ценам, указанным на сайте.

- **Возможность расширения покупки для покупателя,** пришедшего забрать свою заявку. Фармацевт, зная содержимое заказа, может предложить клиенту сопутствующие товары из ассортимента своей аптеки.

- **В итоге – это рост выручки, прибыли и узнаваемости аптеки-партнера!**

Еще одна хорошая новость о **маркетинговых программах X+1**, это когда, например, за пять упаковок вы получаете еще одну в качестве бонуса. Этот проект очень любят производители, но совершенно не любят аптеки из-за сложности поиска таких наименований в прайсе, постановки на учет и не всегда понятного оформления и механизма передачи. Так вот, теперь у нас эта проблема решена: наша программа будет автоматически рассчитывать количество бесплатных упаковок в зависимости от заказа и снижать цену на акционный товар. Дополнительно по каждой такой заявке будет идти звонок менеджера для согласования и уточнения количества. Теперь каждая скидка по акции будет отражена в цене на препарат в едином и понятном формате.

В заключение хочу сказать, что мы не просто перевозчик лекарств со склада, а именно дистрибьютор, который сокращает расстояние между производителем и аптекой, работает над повышением доходности и качеством операций каждого клиента, увеличивает доступность лекарственных средств для населения. И каждое наше изменение или инновация служат только одной цели – совершенствованию вашего бизнеса. Для нас перспектива развития партнерских отношений – бесконечность! Здоровья вам и успеха!

Евгений Землянкин,  
генеральный директор ТОО «ЭМИТИ Интернешнл»

ЭМИТИ - гарантия качества  
лекарственных средств



ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ



Call-Centre (727) 2-448-448, [www.amity.kz](http://www.amity.kz)

# БРОНХИТ

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

Бронхит – это воспалительное заболевание с поражением слизистой оболочки бронхов.

Бронхит бывает двух видов: острый и хронический.

Острый бронхит – инфекционное воспаление слизистой оболочки бронхов (*Европейское респираторное общество – European Respiratory Society, Европейский пульмонологический фонд – European Lung Foundation; [www.european-lung-foundation.org](http://www.european-lung-foundation.org)*).



В рекомендациях Американской коллегии врачей – специалистов по заболеваниям органов грудной клетки (*American College of Chest Physicians – ACCP*) – указывается: острый бронхит – **острая респираторная инфекция, манифестирующаяся кашлем с продукцией мокроты (либо без нее), длительностью до трех недель.**

Статистика свидетельствует, что острый бронхит поражает приблизительно 5% взрослого населения ежегодно, причем 82% случаев происходят в зимнее и осеннее время.

В последние десятилетия отмечается увеличение заболеваемости хроническим бронхитом в большинстве стран мира, что связывают с растущим загрязнением атмосферы вредными газами и пылевыми частицами, распространением так называемых пыльных производств, ростом привычки к курению табака, особенно в подростковом и юношеском

возрасте, продолжающейся алергизацией населения и изменением в связи с этим реактивности организма, учащением массовых эпидемий гриппа, увеличением продолжительности жизни.

В США острый бронхит является девятой, а в Австралии – пятой наиболее распространенной причиной обращения пациентов к врачам общей практики.

В то же время за последнее десятилетие распространенность острого бронхита в странах Западной Европы снизилась более чем в два раза (примерно с 50 до 22 случаев на 1000 человек в год). Данное наблюдение связывают с улучшением выявления врачами общей практики бронхиальной астмы и хронической обструктивной болезни легких (ХОБЛ), а также с наметившейся тенденцией к более редкому обращению пациентов за врачебной помощью по поводу инфекций дыхательных путей.



Согласно рекомендациям АССР большинство пациентов с острым бронхитом являются в других отношениях здоровыми и рассматриваются как имеющие неосложненный острый бронхит.

Иммунокомпрометированные пациенты (химиотерапия, СПИД), пациенты с заболеваниями легких – хроническая обструктивная болезнь легких (ХОБЛ) или бронхоэктатическая болезнь (БЭБ), застойной сердечной недостаточностью рассматриваются как группа высокого риска возникновения осложнений острого бронхита.

Для хронического бронхита характерно более длительное течение.

В структуре хронических неспецифических болезней легких (ХНЗЛ), по результатам исследования обращающихся за медицинской помощью в связи с обострением заболевания, **удельный вес хронического бронхита составляет около 65%**. Однако таким образом учитываются только больные с выраженными проявлениями болезни. При массовых обследованиях населения хронический бронхит составляет почти 90% всех хронических неспецифических заболеваний легких (ХНЗЛ), а у 25% больных отмечаются признаки обструкции мелких бронхов.

В связи с длительным латентным периодом при поражении только мелких бронхов выявить истинную распространенность хронического бронхита невозможно. Следует также иметь в виду большую частоту хронического бронхита при других формах ХНЗЛ, легочном туберкулезе и других заболеваниях.

Заболеваемость хроническим бронхитом неодинакова в разных странах. Наиболее высока она в Англии, в связи с чем хронический бронхит получил название «английской болезни». В возрастной группе от 40 до 64 лет в Англии распространенность его составляет 17% среди мужчин и 8% среди женщин, а инвалидизирующий хронический бронхит в этой же возрастной группе выявлен у 8% мужчин и 3% женщин.

Отмечается также рост летальности от хронического бронхита.

Хронический бронхит наносит обществу значительный экономический ущерб. Как причина первичного выхода на инвалидность среди ХНЗЛ он составляет 42,4%, причем в 27,3% случаев сразу устанавливается II группа инвалидности. При этом невозможно учесть нетрудоспособность, связанную с хроническим бронхитом, у лиц пенсионного возраста.

Таким образом, в связи с высокой распространенностью, неуклонным ростом заболеваемости и смертности, колоссальным экономическим ущербом, наносимым обществу, хронический бронхит представляет важнейшую социально-медицинскую проблему и по праву считается «болезнью века» наряду с ишемической болезнью сердца.

Обычно полагают, что чаще всего бронхитом болеют люди старше 50 лет, однако это не совсем верно. Возраст играет определенную роль, но бронхитом чаще болеют люди, подвергающиеся влиянию вредных условий окружающей среды и имеющие плохие условия жизни.

## ПРИЧИНЫ РАЗВИТИЯ БРОНХИТА

**Не призывая читателя стать эпидемиологом и микробиологом, делаем акцент на важности этого раздела статьи для понимания правильной тактики лечения бронхита: антибиотикотерапия, так часто применяемая в настоящее время некоторыми врачами и при самолечении, не только безосновательна, но и вредна, так как антибиотики не действуют на вирусы и имеют множество нежелательных последствий.**

Вирусы ответственны за 85–95% случаев острого бронхита у здоровых в остальном детей и взрослых. Причиной острого бронхита являются аденовирусы, коронавирусы, коксакивирусы, энтеровирусы, вирусы гриппа, парагриппа, респираторно-синцитиальный (РС) вирус, риновирус.

Доля специфических патогенов варьирует в зависимости от многих факторов, включая наличие эпидемии, время года, уровень охвата населения вакцинацией. Наиболее часто инфекции, вызванные парагриппом, энтеровирусом и риновирусом, развиваются осенью; гриппом, РС-вирусом и коронавирусом – зимой и весной.

По данным микробиологических исследований, **неосложненный острый бронхит вне эпидемий в менее чем 10% случаев имеет бактериальную причину**. Этиологическими факторами острого бронхита могут быть такие бактерии, как микоплазмы, хламидии, бордетелла.

Существовавшая долгое время гипотеза об остром бактериальном бронхите, вызываемом, например стрептококками, стафилококками (грамположительными бактериями) или даже грамотрицательными бактериями, не нашла подтверждения; исключение составляют больные, перенесшие хирургические манипуляции, например трахеотомию, либо подвергшиеся эндотрахеальной интубации.

Однако следует знать, что при снижении реактивности организма на фоне вирусной инфекции могут возникнуть бактериальные осложнения: гнойный бронхит, пневмония, когда без антибиотиков уже не обойтись.

Существует также острый бронхит химической, аллергической природы и другого неинфекционного происхождения. К неинфекционным триггерам острого бронхита относятся поллютанты атмосферного воздуха, аммиак, табак, конопля, тяжелые металлы.

### ФАКТОРЫ РИСКА

К развитию острого бронхита предрасполагают следующие факторы:

- климатические и погодные условия;
- неблагоприятные условия труда и проживания (переохлаждения, сырость, сквозняки) или, наоборот, чрезмерно сухой, горячий, загрязненный воздух;
- курение;
- алкоголизм;
- хроническая очаговая инфекция в назофарингеальной области;
- грипп и другие ОРВИ, острая пневмония в анамнезе;
- хроническая обструктивная болезнь легких (ХОБЛ);
- аллергические заболевания (бронхиальная астма, аллергический ринит, аллергический конъюнктивит);
- нарушение носового дыхания;
- иммунодефицитные состояния;
- деформация грудной клетки;
- рефлюкс-эзофагит;
- пожилой или детский возраст;
- застойные изменения в легких при правожелудочковой недостаточности;
- генетическая (наследственная) предрасположенность к заболеваниям органов дыхания.

По мнению многих авторитетных специалистов, все болезни нашего организма вызваны загрязнением желудочно-кишечного тракта. Так, хронический бронхит, как ни удивятся многие люди, тоже в какой-то степени связан с этим.

### СИМПТОМЫ И КЛИНИЧЕСКИЕ ФОРМЫ

Бронхит является достаточно распространенным заболеванием, каждый человек хоть раз в жизни болел бронхитом и поэтому его симптомы хорошо известны и быстро распознаваемы. Если появляется кашель, насморк, болит голова – это первые симптоматические проявления болезни.

**Бронхит инфекционной этиологии** нередко сопровождается симптомами острого респираторного заболевания.

#### **Симптомы:**

- сухой (реже влажный) кашель, с небольшим количеством мокроты (при бактериальной инфекции мокрота становится гнойной); иногда кашель бывает надсадным и мучительным;
- саднение за грудиной;
- слабость, чувство разбитости;
- осиплость голоса, болезненность при глотании (редко);



- температура;
- признаки острого ринита, ларингита, трахеита (в зависимости от возбудителя).

Физикальные признаки отсутствуют либо над легкими определяются жесткое дыхание и распространенные сухие хрипы. Температура тела – субфебрильная или нормальная.

При поражении бронхов среднего и мелкого калибров выдох может становиться удлинённым, хрипы – сухими и свистящими.

При появлении в бронхах секрета выслушиваются влажные мелкопузырчатые хрипы, которые, в отличие от пневмонии, менее звучные, не имеют четкой локализации и исчезают после покашливания.

В случае развития бронхоспазма присоединяются признаки бронхиальной обструкции: одышка при небольшой физической нагрузке; коробочный оттенок перкуторного звука; удлинённый выдох; сухие высокочастотные хрипы.

Среднетяжелая форма заболевания сопровождается значительно выраженным общим недомоганием, слабостью; характерны сильный сухой кашель с затруднением дыхания и одышкой; боль в нижних отделах грудной клетки и брюшной стенки, вызванная перенапряжением мышц при кашле. Постепенно кашель становится влажным с мокротой слизисто-гнойного или гнойного характера.

Над поверхностью легких выслушиваются жесткое дыхание, сухие и влажные мелкопузырчатые хрипы. В течение нескольких дней температура тела остается субфебрильной. Отсутствуют выраженные изменения состава периферической крови.

Острые симптомы заболевания становятся менее выраженными к четвертому дню и при благоприятном исходе к седьмому дню полностью исчезают.

При остром бронхите с нарушением бронхиальной проходимости наблюдается тенденция к затяжному течению и переходу в хронический бронхит.

### Аллергический бронхит

Отличить аллергический тип бронхита позволяют следующие **симптомы**:

- отсутствие повышения температуры тела;
- появление сухих рассеянных хрипов;
- появление одышки, которая возникает на вдохе;
- после устранения провоцирующего фактора признаки обострения быстро ликвидируются.

### Токсический и химический бронхиты

Если у больного токсический либо химический вид бронхита, то манифестация болезни происходит вследствие попадания в дыхательные пути раздражающего вещества. Это могут быть пары кислот, пыль (органическая и неорганическая), газ (угарный и сернистый).

#### Симптомы:

- отсутствие желания принимать пищу;
- появление головных болей;
- возникновение мучительного кашля;
- появление выраженной одышки, которая может приводить к удушью;
- появление болей в районе груди колющего характера;
- появление признаков дыхательной недостаточности;
- синюшность слизистых оболочек;
- появление жесткого дыхания и сухих хрипов;
- появление признаков гипоксемии.

### Острый обструктивный бронхит (ООБ)

ООБ – клиническая форма острого бронхита, протекающая с выраженными признаками обструкции. Встречается в основном у детей первых четырех лет жизни. По данным разных авторов, примерно 20–25% бронхитов у детей протекают в виде ООБ. Этот показатель существенно выше, чем у взрослых. При этом обструктивные состояния на фоне респираторной вирусной инфекции регистрируются у 10–30% младенцев. Особенно велика частота ООБ как проявления ОРВИ у детей раннего возраста (преимущественно до четырех лет).

Механизм развития ООБ: «ветки» бронхов по структуре напоминают этикие полые трубочки. Когда в них происходит воспаление (если быть более точными, оно возникает на слизистой оболочке внутренней поверхности бронхов), то эта «трубочка», по которой в норме воздух должен беспрепятственно поступать в легкие, сильно отекает (а значит, суживается). Кроме того, в ответ на воспаление на внутренней поверхности бронхов начинает образовываться повышенное количество слизи. Чтобы избавиться себя от возможной закупорки, бронхи

(посредством сокращения внешней мышечной оболочки) начинают производить своего рода спазмы. Врачи способны прослушивать подобное явление с помощью стетоскопа. Обычно они именуют подобные сокращения в бронхах «бронхоспазм».

#### Симптомы:

- сухой приступообразный продолжительный кашель;
- удлинение выдоха;
- одышка при нагрузке/в покое, возможно удушье;
- дистанционные хрипы (слышные на расстоянии);
- чаще ООБ бывает у детей, имеющих аллергическую настроенность.

### ДИАГНОСТИКА

1. Диагноз «острый бронхит» выставляется врачом клинически:

- при наличии тщательно собранного анамнеза (история развития заболевания и жизни пациента), в том числе выявления курения, неблагоприятных факторов внешней среды и/или других предрасполагающих факторов;
- при наличии остро возникшего кашля, продолжающегося не более трех недель, независимо от наличия мокроты;
- при отсутствии признаков пневмонии и хронических заболеваний легких (ХОБЛ, бронхиальной астмы), которые также могут быть причиной кашля;
- при отсутствии рефлюкс-эзофагита.

2. Проводятся физикальное обследование и аускультация.

3. При рентгенографии органов грудной клетки, как правило, выявляется усиление легочного рисунка и нечеткость корней легких. В случае присоединения бронхоспастического компонента появляются признаки «острого вздутия легких»: повышение прозрачности легочных полей, опущение купола диафрагмы.

Рентгенологическое исследование не показано, если:

- острый кашель и выделение мокроты указывают на острый бронхит;
- ЧСС < 100 уд./мин (для взрослых);
- частота дыхания < 24 вдохов/мин (для взрослых);
- температура нормальная.

4. Спирометрия не имеет решающего значения в диагностике острого бронхита, но может помочь в дифференциальной диагностике.

**Для диагностики других видов бронхита решающим является анамнез заболевания и жизни пациента.**

#### Лабораторная диагностика

1. Общий анализ крови. Изменения неспецифичны



## ВОПРОС НОМЕРА

и зависят от типа возбудителя. В первые дни вирусного заболевания может наблюдаться лейкопения, лимфоцитоз, для бактериального воспаления характерен нейтрофилез с умеренным сдвигом влево, незначительное повышение СОЭ.

2. Анализ мокроты: большое количество клеток слущенного эпителия, макрофаги, единичные эритроциты. При присоединении бактериальной инфекции мокрота становится слизисто-гнойной, содержит большое количество нейтрофилов.

3. Рутинное, обязательное, плановое типирование возбудителя при неосложненном и нетяжелом течении острого бронхита не рекомендуется. Типирование возбудителя показано при затяжном течении острого бронхита. Применяется ПЦР, серологические (особенно в парных сыворотках крови, взятых с интервалом в три недели) методы исследования.

### Дифференциальный диагноз

Наиболее важными в дифференциальной диагностике острого бронхита являются:

- пневмония;
- коклюш;
- бронхиальная астма;
- острый и хронический синуситы;
- милиарный туберкулез легких;
- инородное тело;
- эмфизема;
- синдром цилиарной дискинезии (например, синдром Картагенера);
- муковисцидоз.

Подспорьем в дифференциальной диагностике является наличие факторов риска и клинические данные.

**Важное диагностическое значение для врача имеет цвет отделяемой при кашле мокроты.** Благодаря лишь этому признаку доктор может определить стадию болезни, степень ее тяжести, причину возникновения. В состав мокроты входит слюна, которая вырабатывается во рту, клетки, вырабатываемые иммунной системой, частички крови и плазмы (видимые или невидимые), пыль, патогенные микроорганизмы.

### Белая мокрота

Когда цвет мокроты белый, то состояние больного расценивается как нормальное течение болезни. Тем не менее стоит уделять внимание количеству отделяемой мокроты, наличию в ней пены. Так, при пенистой обильной белой мокроте можно заподозрить отек легких, туберкулез или астму.

### Зеленая мокрота

Если отделяемое бронхов имеет зеленый оттенок, то это указывает на длительное время существующую инфекцию, которая, скорее всего,



приобрела хронический характер. Такой цвет – результат процесса распада нейтрофилов, которые пытались справиться с патогенными агентами. Поэтому зеленая мокрота может указывать на следующие болезни:

- хронический бронхит;
- абсцесс легкого;
- переход бронхита в пневмонию;
- муковисцидоз легкого.

Если заболевание имеет инфекционный характер, то зеленый оттенок мокроты также способен указывать на присутствие большого количества гноя в мокроте. Если болезнь неинфекционной этиологии, то слизи в мокроте будет больше, чем зелени.

### Желтая мокрота

Если мокрота желтая, то это свидетельствует о наличии в ней белых кровяных телец, а именно нейтрофилов. Они всегда обнаруживаются в большом количестве при аллергических, инфекционных и хронических воспалениях. Поэтому по желтому цвету отделяемого бронхов врачи чаще всего определяют:

- астму;
- синусит;
- острую стадию пневмонии или бронхита.

При обнаружении отхождения желтой мокроты не следует медлить с походом к доктору, так как ее утренний анализ позволяет определить присутствие бактериальной инфекции. Часто такого цвета мокрота отделяется у продолжительное время курящих людей.

### Коричневая мокрота

Коричневый цвет мокроты – серьезный признак, при котором необходима врачебная помощь. Подобный окрас слизи указывает на распад большого числа эритроцитов крови и освобождение гемосидерина. По коричневому цвету мокроты можно заподозрить:

- хронический бронхит или пневмонию;
- туберкулез;
- рак легких;
- пневмокониоз.

### Черная (темно-серая) мокрота

Если у больного отделяется черная или темно-серая мокрота, то чаще всего это указывает на наличие в ней пыли от курения табака. Также почернение мокроты может наблюдаться при приеме некоторых лекарственных препаратов.

**Красная мокрота (с кровью)** может указывать на открывшееся легочное кровотечение либо на серьезные инфекции:

- пневмококковая инфекция;
- рак легких;
- туберкулез;
- легочная эмболия.

Обращение за врачебной помощью должно быть незамедлительным, так как существует угроза не только здоровью, но и жизни больного.

## ЛЕЧЕНИЕ

В период лихорадки показан постельный режим, обильное теплое питье (до 2,5 л в сутки), минеральная вода. Если лихорадка плохо переносится, назначается прием нестероидных противовоспалительных средств (НПВС): ибупфена, парацетамола и др.

Противовирусная терапия: назначение интерферона и человеческого гамма-глобулина показано при доказанной вирусной этиологии.

При сухом надсадном кашле применяют противокашлевые средства. Более безопасным является назначение ненаркотических противокашлевых препаратов центрального (например, тусупрекс по 0,01–0,02 г три-четыре раза в сутки) и периферического (например, либексин по 0,1–0,2 г три-четыре раза в сутки) действия.

Эффективными средствами для улучшения отхождения мокроты выступают настой термопсиса (0,8 г на 200 мл по 1 столовой ложке шесть-восемь раз в сутки); мукалтин по 2–4 таблетки три-четыре раза в сутки; трехпроцентный раствор йодида калия (по одной столовой ложке шесть раз в день).

При вязкой мокроте назначают муколитики – бромгексин (по 8 мг три-четыре раза в день в течение семи дней), амброксол (по 30 мг три раза в сутки в течение семи дней) и другие.

Осуществляются ингаляции с помощью парового или карманного ингалятора, длительность составляет пять минут три-четыре раза в день в течение трех-пяти дней. При снятии бронхоспазма применяются ингаляционные бета-адреномиметики (сальбутамол) или холиноблокаторы (атровент).

Назначаются антигистаминные препараты.

**Антибиотикотерапия** острого бронхита показана при неэффективности симптоматической терапии в течение не менее трех дней, при среднетяжелом и тяжелом течении болезни (стойкая высокая лихорадка, отделение гнойной мокроты), а также у больных с сопутствующей хронической обструктивной болезнью легких. Предпочтение отдается пероральному пути приема антибиотиков (поскольку терапия острого бронхита проводится, как правило, на дому).

Обычно применяют аминопенициллины (ампициллин 0,5 г четыре раза в сутки, амоксициллин 0,25–0,5 г три раза в сутки) или макролиды (эритромицин 0,5 г четыре раза в сутки, сумамед 0,5 г один раз в сутки, рулид 150 мг два раза в сутки и другие).

В качестве антибиотиков второй линии используют доксициклин, цефалоспорины. Длительность терапии – пять-десять дней.

При нетипированном возбудителе предпочтение отдают антибиотикам, активным в отношении грамположительной микрофлоры. Их назначают в дозах, аналогичных дозам при пневмониях.

**С профилактической целью антибиотики при остром бронхите не применяют!**

## ПРОГНОЗ

При неосложненном остром бронхите прогноз благоприятный. В случае осложненного острого бронхита прогноз зависит от характера осложнения.

### Рецидивирующий обструктивный бронхит (РОБ).

Термин рецидивирующего острого бронхита (РОБ) используется при диспансерном наблюдении больных до выяснения причины рецидивирования воспаления бронхов.

РОБ имеет распространенность 16,4 на 1000 детей. Болеют дети дошкольного возраста. Среди часто болеющих детей (по обращаемости) рецидивирующий бронхит регистрируется в 27% и рецидивирующий обструктивный – в 17,2%.

**Трансформация РОБ в бронхиальную астму** у детей составляет от двух до пяти процентов (по некоторым данным до 10 процентов). Фактором риска развития трансформации является скрытый бронхоспазм, выявляемый почти у половины детей с РОБ с помощью инструментальных методов диагностики.

## ВОПРОС НОМЕРА

### ГОСПИТАЛИЗАЦИЯ

Показания к госпитализации при развитии бронхита у детей:

- дети первых месяцев жизни;
- затяжные бронхиты и осложненные формы;
- дети с тяжелыми сопутствующими заболеваниями в фазе декомпенсации;
- бронхиолиты, облитерирующие бронхиолиты;
- социальные показания.

Госпитализации подлежат взрослые пациенты с выраженной дыхательной недостаточностью на фоне обструкции, интоксикации.

### ПРОФИЛАКТИКА

При бронхите показана как первичная, так и вторичная профилактика.

**Первичная профилактика** болезни у взрослых сводится к выполнению следующих правил:

- Отказ от вредных привычек и в первую очередь от табакокурения и приема алкоголя.
- Необходимо избегать таких видов деятельности, которые связаны с вдыханием вредных паров (свинца, алюминия, хлоридов и пр.).
- Следует своевременно избавляться от любых источников хронической инфекции, как то: тонзиллит, синусит, фолликулит.
- Избегать мест большого скопления людей, особенно в период эпидемий.
- Следует избегать переохлаждения организма.
- Нужно поддерживать естественную сопротивляемость организма инфекциям. В этом случае речь идет о поддержании иммунитета: рациональное питание, закаливание, соблюдение режима труда и отдыха, дозирование физических нагрузок, нахождение на свежем воздухе – все это простые и эффективные меры по предотвращению любых болезней.
- Не следует игнорировать сезонную вакцинацию от гриппа.
- Воздух в жилых помещениях должен быть увлажнен, особенно это касается отопляемого периода.
- Прогулки на свежем воздухе должны быть ежедневными.

**Вторичная профилактика** бронхита необходима при хронизации процесса. Это способствует снижению числа обострений и предупреждает развитие серьезных осложнений.

- Важно устранить любые риски развития болезни.
- Диагностика и лечение острого бронхита должны быть профессиональными и своевременными.

- В период эпидемий показан прием противовирусных препаратов с профилактической целью.

- Прием антибактериальной терапии должен быть согласован с доктором.

- Лечение должно быть комплексным.

### ОТВЕТЫ НА ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ

#### ❶ Заразен ли бронхит для окружающих?

Когда причиной воспаления бронхов стала вирусная или бактериальная инфекция, то есть риск заражения окружающих здоровых людей от больного бронхитом. Однако в данном случае человек не заражается самим бронхитом. У него может возникнуть основное инфекционное заболевание, например, тонзиллит, синусит и пр. Бронхит же является осложнением этих болезней. Передача инфекции чаще всего происходит воздушно-капельным путем. Контактный путь в данном случае имеет меньшую актуальность.

#### ❷ Сколько дней держится температура при бронхите?

От начала лечения антибактериальными препаратами высокая температура при бронхите должна продержаться не более двух дней. На субфебрильных отметках она может оставаться еще на протяжении пяти дней. Если температура не спадает, то требуется пересмотр лечения.

#### ❸ Может ли быть бронхит без температуры?

Да, такое возможно. Причем отсутствие температуры не указывает только на аллергический бронхит. Она может оставаться в норме и при бронхите, и при инфекционном бронхите, и при токсико-химическом бронхите.

#### ❹ Можно ли делать ингаляции при бронхите?

Ингаляции при бронхите делать можно. Более того, они являются залогом скорейшего выздоровления пациента, если выполняются по всем правилам. Стоит запомнить, что реальную помощь при бронхите способны оказать только ингаляции с помощью небулайзера. Этот прибор позволяет доставлять лекарственное вещество непосредственно в бронхи.

#### ❺ Может ли бронхит перейти в астму?

Да, такая вероятность существует, причем она повышается при неправильно леченных или при часто возникающих острых бронхитах, а также при хронизации процесса.

#### ❻ Можно ли ставить горчичники при бронхите?

Горчичники при бронхите ставить можно. Однако выполнять процедуру необходимо при нормальной температуре тела и при отсутствии признаков системного воспаления. Также противопоказанием является аллергия на горчицу и нарушение целостности кожных покровов.



**SUPRA  
VIT.**



*Витамины и минералы «Supra Vit» для всей семьи*

БАД НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВОМ

## На бухгалтерию жалуется каждый третий работник

Исследовательский центр группы компаний HeadHunter решил выяснить, какие отделы в компаниях «самые проблемные», на кого больше всего жалуются и с кем тяжелее всего ужиться.



В ходе онлайн-опроса 2 573 работников компаний выяснилось, что практически каждый второй (46%) опрошенный считает, что ненадлежащее или несвоевременное выполнение своей работы коллегой из другого департамента мешает его эффективной работе.

### HeadHunter: Коллеги из других отделов мешают вам работать?



На какой отдел в компаниях сотрудники жалуются чаще всего? Оказалось, что больше всего проблем, по мнению опрошенных, им приносит бухгалтерия! В зависимости от специализации, бухгалтерия мешает работе 30–50 процентов сотрудников: PR (41%), закупки (46%), IT (43%), маркетинг (33%), продажи (28%), производство (27%), управление персоналом (33%), административный персонал (37%) и юристы (51%). Самой же бухгалтерии сложнее всего дается работа с отделом продаж (30%).

### Какой отдел доставляет вам больше всего трудностей?



По данным HeadHunter



Однако представителям департамента бухгалтерии не стоит расстраиваться раньше времени: полученные результаты могут быть связаны как с частотой взаимодействия (с бухгалтерией работает большинство подразделений в компаниях), так и, возможно, с тем фактом, что лишь 21 процент опрошенных четко представляют принципы работы других отделов. Возможно, работники просто не понимают коллег-бухгалтеров, а потому не могут найти с ними общий язык и наладить работу.

### HeadHunter: Понимаете ли, в чем заключается работа коллег из других отделов?



Эксперты рекомендуют сохранять баланс в отношениях с сослуживцами: «В офисе мы в первую очередь коллеги, и тем не менее к любому человеку стоит относиться так, как мы хотим, чтобы относились к нам. Проявляйте искреннее желание сотрудничать и не забывайте про чувство юмора. Оно очень способствует поддержанию отношений и не дает возможности вступать в конфликтные ситуации».

Период исследования: 17–31 октября 2014 года.

Респонденты: 2 573 пользователя порталов 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»..





## ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ О ЗАРПЛАТАХ

Высокая, достойная заработная плата, несомненно, мечта каждого человека. Как хочется, чтобы не пугало популярное в советские времена выражение-пожелание «Шоб ты жил на одну зарплату!» Каждый хочет, чтобы его ценили на работе и эта высокая оценка имела материальное выражение. Чтобы не про нас были эти популярные демотиваторы с текстом: «Хочется в отпуск! Но, судя по зарплате, ни фи́га мы не устали!», «Погода шепчет: «Надо новое пальто!» Зарплата шепчет: «Ничего, еще тепло!»». Кому-то это вполне удается, а кому-то никак нет. И неизвестно, от чего это зависит: от места, времени, возраста, страны. Многие финансово грамотные люди активно призывают не работать на дядю и делать свой бизнес прямо сейчас. Они утверждают, что, чтобы иметь много денег, надо не больше работать, а больше думать. А работа – вообще от слова раб. И рассказывают анекдот: «Работник говорит шефу: «О, у вас такая классная новая машина!» На что тот отвечает: «Работай больше, усерднее, и на следующий год я куплю себе машину еще лучше!» Но, конечно, при этом такие авторитеты, как Роберт Кийосаки (автор бестселлера «Богатый папа, бедный папа» и других книг) признают, что в начале карьеры без работы на большую компанию, без зарплаты, без этого опыта не обойтись. Итак, зарплата нужна всем хотя бы на старте карьеры! И сегодня мы представляем вашему вниманию интересные факты о зарплатах.

- Оказывается, существует рейтинг самых незаслуженно высоких зарплат! И долгое время первое место в нем занимали риэлторы. Признано, что они назначают самые высокие комиссионные, производя при этом самое наименьшее число действий.

- Знаменитый автомобилестроитель Генри Форд вошел в историю индустрии благодаря своему широкому жесту: после 11 лет существования своего бизнеса он в один прекрасный день взял и удвоил заработную плату всем рабочим своего предприятия. Финансовых потерь он при этом не понес, так как журналисты «разнесли» новость по всему миру, что приравнялось к эффекту мощной рекламной кампании, работники предприятий Форда были очень высоко мотивированы и, самое главное, смогли сами приобретать для личного пользования автомобили марки «Форд».

- Не столь человеколюбивым зарекомендовал себя в веках великий изобретатель Томас Эдисон: когда однажды рабочие на одном из его заводов

забастовали, требуя повышения заработной платы, он совершил несколько изобретений, которые просто-напросто сделали труд недовольных рабочих совершенно ненужным.

- Есть такая должность – посол доброй воли ООН. Там работают Анджелина Джоли, Стинг, Лучано Паваротти, Эмма Уотсон, Майкл Дуглас и другие. А зарплата их составляет один доллар.

- В Японии, в случае если нанятый работник имеет возможность исполнять свои трудовые обязанности на дому, то работодатель не только отпускает его, но и повышает ему заработную плату, так как это позволяет ему экономить средства на дорогую аренду офиса, покупку и обслуживание офисной техники.

- С недавнего времени работники предприятий в Великобритании получили законодательно закрепленное право интересоваться размером заработной платы своих коллег. Теперь они в любое время могут зайти в бухгалтерию и получить развернутую

## КАРЬЕРА

информацию подобного рода. Однако к лучшему ли это нововведение, пока не известно. Психологи опасаются, что это вполне может привести к нездоровым последствиям для отношений в коллективе.

- В Англии заработная плата у женщин примерно на 17% меньше, чем у мужчин. На территории стран бывшего СНГ – примерно на 26% меньше.

- Благодаря исследованиям ученых мы теперь знаем лучшее время для того, чтобы просить повышения заработной платы: это среда каждой недели. Психологи утверждают, что именно в середине недели управленцы настроены наиболее лояльно на предмет обсуждения размера наших зарплат.

- Известно, что генералиссимус Суворов обычно разманивал свою зарплату на серебряные рубли и после битвы награждал ими особо отличившихся солдат. Они же считали за честь проделать в реликвии дырочку и носить ее на груди.

- В европейских компаниях и фирмах повсеместно висят плакаты с наставлением: «Помните: зарплату вы получаете от клиентов!»

- Стив Джобс, основатель компании Apple, был известен своей заработной платой – один доллар в год. Правда, совет директоров компании ежегодно премировал шефа за заслуги перед компанией 70 миллионами долларов.

- Некий Чарльз Лютвидж Доджсон в XIX веке трудился преподавателем математики в английском колледже. И вот однажды он обратился к декану колледжа Генри Лидделу с просьбой понизить ему заработную плату. Причиной стало то, что названный преподаватель однажды сочинил для маленькой дочери декана, Алисы Лиддел, сказку «Алиса в Стране чудес». Издав ее рекордным для тех времен тиражом 150 тысяч экземпляров под псевдонимом Льюис Кэрролл, Чарльз получил большой денежный доход, и зарплата стала ему просто не нужна.

- Однажды водители автобусов в городе Гонконге заявили руководству, что, если им не поднимут заработную плату, они станут ездить по улицам, не нарушая правил дорожного движения. Руководство предпочло повысить водителям жалование, так как опасалось, что в перегруженном пробками городе эта угроза приведет к транспортному коллапсу.

- В 1990-е годы одно из сельхозпредприятий Вологодской области попало на страницы всех газет. Вроде бы ничего необычного: в лихие 90-е много где выдавали заработную плату натурой, но на этом предприятии разменной «монетой» стал... навоз!

- Исследователи выяснили, что для мужчин выглядеть привлекательно внешне выгоднее в материальном плане, чем женщинам. Так, симпатичные ухоженные мужчины получают в среднем на 5% больше, чем их коллеги с обычной внешностью. Предполагается, что это происходит потому, что у работодателей привлекательный внешний вид ассоциируется с хорошей работой и общим высо-

ким развитием. Примерно похожее заявляют психологи о влиянии роста человека на уровень его заработной платы (тут уж неважно, мужчина это или женщина): более высоким людям управленцы и владельцы бизнеса склонны назначать большее вознаграждение.

- Считается, что общительные и открытые по своей натуре американцы легко могут рассказать вам всю свою жизнь, вплоть до интимных проблем. Но никогда не расскажут о размере своей зарплаты.

- Генеральный секретарь ЦК КПСС получал зарплату 800 рублей в месяц.

- Однажды итальянские обувщики устроили необычную забастовку (целью было, конечно, повышение заработной платы). Они не прекращали работу ни на минуту, стали работать даже с большей производительностью, но теперь мастерили обувь... только на одну ногу! Естественно, вскоре их требование было удовлетворено.

- Зарплата российских космонавтов состоит из нескольких частей. Основная – та, которая полагается им по контракту, от 20 до 30 тысяч долларов. Кроме этого, каждый космонавт получает дополнительно по 55 рублей в сутки. Это командировочные.

- Думаете, сколько нужно работать среднестатистическому немцу, чтобы купить килограмм хлеба? 10 минут! Литр бензина – три минуты. Чтобы приобрести холодильник, немцу надо работать 30 часов 20 минут, телевизор – 83 часа 30 минут.

- Согласно исследованиям, самая большая зарплата на просторах бывшего СНГ у юристов-руководителей высшего звена (средняя зарплата – 40 тысяч долларов в месяц). Также высоко ценится труд топ-менеджеров в области строительства, недвижимости и производства. Их зарплата может достигать 20–25 тысяч долларов в месяц.

- У широко известной советской и российской актрисы Натальи Варлей живет дома три кошки. У них очень оригинальные имена. Первую зовут Стипендия, вторую – Зарплата, третью – Пенсия.

- Коснемся казахстанских реалий. Тут ничего нет особо занимательного, но просто интересен сам факт. В сентябре 2016 года журналисты поинтересовались размером зарплаты акима города Алматы Бауыржана Байбека – она составляет около 600 тысяч тенге. «Это традиционная сетка, установленная правительством. Здесь нет никаких секретов», – заявил аким.

- Ранее раскрыл размер своей зарплаты аким Актюбинской области Бердыбек Сапарбаев. Зарплата главы региона составила 863 тысячи тенге в месяц. В целом руководство Актюбинской области ежемесячно получает три миллиона триста тысяч тенге. В эту сумму, кроме оклада акима, входят зарплаты его пяти заместителей.

Подготовила Наталья ГРИГОРЬЕВА



КОСМЕТИЧЕСКОЕ СРЕДСТВО НА  
ОСНОВЕ НАТУРАЛЬНЫХ  
ЭФИРНЫХ МАСЕЛ БАЛЬЗАМ

*Звёздочка*



- Сочетание природных эфирных масел
- Восстановление жизненных сил организма
- Снятие эмоционального напряжения
- Отвлекающее действие при мышечных болях и спазмах
- Антибактериальный и антисептический эффект

НАТУРАЛЬНЫЕ  
РАСТИТЕЛЬНЫЕ  
И АРОМАТИЧЕСКИЕ  
МАСЛА





## ОБЗОР ДОКУМЕНТОВ В СФЕРЕ ФАРМАЦИИ

Уважаемые читатели!

В этом номере мы представляем вам обзор приказов Комитета контроля медицинской и фармацевтической деятельности Министерства здравоохранения и социального развития Республики Казахстан. Мы приводим основную часть каждого документа, из которой можно понять его смысл, а полные версии текстов данных приказов вы можете найти на специализированных интернет-ресурсах (в частности <http://pharmnews.kz>, раздел «Законодательство»).

### О приостановлении действия регистрационного удостоверения медицинской техники

Приказ №271 от 2 августа 2016 года

*Министерство здравоохранения и социального развития Республики Казахстан  
Комитет контроля медицинской и фармацевтической деятельности*

В соответствии с подпунктом 1) пункта 3 Правил запрета, приостановления, изъятия или ограничения из обращения лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, утвержденных приказом министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 27 февраля 2015 года №106, **ПРИКАЗЫВАЮ:**

1. Приостановить действие регистрационного удостоверения медицинской техники «Биохимический автоматический анализатор закрытого типа Vitros 4600 с принадлежностями», производитель Ortho-Clinical Diagnostics Inc., Соединенные Штаты Америки, выданного от 6 сентября 2013 года за номером РК-MT-7№011853, до получения результатов экспертизы запрошенных материалов.
2. Департаменту Комитета контроля медицинской и фармацевтической деятельности Министерства здравоохранения и социального развития Республики Казахстан по городу Алматы в течение трех календарных дней со дня подписания настоящего приказа письменно известить о настоящем решении заявителя на государственную регистрацию медицинской техники, указанной в пункте 1 настоящего приказа.
3. Владельцу регистрационного удостоверения (производителю, его официальным представителям на территории Республики Казахстан) или дистрибьюторам в срок до десяти календарных дней с момента получения данного решения оповестить субъектов, имеющих в наличии медицинскую технику согласно пункту 1 настоящего приказа, о приостановлении медицинского применения данной медицинской техники.

**Далее по тексту.**

7. Настоящий приказ вступает в силу со дня его подписания.

Основание: информационное письмо РГП на ПХВ «Национальный центр экспертизы лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники» МЗСР РК от 28 июля 2016 года № 1.1.7-15/И-13600.

И.о. председателя Р. Куанышбекова

**О запрете медицинского применения, реализации и изъятии из обращения медицинской техники****Приказ №273 от 5 августа 2016 года***Министерство здравоохранения и социального развития Республики Казахстан**Комитет контроля медицинской и фармацевтической деятельности*

В соответствии с подпунктом 3) пункта 2 Правил запрета, приостановления, изъятия или ограничения из обращения лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, утвержденных приказом министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 27 февраля 2015 года №106, ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Запретить медицинское применение, реализацию и изъять из обращения медицинскую технику «Анализатор свертываемости крови Alere INRatio 2», производства ALERE San Diego, Inc., Соединенные Штаты Америки, владелец регистрационного удостоверения – ALERE San Diego, Inc., Соединенные Штаты Америки, путем запрета действия регистрационного удостоверения РК-MT-5№014999 от 2 декабря 2015 года.

2. Департаменту Комитета контроля медицинской и фармацевтической деятельности Министерства здравоохранения и социального развития Республики Казахстан по городу Алматы в течение трех календарных дней со дня подписания настоящего приказа письменно известить о настоящем решении заявителя на государственную регистрацию медицинской техники, указанной в пункте 1 настоящего приказа.

3. Владельцу регистрационного удостоверения (производителю, его официальным представителям на территории Республики Казахстан) или дистрибьюторам в срок до десяти календарных дней с момента получения данного решения оповестить субъектов, имеющих в наличии медицинскую технику согласно пункту 1 настоящего приказа, о запрете медицинского применения данной медицинской техники.

***Далее по тексту.***

7. Настоящий приказ вступает в силу со дня его подписания.

Основание: информационное письмо РГП на ПХВ «Национальный центр экспертизы лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники» МЗСР РК от 28 июля 2016 года №1.1.7-15/И-13634.

И.о. председателя Л. Пак

**Об отзыве некоторых регистрационных удостоверений лекарственных средств****Приказ №275 от 5 августа 2016 года****195***Министерство здравоохранения и социального развития Республики Казахстан**Комитет контроля медицинской и фармацевтической деятельности*

В соответствии с пунктом 17 статьи 71 Кодекса Республики Казахстан «О здоровье народа и системе здравоохранения», подпунктом 7) пункта 2 Правил запрета, приостановления, изъятия или ограничения из обращения лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, утвержденных приказом министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 27 февраля 2015 года №106, ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Отозвать регистрационное удостоверение лекарственного средства Флусорт F, порошок для ингаляций в капсулах (12 мкг + 250 мкг)/доза №60 (производитель: Гленмарк Фармасьютикалз Лтд., Индия; владелец регистрационного удостоверения: Гленмарк Фармасьютикалз Лтд., Индия), выданное от 20 апреля 2016 года №РК-ЛС-5№122155.

2. Департаменту Комитета контроля медицинской и фармацевтической деятельности Министерства здравоохранения и социального развития Республики Казахстан по городу Алматы в течение трех календарных дней со дня получения настоящего приказа письменно известить о настоящем решении заявителя на государственную регистрацию лекарственных средств (владельцев регистрационных удостоверений), указанных в пункте 1 настоящего приказа.

***Далее по тексту.***

7. Настоящий приказ вступает в силу со дня его подписания.

Основание: письмо Представительства компании Гленмарк Фармасьютикалз Лтд., (Индия) об отзыве регистрационного удостоверения (исх. №133 от 26.07.2016 г.)

И.о. председателя Л. Пак



**Об отзыве регистрационного удостоверения лекарственного средства Адолорин®, таблетки**

**Приказ №279 от 12 августа 2016 года**

196

*Министерство здравоохранения и социального развития Республики Казахстан  
Комитет контроля медицинской и фармацевтической деятельности*

В соответствии с пунктом 17 статьи 71 Кодекса Республики Казахстан «О здоровье народа и системе здравоохранения», подпунктом 1) пункта 2 Правил запрета, приостановления, изъятия или ограничения из обращения лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, утвержденных приказом министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 27 февраля 2015 года №106, ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Отозвать регистрационное удостоверение лекарственного средства Адолорин®, таблетки (производитель: Квизда Фарма ГмбХ, Австрия), выданное от 4 февраля 2015 года №РК-ЛС-5№015444.

2. Департаменту Комитета контроля медицинской и фармацевтической деятельности Министерства здравоохранения и социального развития Республики Казахстан по городу Алматы в течение трех календарных дней со дня получения настоящего приказа письменно известить о настоящем решении заявителей на государственную регистрацию лекарственного средства (владельца регистрационного удостоверения), указанного в пункте 1 настоящего приказа.

***Далее по тексту.***

7. Настоящий приказ вступает в силу со дня его подписания.

Основание: письмо РГП на ПХВ «Национальный центр экспертизы лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники» МЗСР РК об отзыве регистрационного удостоверения (исх. №1.1.2-15/И-14147 от 05.08.2016 г.)

И.о. председателя З. Мушанова

---

**Об отзыве некоторых регистрационных удостоверений лекарственных средств**

**Приказ №280 от 15 августа 2016 года**

47

*Министерство здравоохранения и социального развития Республики Казахстан  
Комитет контроля медицинской и фармацевтической деятельности*

В соответствии с пунктом 17 статьи 71 Кодекса Республики Казахстан «О здоровье народа и системе здравоохранения», подпунктом 7) пункта 2 Правил запрета, приостановления, изъятия или ограничения из обращения лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, утвержденных приказом министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 27 февраля 2015 года №106, ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Отозвать регистрационные удостоверения лекарственных средств, согласно перечню, указанному в приложении к настоящему приказу.

2. Департаменту Комитета контроля медицинской и фармацевтической деятельности Министерства здравоохранения и социального развития Республики Казахстан по городу Алматы в течение трех календарных дней со дня получения настоящего приказа письменно известить о настоящем решении заявителей на государственную регистрацию лекарственных средств (владельцев регистрационных удостоверений), указанных в пункте 1 настоящего приказа.

***Далее по тексту.***

7. Настоящий приказ вступает в силу со дня его подписания.

Основание: письмо Варшавского фармацевтического завода Польфа АО (Польша) об отзыве регистрационных удостоверений по маркетинговым причинам.

И.о. председателя Л. Пак

**Об отзыве некоторых регистрационных удостоверений лекарственных средств****Приказ №291 от 09 сентября 2016 года**

116

*Министерство здравоохранения и социального развития Республики Казахстан  
Комитет контроля медицинской и фармацевтической деятельности*

В соответствии с пунктом 17 статьи 71 Кодекса Республики Казахстан «О здоровье народа и системе здравоохранения», подпунктом 7) пункта 2 Правил запрета, приостановления, изъятия или ограничения из обращения лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, утвержденных приказом министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 27 февраля 2015 года №106, ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Отозвать регистрационные удостоверения лекарственных средств согласно перечню, указанному в приложении к настоящему приказу.

2. Департаменту Комитета контроля медицинской и фармацевтической деятельности Министерства здравоохранения и социального развития Республики Казахстан по городу Алматы в течение трех календарных дней со дня получения настоящего приказа письменно известить о настоящем решении заявителей на государственную регистрацию лекарственных средств (владельцев регистрационных удостоверений), указанных в пункте 1 настоящего приказа.

***Далее по тексту.***

7. Настоящий приказ вступает в силу со дня его подписания.

Основание: письмо АО «Химфарм» от 5 сентября 2016 года №№ 253, 254 об отзыве регистрационных удостоверений по маркетинговым причинам.

И.о. председателя Л.Пак

**О снятии приостановлений медицинского применения и реализации медицинской техники****Приказ №292 от 14 сентября 2016 года**

109

*Министерство здравоохранения и социального развития Республики Казахстан  
Комитет контроля медицинской и фармацевтической деятельности*

В соответствии с пунктом 8 Правил запрета, приостановления, изъятия или ограничения из обращения лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, утвержденных приказом министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 27 февраля 2015 года №106, ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Снять приостановления регистрационных удостоверений медицинской техники: «Инсуффлятор РнеумoSure эндоскопический медицинский», производитель W.O.M. WORLD OF MEDICINE GmbH, Германия, выданного от 30 марта 2015 года за номером РК-MT-7№014310 и «Биохимический автоматический анализатор закрытого типа Vitros 4600 с принадлежностями», производитель Ortho-Clinical Diagnostics Inc., Соединенные Штаты Америки, выданного от 6 сентября 2013 года за номером РК-MT-7№011853, путем обновления обращения медицинской техники.

2. Государственному учреждению «Департамент Комитета контроля медицинской и фармацевтической деятельности Министерства здравоохранения и социального развития Республики Казахстан по городу Алматы» довести настоящий приказ до сведения владельцев регистрационных удостоверений медицинской техники.

***Далее по тексту.***

5. Настоящий приказ вступает в силу со дня его подписания.

Основание: экспертные заключения по оценке безопасности изделия медицинского назначения и медицинской техники (письма РГП на ПХВ «Национальный центр экспертизы лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники» от 2 сентября 2016 года №№1.1.7-15/И-15558 и 1.1.7-15/И-15559).

И.о. председателя Л. Пак



**О запрете медицинского применения, реализации и изъятии из обращения серий (партий) лекарственных средств**

**Приказ №295 от 19 сентября 2016 года**

**174**

*Министерство здравоохранения и социального развития Республики Казахстан  
Комитет контроля медицинской и фармацевтической деятельности*

В соответствии с подпунктом 7) пункта 2, подпунктом 2) пункта 3 Правил запрета, приостановления, изъятия или ограничения из обращения лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, утвержденных приказом министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 27 февраля 2015 года №106, в целях защиты здоровья и жизни граждан страны, ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Запретить медицинское применение, реализацию и изъять из обращения серию 270TN13 лекарственного средства Когенэйт ФС 250 МЕ, лиофилизат для приготовления раствора для внутривенного введения в комплекте с растворителем (стерильная вода для инъекций в предварительно заполненном шприце 2,5 мл), производства Байер Хелскэр ЛЛС, Беркли, США.

2. Департаменту Комитета контроля медицинской и фармацевтической деятельности Министерства здравоохранения и социального развития Республики Казахстан по городу Алматы в течение трех календарных дней со дня получения настоящего приказа письменно известить о настоящем решении заявителей на государственную регистрацию лекарственных средств (владельцев регистрационных удостоверений), указанных в пункте 1 настоящего приказа.

***Далее по тексту.***

7. Настоящий приказ вступает в силу со дня его подписания.

Основание: письмо РГП на ПХВ «Национальный центр экспертизы лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники» Министерства здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 14.09.2016 года №1.1.7-15/И-16149.

И.о. председателя Л. Пак

Подготовила Наталья ГРИГОРЬЕВА





# СПЕЦИАЛЬНЫЙ НАЛОГОВЫЙ РЕЖИМ

В ПОМОЩЬ НАЧИНАЮЩЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ

Каждый раз перед начинающим предпринимателем встает вопрос, какой режим налогообложения выбрать. И, конечно, большинство обеими руками за привлекательные возможности специального налогового режима. Всем хочется иметь льготы, и при этом особо не тратить усилия на ведение бухгалтерской отчетности. Но! Любой хороший бизнесмен планирует рано или поздно начать расти, увеличивать свое присутствие на рынке и забывает о том, что у специальных налоговых режимов есть ограничения по доходу. И при быстром развитии бизнеса, при отсутствии заинтересованности в бухгалтерском контроле можно легко перешагнуть этот предельный доход с закрытыми глазами и «проснуться», получив уведомление камерального контроля о наличии выявленных нарушений.

Почему среди миллиона предпринимателей в числе «везучиков» можете оказаться вы?

В настоящее время налоговый аудит носит направленный и системный характер, проводится целый комплекс мероприятий, позволяющих из огромного количества налогоплательщиков выбрать именно тех, у кого наибольшая вероятность нарушений налогового законодательства.

В компьютерной базе по налогоплательщикам отражаются все сделки субъектов между собой, будь то покупка или реализация товара и прочие поступления. Также налоговый орган формирует базу по годовым декларациям о совокупном годовом доходе юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, где отражаются суммы доходов, расходов, КПН и ИПН. Имея всю вышеуказанную информацию, совсем несложно произвести отбор тех субъектов, у которых выявляется несоответствие между продекларированными доходами и фактически совершенными операциями, и именно они в первую очередь интересуют налоговый аудит.

Если вы выбрали специальный налоговый режим, то должны позаботиться о минимальных точках контроля исполнения налогового законодательства, иначе придется доплатить не только сумму налога, но и пени и штрафы.

Специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации применяют субъекты малого бизнеса, соответствующие следующим условиям:

- индивидуальные предприниматели: предельная среднесписочная численность работников за налоговый период составляет 25 человек, включая самого индивидуального предпринимателя;
- предельный доход за налоговый период не превышает 1400-кратного размера минимальной заработной платы, установленного законом о республиканском бюджете и действующего на 1 января соответствующего финансового года (32 002 600 тг в 2016 г).

Налоговым периодом является полугодие, то есть упрощенная декларация подается раз в полугодие.

Интернет-ресурсы

# ПЕРСОНАЛЬНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРОГРАММЫ

Дарья СИДОРОВА,  
руководитель консалтингового направления  
Pharma-Expert.ru

В связи с активной конкуренцией между аптеками и аптечными сетями за поток покупателей в настоящее время наиболее актуальной задачей для собственников и руководителей фарморганизаций является поиск новых идей и их реализация с целью привлечения и удержания клиентов.

Сегодня уже никого из покупателей не удивит низкой ценовой политикой в той или иной аптеке, маркетинговыми акциями, раздачей дисконтных или бонусных карт с различными условиями лояльности и прочими «морковками». Концентрация аптек увеличивается с каждым годом, емкость рынка становится все меньше, объем продаж в натуральном выражении падает, покупательская способность снижается в связи с экономической обстановкой, и покупателей, увы, больше не становится. В борьбе за лучший покупательский «кусочек» несут поражение уже не только одиночные аптеки, но и крупные представители аптечного ритейла. И, как показывают маркетинговые исследования, низкая цена на товары аптечного ассортимента не является решающим фактором при выборе аптеки для покупателя.

## МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

Современный маркетинг предлагает активно использовать бонусную систему поощрения – метод, который часто внедряется в аптечную жизнь с целью привлечения и удержания потенциальных клиентов. Бонусная программа предполагает начисление баллов или бонусов при совершении каждой покупки. Безусловно, бонусная система лояльности, в отличие от дисконтной системы, обладает максимальным количеством плюсов как для аптек, так и для покупателей:

- Покупатель платит полную стоимость. Скидка в виде бонуса остается в аптеке.
- Покупатель может не воспользоваться бонусом в будущем, и бонус останется в аптеке.
- Покупатель вынужден использовать бонус для покупки товара в аптеке.
- Бонусы можно и нужно периодически «обнулять».
- Бонусы можно начислять только по маркерным товарам.
- Оплату бонусами можно разрешить только для определенной группы товаров.
- Для оплаты можно использовать только часть бонусов.

При итоговом учете выданных бонусов оплата покупки по бонусам должна быть не фактической скидкой на товары, а лишь уменьшением суммы валового дохода. Именно таким образом должна работать грамотно разработанная бонусная система лояльности.

Но даже «идеальная» бонусная программа, включающая в себя все вышеописанные особенности, не гарантирует эффективность в том объеме, которого от нее ожидают аптечные маркетологи. Это связано с повсеместным распространением подобных программ лояльности, избалованностью аптечных покупателей и новыми требованиями, которые предъявляет современный фармацевтический рынок.

Так или иначе, формирование лояльности покупателей к определенной аптеке – это отчасти эмоциональная составляющая.

В любом случае, одной дисконтной или бонусной программы будет недостаточно для повышения лояльности клиентов. В реальности постоянные дисконты приведут к тому, что клиент будет воспринимать скидки или бонусы как должное и наступит момент, когда скидки не будут приносить положительных эмоций.

## ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ

Использование дисконтных и бонусных карт позволяет накапливать и хранить историю совершенных покупок. Для генерирования и дальнейшего использования этой информации с целью выявления индивидуальных потребностей покупателей возникла идея разработки специального инструмента. В итоге становится возможным проводить маркетинговые мероприятия, ориентированные на конкретных покупателей.

Персональный маркетинг (ПМ) – это не просто тотальное предложение всего и всем и по одинаковым условиям, а сегментированное (групповое) или персонализированное (индивидуальное) предложение покупателям бонуса, скидки или подарка, сформированное именно в зависимости от его истории покупок.

В известном всем виде персональный маркетинг уже реализован во многих продуктовых сетях, заведениях общественного питания и в сфере косметических услуг. Но, как правило, подобные персональные предложения ограничиваются, например, предоставлением индивидуального процента скидки в день рождения покупателя на весь предлагаемый ассортимент или спектр услуг соответственно.

В отличие от других сфер, аптечная сфера имеет свою специфику: покупатели в аптеках совершают ограниченные покупки, т.е. чаще всего приобретают конкретные товары в зависимости от своих потребностей, а не весь ассортимент.

В связи с этим фактом возникает вопрос: зачем группе покупателей, которые чаще всего в аптеке приобретают парацетамол, анальгин и корвалол, предлагать бонус для покупки детских аксессуаров или дорогой элитной косметики?

**Специфика аптечной сферы позволяет в результате анализа покупок сформировать уникальные персональные предложения для покупателей.**

- Если клиент приобретал конкретный оригинальный препарат, предлагаем бонус/скидку на дженерик.

- Если клиент приобретал определенную группу препаратов (от конкретного заболевания) – предлагаем индивидуальный бонус/скидку только на данную группу товаров.

- Если клиент приобретал определенные группы препаратов (от конкретного заболевания) – предлагаем индивидуальный бонус/скидку только на сопутствующие или взаимодополняющие товары.

Еще одним из самых прибыльных вариантов формирования индивидуального предложения в идеологии персонального маркетинга является предоставление скидки на товары, которые участвуют в маркетинговых программах с производителями. Соответственно, основной вектор в процессе анализа истории покупок будет направлен именно на конкретные товары и клиентов, которые наиболее часто их приобретают. Далее происходит активное информирование целевой группы покупателей об этом персональном предложении на их «любимые» товары.

**Таким образом, персональный маркетинг – это эффективный инструмент трансляции акций от производителей непосредственно к конечному потребителю.**

Если говорить о таком способе достижения лояльности покупателей, то эффективность от подобных персональных маркетинговых программ не ставит себя долго ждать.

## ОБРАБОТКА ДИСКОНТНЫХ И БОНУСНЫХ КАРТ

Самый сложный и важный элемент реализации вышеописанных персональных маркетинговых программ – это техническая часть процесса.

В большинстве используемых аптеками программ вся информация о дисконтных и бонусных картах хранится непосредственно в базах данных аптек. При этом подобный способ организации технической части предполагает два основных ограничения:

- большое количество данных усложняет их синхронизацию между аптеками и скорость их обработки;

- отсутствие онлайн-синхронизации позволяет покупателю использовать начисленный бонус несколько раз, прежде чем информация о списании бонуса при продаже попадет в другие аптеки.

Поэтому для реализации технической части при внедрении персональных маркетинговых программ лояльности в аптеках необходимо использование процессинга обработки дисконтных и бонусных карт. Данный процессинг представляет собой отдельный сервер с установленными мощными программными системами, позволяющими хранить, обрабатывать и распространять большие объемы информации в течение нескольких секунд. Кроме инструментов настройки дисконтных и бонусных программ, обмена данными и их синхронизации, важно, чтобы процессинг имел два сервиса:

1. Сервер анализа покупок и генерирования персональных программ лояльности. Такой сервер должен работать автоматически, так как вручную невозможно проанализировать миллионы совершенных покупок.

2. Сервер рассылки. Он позволяет производить массовую и сегментированную рассылку по сегментированному персональному предложению (SMS и e-mail).

### Выводы:

Большую часть работы аптечного маркетолога может выполнять специально для этого созданный инструмент.

Использование процессинга позволяет аптекам быстро, качественно и эффективно сформировать свое уникальное торговое предложение и донести его до конкретного покупателя.

Несмотря на развитость уже существующих программ лояльности, активно и успешно применяемых аптеками и аптечными сетями, создание персональных маркетинговых предложений является новой эрой развития маркетинга в аптечном бизнесе.

Персональный маркетинг – это новый этап развития взаимодействий между производителями, аптеками и потребителями.





## Шесть ключей к первому столу

### Топ-6 профессиональных качеств, без которых не обойтись фармацевту

Наши эксперты:

Наталья Ярошенко, доцент кафедры управления и экономики фармации Первого московского государственного медицинского университета им. И. М. Сеченова, кандидат фармацевтических наук (Москва)

Ильгиз Валинуров, управляющий партнер Корпорации кадровых агентств Business Connection (Москва)

Анна Хохлун, сертифицированный коуч, управляющий партнер Talent Management (Новосибирск)

Каждая профессия, от разносчика пиццы до топ-менеджера банка, предполагает определенный набор навыков и уровень владения ими, которые отличают хорошего специалиста от обыкновенного. С помощью экспертов нам удалось выделить топ-6 ключевых, действительно необходимых для успешного фармацевта качеств и навыков. Каких именно и как их развить, разберемся вместе.

#### Качество №1

##### *Отличное знание предмета*

Конечно, основные знания приобретаются в процессе учебы, но поддерживать профессиональную форму необходимо постоянно, особенно сегодня, когда с невероятной быстротой появляются медицинские теории, меняются названия препаратов и законодательство. Фармацевтический работник обязан каждые пять лет повышать свою квалификацию, по завершении курса получая подтверждающие документы. Многие относятся к этой процедуре как к урокам ОБЖ: скучно, бессмысленно, но надо.

**Доцент кафедры управления и экономики фармации МГМУ им. Сеченова Наталья Ярошенко** советует не торопиться с выводами: «Вспомните, когда по собственной инициативе вы читали специальную литературу, даже бегло просматривали? Посмотрите на тренинг по-другому: вам предлагают самую важную и необходимую информацию в максимально доступной и интересной форме». И просвещаться желательно чаще, чем раз в пятилетку. К счастью, сегодня для обучения суще-

ствует масса способов. Не хотите слушать лекции и семинары – для самостоятельного повышения квалификации есть сотни возможностей: профессиональные журналы, интернет, обучение у производителей и экскурсии на фармацевтические заводы. Но, по мнению **бизнес-тренера и специалиста по рекрутингу Ильгиза Валинурова**, максимальную эффективность дает живое общение с гуру и экспертами: «Самое роскошное обучение – это общение с людьми, достигшими успеха. Они дают больше, чем информацию, они передают свою философию, культуру, ценности».

Обучаться самостоятельно или учиться у кого-то? Оба способа могут быть эффективны, если подойти к процессу с умом.

##### **Самостоятельное обучение**

Тот, кто хоть раз пытался начать заниматься дома с гантелями, точно знает, что всегда найдутся дела поважнее. То же самое происходит с самообразованием: самое сложное здесь не искать причины, а находить возможности.

И тут, по словам **коуча Анны Хохлун**, можно прибегнуть к двум помощникам: смыслу и эмоциям. «Если человек понимает, ради чего ему нужно учиться или развивать какой-то навык, он научится и разовьется. При этом так устроена наша нервная система: то, что интересно/весело/зацепило – запоминается и легко перенимается. Поэтому, если перед вами стоит задача обучить себя любимого, нужно дать ответ на вопрос: «В чем кайф от того, что я буду знать и уметь больше?» Если ответы найдены, считайте, что вы хорошо продвинулись и осталось полдела».

### **Учебные мероприятия**

Это, безусловно, дороже самостоятельного обучения, но даже если вы готовы инвестировать в себя, основная проблема – найти то, что будет действительно полезно и интересно, а не просто хорошо разрекламировано.

Чтобы сделать правильный выбор учебного курса, бизнес-тренер Ильгиз Валинуров советует простое упражнение. «Задайте себе вопрос: кем я хочу стать через пять лет? Провизором, заведующим аптекой, директором сети? Работать в своем городе или переехать? Работать в большой аптеке с командой или самостоятельно в киоске возле супермаркета?

Определились? Теперь пообщайтесь с людьми, которые уже работают так, как вы пока лишь мечтаете. Узнайте больше об их работе, убедитесь, что хотите именно этого. И, наконец, спросите, где и у кого они учились, что оказалось самым полезным. После этого выбор будет легким, понятным и логичным».

### **Качество №2**

#### **Хорошая физическая форма**

Конечно, хорошее здоровье еще никому никогда не доставляло хлопот (если не брать в расчет отчаянно желающих избежать армии). А для тех, кто весь день проводит на ногах и общается с большим количеством не всегда здоровых людей, хорошая форма и крепкий иммунитет особенно важны. Но, что важнее всего, в качестве бонуса вместе с физическим тонусом приобретается тонус ментальный.

«Физиология – первое, с чего вы должны начать, если решили работать над развитием своих способностей, – говорит коуч Анна Хохлун. – Наши способности обусловлены нашим мозгом, скорость передачи импульсов по нервам зависит от того, в каком состоянии находится мышечная система, а любая двигательная активность улучшает питание тканей».

У каждого свой секрет хорошей формы и самочувствия, но есть ряд правил, которые несложно выполнять в любом возрасте даже самым занятым специалистам. Анна Хохлун советует следующее:

- Меньше алкоголя и тяжелой жирной пищи, больше углеводов (крупы, фрукты, цельнозерновой хлеб). Мозгу нужна энергия, а не токсины.
- Проветривайте помещения и чаще гуляйте. Мозгу необходим кислород.
- Находите время на полноценный сон, организм непременно скажет спасибо.
- Занимайтесь любым спортом, который приносит вам удовольствие. Это может быть просто утренняя зарядка или пешие прогулки по выходным.

### **Качество №3**

#### **Хорошая память**

Фармацевт работает с огромным количеством информации, и, хотя современные технологии здорово помогают в ее хранении, в голове приходится держать множество названий и диагнозов. К тому же если долго вспоминать, что назначают при сухом кашле детям до пяти лет, а потом долго-долго искать это средство на двух полках, можно остаться без клиента или как минимум без его уважения.

И даже если память вас никогда не подводила, ее развитие точно не будет лишним. Наши эксперты советуют несколько несложных способов:

- Выберите иностранный язык, который вам нравится, и ежедневно учите по несколько слов. Кроме ощутимой пользы для памяти, есть шанс однажды блеснуть перед забредшим в аптеку итальянцем.
- Учите стихи, на русском или итальянском, как вам больше нравится.
- Попробуйте вечером восстановить события прошедшего дня в хронологическом порядке и деталях (конечно, если это был хороший день).
- Запомните, как расположены предметы на столе у коллеги или в шкафу у ребенка, закройте глаза и попробуйте воспроизвести картинку.
- Если вы что-то забыли (букву в названии, стоимость, дозировку), попробуйте сначала вспомнить самостоятельно и только потом проверьте в базе, прайсе или инструкции.
- Попробуйте быстро складывать в уме цифры на номерах проезжающих машин. Можно добавить упражнению азарта, если соревноваться в счете со своим спутником.

### **Качество №4**

#### **Внимательность и аккуратность**

Фармацевт обязан быть педантом. От его внимательности, точности и даже дотошности зависит здоровье людей, собственная репутация, а иногда и карьера. При этом эксперты отмечают, что именно постоянную концентрацию поддерживать труднее всего. «Рутинная – враг внимания, – говорит доцент Наталия Ярошенко. – Сложно оставаться

## В ПОМОЩЬ ПЕРВОСТОЛЬНИКУ

собранным, зная, что и сегодня, и завтра, и послезавтра придется делать вроде бы одно и то же. При этом необходимо сосредоточиться на предмете, не отвлекаться, анализировать свою работу, находить ошибки, погрешности».

Но если вы уже оказались по эту сторону аптечного прилавка, то, вероятно, готовы к подобным трудностям. А наши эксперты предлагают несложные и даже забавные упражнения для развития внимания:

- Больше читайте, причем совсем необязательно профессиональную литературу.
- На прогулке выберите предмет для счета: красные машины, девушки в юбках, надписи с цифрой три.
- Придумайте странное словосочетание: слон-беспризорник, чопорная мышь или любое другое. Сосредоточьтесь на нем на две-три минуты, повторите про себя, не пытаясь понять, что оно значит и зачем вы выбрали именно его.
- Возьмите более реальный предмет, например, банку витаминов. Запоминайте цвет, форму, структуру в течение двух минут, не отвлекаясь ни на что вокруг. Закройте глаза и вспомните банку во всех деталях.
- Найдите пару минут, когда с закрытыми глазами вы можете спокойно и глубоко дышать, сосредоточившись только на вдохах и выдохах, не думая ни о чем другом.

### Качество №5

#### **Доброжелательность и коммуникабельность**

Сегодня в шаговой доступности любого клиента есть несколько аптек. Покупатель чаще всего не помнит цен, не может знать весь ассортимент, не в состоянии оценить вашу теоретическую базу. Он просто пойдет туда, где ему понравилось, где к нему отнеслись хорошо вне зависимости от статуса и кошелька. Поэтому фармацевту важно быть если не душкой, то приятным, вежливым специалистом.

«Когда клиент приходит в аптеку, он хочет гораздо больше, чем отдать деньги за лекарство, он ищет сочувствия, ведь он пришел с проблемой, – говорит бизнес-тренер Ильгиз Валинуров. – Хочет улыбки и поддержки, уверенности в том, что платит за хорошие лекарства, и товар хочет получить из рук человека, который ему приятен».

Развитие личных качеств (а доброжелательность невозможно приобрести в процессе учебы, разве что на курсах добрых волшебников) – задача сложная. Конечно, можно тренировать улыбку перед зеркалом, записывать интонации на диктофон и работать над мягкостью тона. Но эксперты сходятся в одном: если вы не любите свою работу, все будет напрасно. А вот коммуникабельность и умение расположить к себе вполне поддаются развитию:

- Чаще начинайте разговор первым. Гоняться за посетителем по аптеке с натянутой улыбкой будет лишним, но поздороваться и предложить помощь – это правильно.
- Слушайте посетителя внимательно и до конца, даже если уже поняли его проблему и знаете решение.
- Часто причиной замкнутости становится неуверенность в себе. Развивайтесь, учитесь, узнавайте больше – и уверенность придет.
- Поработайте над речью дома с помощью скороговорок или специальных тренингов. Хорошая речь также придаст уверенности.
- Постарайтесь избегать переписки, по возможности звоните, встречайтесь и произносите вслух то, что собирались сказать.

### Качество №6

#### **Выдержка и терпимость**

Все, кто работает с людьми, знают: есть такие ситуации и клиенты, с которыми даже имеющуюся доброжелательность проявить очень сложно. Здесь на помощь приходит выдержка, которую, по словам доцента кафедры управления и экономики фармации Наталии Ярошенко, можно приобрести только с опытом и при большом желании. Придется научиться контролировать эмоции. К счастью, для этого существуют книги, тренинги, медитации, но универсальных рецептов нет. Главное – быть честным с собой и понять, что на самом деле мешает оставаться спокойным в работе: «Если понимаешь, что не прав, но ничего не меняешь, если потребители раздражают и причину видишь только в них, стоит задуматься об изменении либо вида деятельности, либо даже специальности», – говорит Наталия Ярошенко.

Коуч Анна Хохлун советует подойти к проблеме индивидуально: «Если человек в целом уравновешен, но в спорных ситуациях с клиентом может вспылить, то имеет смысл развивать свою сильную сторону – уравновешенность. А если вас выводит из себя любая дотошная старушка, то надо работать со слабой стороной – несдержанностью – и подтягивать ее до такого уровня, когда она не будет мешать работе».

Человек в своем развитии не может оказаться в точке покоя: как только развитие остановилось, неизбежно начинается деградация. Мы либо движемся вверх, либо катимся вниз – зависнуть в одном состоянии невозможно, это иллюзия. Конечно, это не значит, что две недели ленивого отдыха на пляже без книги, фитнеса и мужа или отсутствие амбиций стать руководителем приведут к упадку. Но к нему точно приведут равнодушие ко всему новому, рутина в отношениях или нежелание расти внутри профессии, если не по вертикали, то горизонтально. Поэтому – только вперед.

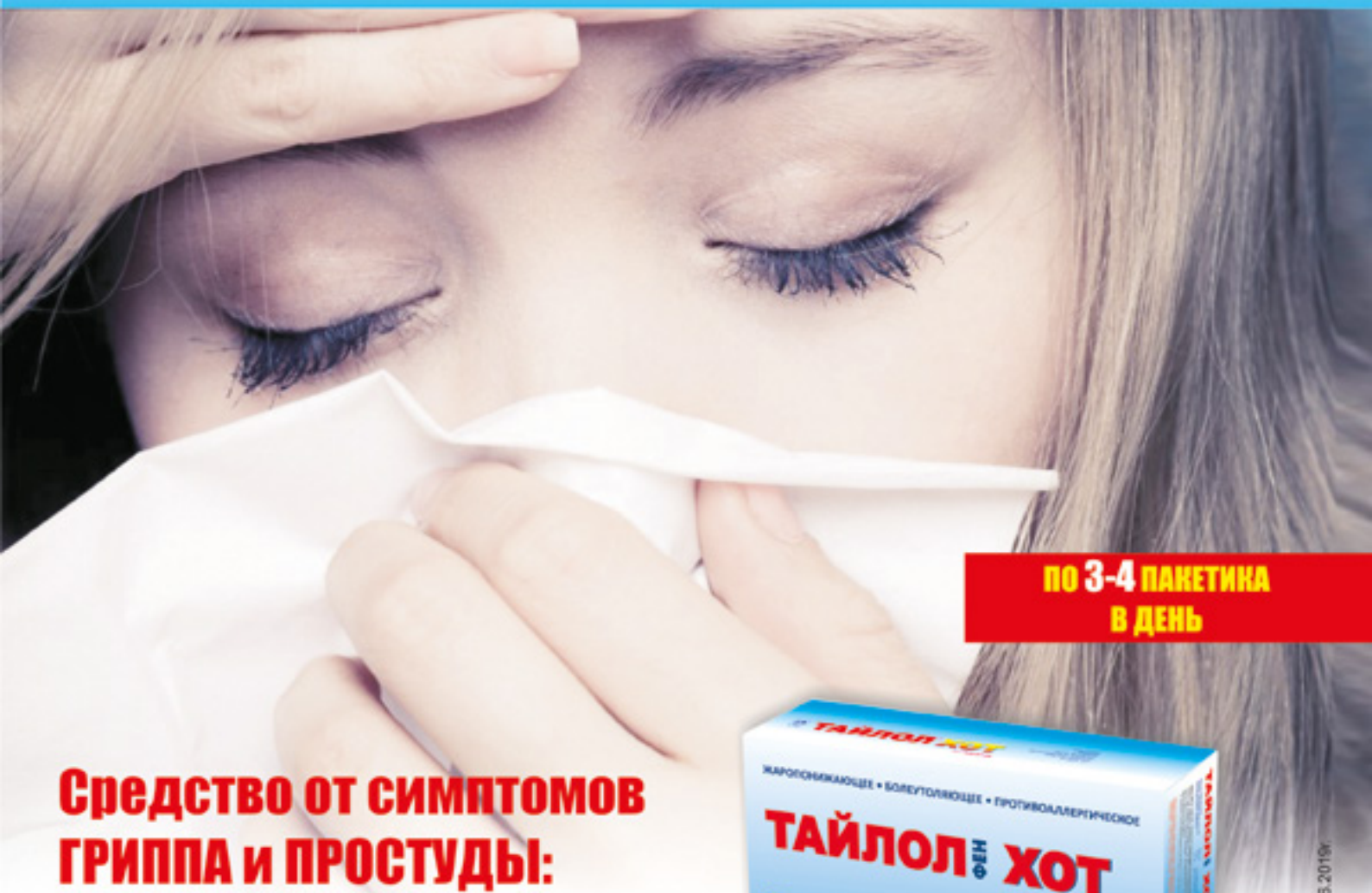
Лидия ПАТНИКОВА



# ТАЙЛОЛ ФЕН ХОТ

ПАРАЦЕТАМОЛ 500 МГ, ХЛОРФЕНИРАМИН 4 МГ, ФЕНИЛЭФРИН 10 МГ

12 ПАКЕТИКОВ



**ПО 3-4 ПАКЕТИКА  
В ДЕНЬ**

## Средство от симптомов ГРИППА И ПРОСТУДЫ:

- ЖАРОПНИЖАЮЩЕЕ
- ОБЕЗБОЛИВАЮЩЕЕ
- ПРОТИВООТЕЧНОЕ
- АНТИГИСТАМИННОЕ



**Способ применения и дозы:** Взрослым и детям старше 12 лет - по 1 пакету каждые 6 ч, до 4 пакетов в сутки. Перед приемом содержимое 1 пакетика растворяют в стакане горячей воды. Продолжительность лечения - не более 3 дней. **Побочные действия:** сахарный диабет, бронхиальная астма, глаукома, гипертиреоз, кожная сыпь, зуд, крапивница, головная боль, тахикардия, сердечная аритмия, артериальная гипертензия. Противопоказан при гиперчувствительности к компонентам препарата, детям до 12 лет, при беременности и в период лактации. **Форма выпуска и упаковка:** 12 пакетов в упаковке. **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 № ИПСР 64604515Р от 09.09.2003 г.

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

## «ФармНавигатор»: когда ваша аптека работает эффективно

Фармацевтика всегда считалась консервативной сферой. И автоматизация стала для нее настоящей революцией. Чтобы аптека приносила прибыль, ее заведующему необходимо выполнять большой объем работы, начиная от соблюдения фармацевтического порядка и заканчивая улучшением сервиса для своих потребителей. Но вместо этого руководителю аптеки приходится тонуть в рутине набивания заявок и ведения кассовой дисциплины.

Одним из лидеров в сфере разработки инновационных комплексных решений по автоматизации аптек на рынке Республики Казахстан является компания «Навифарм».

**Захар Александрович Глушаков, генеральный директор компании «Навифарм»**, приоткрыл завесу тайны и рассказал о собственной инновационной разработке, ставшей в последнее время популярной, – программном обеспечении «ФармНавигатор».

– **Захар Александрович, что такое «ФармНавигатор»? Кому и зачем он нужен?**

– «ФармНавигатор» – это программное обеспечение, предназначенное для автоматизации процессов взаимодействия аптек с дистрибьюторами и производителями товаров медицинского назначения.

«ФармНавигатор» – это электронная площадка, соединяющая между собой дистрибьюторов и аптеки по всей стране, при этом делая эту связь максимально быстрой и удобной. В нем представлены все прайс-листы казахстанских дистрибьюторов и производителей товаров медицинского назначения. В едином прайс-листе видны цены дистрибьюторов по всем наименованиям. Также можно посмотреть и другую информацию: сроки годности препаратов, поиск синонимов по международному непатентованному наименованию, различные маркетинговые акции, которые предлагают дистрибьюторы, и многое другое. Благодаря этому аптеки могут более эффективно наладить систему закупа.

Кроме того, «ФармНавигатор» разгружает заведующих аптеками от большого количества «бумажной» работы за счет электронного документооборота. Не нужно вручную заводить накладные и акты сверки – они поступают и автоматически передаются в существующую систему учета, будь то 1С, «ИнфоАптека» или иная система.

– **Как происходит установка «ФармНавигатора»?**

– Мы понимаем, что в аптеке работают специалисты, далекие от темы компьютеров и программирования, поэтому изначально нашей главной задачей при разработке стала предельная простота и функциональность. В итоге нам удалось создать программу, которой можно пользоваться уже через час: этого времени достаточно, чтобы во всем разобраться.



Захар Глушаков,  
генеральный директор  
компании «Навифарм»

Специалисты нашей службы  
техподдержки всегда готовы  
оказать помощь, ответить  
на возникающие вопросы  
и провести обучение.



Также хочу обратить ваше внимание на то, что на территории Республики Казахстан о стабильности интернет-связи можно только мечтать. И именно отсутствие интернет-соединения или его низкое качество часто являются причиной несвоевременных закупок. В отличие от представленных на рынке Казахстана программных разработок, «ФармНавигатор» позволяет работать, даже если интернет-соединение нестабильно и бывают разрывы связи. А если интернет позволяет, то вы можете работать в онлайн-режиме с любого электронного устройства из любой точки мира. Это особенно удобно для собственников, которые не находятся постоянно в офисе, но любят держать все под контролем.

**– Какие еще инструменты предусмотрены в «ФармНавигаторе»?**

– Программа фиксирует всю историю закупок. В случае перетара аптеки или списания медикаментов из-за истекших сроков годности можно будет легко восстановить историю заказа: почему заказали столько, когда это случилось, по какой цене был заказан препарат и т. д.

Кроме того, инструменты контроля удобны и для заведующего. Иногда случается, что заявка аптеки немного отличается от того, что реально поступило от поставщика. К примеру, в заказе стоит 100 упаковок аспирина по 20 тенге, а на складе было только 70 упаковок и серия другая, и срок годности другой, поэтому стоимость препарата – 22 тенге. Обычно заведующий не сверяет реальный приход с заявкой, в электронном виде программа укажет на все позиции, которые отличаются от заявки.

Еще один полезный функционал – матрица наценки. Всем известно, что в Казахстане существует меморандум по сдерживанию цен на лекарства, в котором содержатся максимально допустимые цены на некоторые препараты. Превышение этих цен чревато серьезными последствиями. «ФармНавигатор» содержит информацию о препаратах меморандума и отмечает розничную стоимость с учетом возможной наценки. Кроме того, задать максимальную наценку на нужные позиции может и руководитель аптеки, тогда в едином справочнике рядом с закупочными ценами будут отражаться и розничные аптечные цены. Сделать это очень просто. Справочник, который мы создали для «ФармНавигатора», уже несет в себе разбиение препаратов по группам, ценовому диапазону и многим другим признакам. При расценке товаров можно указать, к примеру, что группу «детское питание» следует наценять на 20%, и программа не превысит данную наценку.

**– «ФармНавигатор» собирает и анализирует большой массив информации о работе аптеки. Может ли клиент быть уверенным в том, что эта информация останется конфиденциальной?**

– Защита интересов клиентов и неразглашение информации – это приоритет в нашей работе. В самом начале своей деятельности мы инвестировали в надежные сервера, которые позволяют быстро обрабатывать запросы, работать без сбоев и не допустить никакой утечки данных. Для нас принципиально важно оставаться самостоятельным участником рынка, и мы будем придерживаться этой стратегии в перспективе.

**– Как сейчас проходит внедрение «ФармНавигатора» в Казахстане?**

– В настоящее время в нашем программном обеспечении собраны прайс-листы всех крупных дистрибьюторов. Отдел специалистов с фармацевтическим образованием несколько месяцев занимался тем, что приводил разрозненные прайсы поставщиков в единый вид. В итоге у нас получился перечень из нескольких сотен тысяч наименований, который теперь автоматически обновляется каждый день, актуализируя цены оптовых компаний.

Для оптовых компаний реализован такой функционал, как отображение маркетинговых акций, а также предоставление индивидуальных прайс-листов для каждого клиента. Это важно, потому что цены теперь можно ранжировать в зависимости от объема закупок аптечной сети, оплаты с рассрочкой или предоплаты и многих других факторов.

Что касается внедрения в аптечные сети, то сейчас «ФармНавигатором» пользуются более двух сотен клиентов в южной, восточной и центральной частях Казахстана и с каждым днем количество пользователей увеличивается, потому что рекомендации благодарных клиентов идут впереди нас.

**– Ведется ли доработка «ФармНавигатора» и каких нововведений ожидать клиентам в ближайшем будущем?**

– Команда специалистов компании «Навифарм» – это более сотни человек, среди которых – лучшие разработчики, специалисты техподдержки и фармацевты, которые занимаются проработкой прайс-листов и выносят рекомендации по дальнейшему улучшению справочника. Добавьте сюда наших партнеров среди руководителей аптечных сетей и оптовых компаний, которые вносят предложения о необходимом функционале, а потом берут наши решения на тестирование, просят его в чем-то упростить, как-то изменить, прежде чем обновление становится доступно для всех участников рынка.

Работа ведется постоянно, и каждый день «ФармНавигатор» становится еще более функциональным, удобным и быстрым.

Вопросы задавала  
Юлия ПАСТУХОВА



# СКОЛЬКО СТОИТ ПРОГРАММА АВТОМАТИЗАЦИИ АПТЕКИ

Валерий КОСИТОВ, канд. техн. наук, директор компании «АйТи-Аптека», [www.itapteka.ru](http://www.itapteka.ru)

Большое количество программ по автоматизации аптек многих приводит в замешательство: разные цены, разные возможности. Проявив определенное упорство, можно найти предложения «на любой вкус» – от бесплатных до измеряющихся в десятках и даже сотнях тысяч рублей (тенге) за аптеку.

В чем же разница и как найти то, что необходимо именно вам? Давайте разбираться.



## ТИПЫ ПРОГРАММ АВТОМАТИЗАЦИИ АПТЕК

При всем разнообразии вариантов программ для автоматизации аптек их можно условно разбить на три группы:

### 1. Специализированные программы автоматизации аптек

Программы данного типа имеют достаточно полный набор функций. Что должен включать этот набор, мы рассмотрим позднее. Выбор программы из данного класса определяется как возможностями самой программы, так и ее стоимостью, личными предпочтениями заведующей и набором и качеством услуг, которые предлагает организация, внедряющая и сопровождающая программу в вашем регионе.

### 2. «Обычные» бухгалтерские программы учета товаров

Они имеют возможность вести учет товаров, но не имеют таких «специфических» функций, как ра-

бота с электронными накладными, контроль цен на ЖНВЛС, контроль фальсификатов, выгрузка в Росздравнадзор и т.д.

### 3. Программы типа «Сводный прайс-лист»

Данные программы не являются программами учета товаров, а предназначены в основном для составления заказов и передачи их поставщикам. Они появились на замену программам заказов товаров у поставщиков и позволяют, в отличие от них, при формировании заказов выбирать товар, сравнивая цены.

#### Ситуация: открытие новой аптеки.

Большинство владельцев понимают, что уже при открытии аптеки необходимо:

- наладить полноценный учет товаров;

- иметь удобный инструмент для заказа товаров у поставщиков.

Как при этом не потратить «лишних денег», т.к. при открытии аптеки всегда остро стоит вопрос экономии денежных средств?

#### Рекомендации

- Остановите свой выбор на одной из специализированных программ автоматизации аптек, поскольку они не только обеспечивают полноценный учет товаров, но и учитывают все особенности аптечного бизнеса: контроль цен на ЖНВЛП, работу с электронными накладными и т.д.

- Функционал, необходимый для заказа товаров, у поставщиков уже включен в базовый пакет большинства специализированных программ автоматизации аптек. Это позволяет не только вести всю работу в рамках одного программного комплекса и не платить дополнительно за так называемый «Сводный прайс-лист», но и воспользоваться автоматическими алгоритмами расчета дефектуры.

Поскольку наиболее распространенными являются именно специализированные учетные аптечные программы, дальнейший анализ стоимости будет происходить именно на их примере.

При рассмотрении вопроса стоимости было бы правильно учитывать не только собственно цену лицензии программы автоматизации, но и

- услуги по ее внедрению;
- услуги по сопровождению, стоимость которых в течение всего цикла эксплуатации программы может быть гораздо больше, чем цена самой программы;
- стоимость оборудования: компьютеры, сканеры штрих-кодов, принтеры этикеток. Стоимость полного комплекта оборудования для аптеки на два рабочих места (касса и место заведующей) составляет около 100 000 рублей (свыше 500000 тенге).

Именно они формируют полную величину затрат на автоматизацию аптеки.

Разберем каждую составляющую стоимости отдельно и более детально.

#### СТОИМОСТЬ ЛИЦЕНЗИИ НА ПРОГРАММУ

Существенную часть стоимости составляет покупка лицензии на программу. Поэтому при покупке нужно четко понимать, что вы при этом получаете. На что нужно обращать внимание?

##### • Набор функций

Специализированная учетная программа должна уметь много. Например,

- «принимать» электронные накладные;

- настраивать различные ценовые стратегии;
- автоматически расценивать товар во время прихода электронной накладной;
- автоматически контролировать цены на ЖНВЛП;
- автоматически контролировать наличие забракованных серий товаров;
- автоматически рассчитывать дефектуру для заказов поставщикам;
- автоматически выбирать оптимального поставщика;
- автоматически формировать управленческую информацию для руководителей разных уровней;
- давать первостольнику удобный инструмент работы;
- давать удобный инструмент для продажи взаимодополняемых или взаимозаменяемых товаров, организации маркетинговых акций;
- поддерживать централизованные и децентрализованные схемы управления.

Большинство программ организованы по модульному принципу, необходимый набор функций формируется «под заказчика». Что из этого необходимо – решать вам.

##### • Базовые конфигурации

Стоимость лицензий специализированных программ из ТОП-5 в так называемом «базовом» варианте практически одинакова. Это маркетинговый ход. Низкая цена должна привлекать клиентов, но грозит скрытыми дополнительными затратами. Например, нужно учитывать, что разные поставщики включают в понятие «базовый комплект» разный набор функций. Например, функционал «Система заказов», который позволяет формировать заказы поставщикам непосредственно в программе, может быть включен в «базовую» конфигурацию, а может поставляться в виде дополнительного модуля за дополнительную плату.

Поэтому при сравнении цен на программы важно сравнить их в «равных» наборах функциональных возможностей. Сделать это не всегда просто.

##### • Комплектации с «ограниченным» функционалом

При определении необходимого набора функций важно учитывать не только текущую потребность, но и перспективную. Часто, пытаясь снижением цены привлечь покупателей, поставщики формируют так называемые «минимальные» комплекты с ограниченным функционалом. В большинстве случаев расширение функциональных возможностей в будущем обойдется вам очень дорого.

##### • «Бесплатные» программы

Некоторые дистрибьюторы лекарственных препаратов предлагают программы автоматизации «бесплатно» в обмен на обязательства закупки ежемесячно определенных объемов продукции. При оценке стоимости таких «бесплатных» программ нужно учитывать следующее:

- при невыполнении плана согласованных объемов закупок включаются штрафные санкции и стоимость ежемесячных платежей за программу может возрасти до 5–10 тысяч рублей (около 30–50 тысяч тенге) в месяц;

- чаще всего программа остается собственностью дистрибьютора;

- скорее всего (но не всегда), отпускная цена товара в рамках такого сотрудничества будет выше, чем в обычных условиях;

- для выполнения плана может оказаться необходимо закупать ненужный товар, и, возможно, по более высокой, чем у других дистрибьюторов цене, что является фактически скрытой платой за программу.

### • Лицензионная политика

Важно обращать внимание на два аспекта:

- Стоимость лицензии за дополнительные рабочие места. Иногда такая стоимость может быть весьма велика.

- Стоимость лицензионной поддержки. Это право получать новые версии продуктов. Многие поставщики не акцентируют на этом внимание, и в будущем при попытке «обновить версию» можно столкнуться с дополнительными затратами (иногда соизмеримыми со стоимостью первичной покупки).

**Ситуация: вы определились с двумя-тремя программами автоматизации, из которых делаете выбор.**

### **Как правильно сделать выбор**

#### **Шаг 1. Презентация**

Практически все поставщики программ готовы делать бесплатные презентации своих продуктов. Эти презентации делаются как при личной встрече, так и удаленно, через интернет. Пользуйтесь этой возможностью. Это позволит сделать выбор программы осознанным, а не на основании рекламных буклетов.

#### **Шаг 2. Конфигурация**

Определитесь с необходимым набором функций, которые необходимы именно вам. При этом нужно учитывать потенциал развития программы и вашей сети.

#### **Шаг 3. Сравнение цен**

Запросите у продавца спецификацию на программу с описанием стоимости и того, что входит в поставляемую конфигурацию.

#### **Шаг 4. Сомнения**

В случае возникновения сомнений попросите продавцов прокомментировать предложения конкурентов.

## СТОИМОСТЬ УСЛУГ ПО ВНЕДРЕНИЮ ПРОГРАММЫ

А можно ли самостоятельно «установить программу»? Этот вопрос аптеки задают очень часто, пытаясь добиться экономии на внедрении.

С нашей точки зрения, целесообразно воспользоваться услугами поставщика. И вот почему. Высокая функциональность специализированных программ имеет и обратную сторону. Для того чтобы ее правильно настроить, необходимо обладать и опытом, и знаниями как самой программы, так и профессиональными отраслевыми знаниями. Хорошая программа изменяет многие бизнес-процессы в аптеке. Поставщик программы в ходе ее внедрения фактически выступает в роли бизнес-консультанта. Поэтому важно выбирать не только программу, но и того, кто ее будет устанавливать. Более того, при правильном выборе поставщика вы сможете на деле получить бесплатные консультации, которые реально стоят десятки тысяч тенге.

На практике ни одна из специализированных программ не может быть «запущена» пользователем самостоятельно. Обещания со стороны поставщиков программного обеспечения «бесплатной» или «самостоятельной» установки, а также возможности самообучения – это в большинстве случаев будущие потенциальные затраты или недополученная прибыль для аптеки.

### **Примеры потерь при «самостоятельном» внедрении:**

- недополученная наценка при неправильно построенном ценообразовании;

- штрафы при некорректном контроле цен на ЖНВЛП, продаже забракованных серий товаров;

- увеличенный простой аптеки при внедрении;

- «плохие» товарные запасы, возникающие по причине дублирующихся остатков, неоптимального алгоритма формирования потребности и т.д.

### **Что вы можете и должны требовать от поставщиков программного обеспечения:**

#### • **Помощь в подборе оборудования.**

Самостоятельная покупка оборудования грозит проблемами при внедрении и эксплуатации. Разумно воспользоваться помощью поставщика, тем более что она в большинстве случаев бесплатна.

#### • **Помощь в переносе данных из старой программы в новую.**

На практике используют два варианта:

- Приход в программу через инвентаризацию. В среднем это занимает два-три дня и требует остановки работы аптеки.

- Автоматический перенос остатков. В среднем это занимает два-три часа и не требует остановки деятельности аптеки.



У каждого подхода есть свои плюсы и минусы. Например, первый способ гарантирует корректность остатков, но приводит к потерям от простоя аптеки. Второй «спасает от потерь от простоя», но переносит в новую программу все проблемы с остатками.

#### • Обучение персонала

Внедрение любой программы – это стресс для персонала. Хорошо организованное обучение позволяет минимизировать потери от «неуверенной работы».

**Ситуация: у вас сеть аптек, и вы внедряете новую программу.**

#### **Как правильно организовать обучение**

##### *Шаг 1.*

Установите новую программу в одну аптеку. Проведите обучение сотрудников аптеки.

##### *Шаг 2.*

Проведите семинар-обучение сотрудников остальных аптек.

##### *Шаг 3.*

Дайте возможность сотрудникам всех аптек пройти стажировку в первой аптеке.

##### *Шаг 4.*

Устанавливайте программу во всех аптеках

#### • Настройка программы под требования аптеки

При всей кажущейся однотипности аптек у каждой есть своя специфика. Это отражается в ценовой политике, схеме работы с ассортиментом, схеме управления, распределении полномочий и т.д. Все это требует предварительного согласования и последующего отражения в настройках. От качества этих настроек зависит эффективность работы.

#### • Настройка обмена данными с поставщиками: электронные накладные, прайс-листы, заказы

Как уже говорилось ранее, многие специализированные программы включают в себя функционал по формированию заказов поставщикам. Для этого необходимо обеспечить загрузку в программу прайс-листов поставщиков и выгрузку заказов. Часть поставщиков берут на себя работу по достижению договоренностей с поставщиками, а часть оставляют это вам. С кем работать – ответ очевиден.

#### • Контроль и отладка новых бизнес-процессов в течение стартового периода

Нужно отдавать себе отчет, что внедрение новой программы не заканчивается ее установкой у вас в аптеках. Этот процесс требует как первоначальной настройки всех новых операций, так и доводки их в соответствии с «нюансами», открывшимися в ходе эксплуатации. Это процесс обычно занимает два-три месяца и требует плотного взаимодействия с поставщиком программы.

## ОБСЛУЖИВАНИЕ ПРОГРАММЫ

**Ситуация: программа стоила недорого, установили сами.**

Однако появились проблемы:

- аптека простаивает из-за сбоев в программе, а оперативно получить консультации или помощь не удается;
- настроить программу самостоятельно не удастся, а помощи ждать приходится несколько дней – теряем прибыль;
- первостольники не знают, как поступить в некоторых ситуациях, поэтому обслуживание покупателей происходит медленно.

**Очень часто у аптек возникает вопрос: а почему мы должны платить за обслуживание?**

**При этом в пример приводится операционная система Windows: мы купили и больше не платим им.**

Давайте разберемся в том, чем отличается обслуживание аптечной программы от Windows. Для этого нужно понять, что же вкладывает в понятие «сопровождение» поставщик программного обеспечения.

«Полный комплект» поддержки может выглядеть следующим образом:

#### • Поддержка работоспособности программы

Большинство поставщиков программного обеспечения имеют в виду только это. Если в программе выявлены ошибки, то они исправляются бесплатно. Это же делает и Windows.

#### • Помощь по работе с программой

«Горячая линия» – это уже дополнительный сервис, требующий усилий по его организации от поставщика, поэтому бесплатным он быть не может. Такая линия может быть организована через бесплатный телефонный номер 8-800..., через платный номер, электронную почту и т.д. Чем оперативнее помощь, тем она дороже обходится исполнителю и, следовательно, заказчику.

#### • Поддержка целостности данных

Неизбежно возникают те или иные сбои, приводящие к несогласованности данных. Причинами этого могут быть, например, сбои электропитания, отказ оборудования. Напрямую поставщик программы ответственности за это не несет, но поскольку во многих случаях исправить последствия этих сбоев может только он, то обычно он делает это, но за отдельную плату.

### • Поддержка работоспособности оборудования

Поддержка работоспособности оборудования (персональных компьютеров, принтеров, кассовых аппаратов) требует как специфических знаний, так и организации работы, гарантирующей оперативный выезд к клиенту. Большинство поставщиков перекладывают эту работу на аптеки, т.к. это не укладывается в их схему работы. Это не страшно! За эту работу готовы взяться сотни организаций, специализирующихся на системном администрировании.

### • График обслуживания

Обычно обслуживание аптек производится только в рабочее время, а экстренные вызовы и обслуживание в выходные дни происходит по отдельному тарифу. Хотя есть и исключения.

### • Наличие централизованной службы технической поддержки

Команда специалистов, служба поддержки, бесплатный круглосуточный доступ к техподдержке – это те элементы, которые характеризуют качественное сопровождение. Время программистов-одиночек уходит. Важно понять ресурс обслуживающей организации. Если вас обслуживает единственный специалист, то что вы будете делать, когда он заболит, уйдет в отпуск или уволится?

Важны ли для вас эти элементы техподдержки? Безусловно, да. Нужны ли они для использования Windows? Скорее всего, нет!

Специфика аптечного бизнеса состоит в наличии определенного числа законодательных ограничений, использовании электронных заказов и прайс-листов. В связи с этим многие поставщики предлагают дополнительный сервис, например:

- ведение номенклатурного справочника аптеки;
- обновление данных по ЖНВЛП, кодеиносодержащим, наркотическим препаратам;
- предоставление информации о реестровых ценах;
- предоставление информации об алгоритмах расчета максимальных розничных цен;
- предоставление информации и забракованных сериях и писем о возобновлении;
- ведение сопоставлений прайс-листов поставщиков и номенклатурного справочника аптеки.

Сервисы существуют в разных форматах: от простого ежемесячного ручного скачивания новых данных до ежедневного автоматического обновления без участия клиента.

**Виды тарифов на обслуживание** с точки зрения формирования стоимости:

### • Абонентское обслуживание

Фиксированная сумма, которая обычно включает все или часть услуг, упомянутых выше. Стоимость зависит от перечня услуг. При заключении договора важно четко понимать содержание услуги.

### • Почасовая оплата за разовые услуги.

#### Важно при выборе тарифа!

• Не полениться на низкую стоимость абонентской оплаты, при которой вам придется в дальнейшем оплачивать существенную стоимость по почасовому тарифу или экономить, доводя до остановки аптеки.

• Учесть следующие минусы почасовых тарифов: сложность учета обращений, сложность учета «скрытых» от пользователя работ. Все это часто приводит к «разногласиям» между аптекой и обслуживающей организацией.

При выборе организации для автоматизации аптеки нужно понимать, что ваши отношения на внедрении программы не заканчиваются, а только начинаются. Поэтому важно оценить не только стоимость программы и услуг по ее установке, но и возможности партнера по качественному сопровождению программы автоматизации аптеки.

#### Критерии оценки будущего партнера по автоматизации аптеки

##### • Опыт обслуживания:

- период работы на рынке автоматизации аптек;
- количество обслуживаемых аптек;
- наличие опыта обслуживания средних и крупных аптечных сетей.

##### • Качество организации технической поддержки:

- наличие централизованной службы обслуживания клиентов;
- наличие службы обслуживания в филиалах;
- круглосуточная удаленная поддержка;
- бесплатный единый телефон.

##### • Наличие дополнительного сервиса:

- ведение номенклатурного справочника за аптеку;
- обновление информации о забракованных сериях, реестровых ценах, обязательном ассортименте аптек и аптечных пунктов.

##### • Отзывы клиентов.

Таким образом, при оценке стоимости автоматизации аптеки вы должны принять во внимание весь комплекс затрат:

- стоимость лицензии на программу;
- стоимость услуг по ее внедрению;
- стоимость услуг по сопровождению;
- стоимость оборудования.



# ВНИМАНИЕ!

с 1 ноября 2016 г по 28 февраля 2017 г

ЛЕОВИТ

БиоСлимика

реклама

АКЦИЯ

## БАД В ПОДАРОК



Купите БАД «Очищение организма» + БАД «Жиросжигающий комплекс» + БАД «Контроль аппетита» и получите в подарок БАД «Экстракт зеленого кофе для похудения» или БАД «Слимлайф Баланс»

АКЦИЯ

## ВТОРОЙ НАБОР В ПОДАРОК



Купите программу питания «Худеем за неделю» и получите вторую в ПОДАРОК!

Продукция участвующая в акции:

- ✓ Программа питания Очищение организма;
- ✓ Программа питания Снижение веса;
- ✓ Программа питания Традиционное меню с мясом;
- ✓ Программа питания Средиземноморское меню;
- ✓ Программа питания Снижение веса и холестерина;

Акция действует только на указанные позиции. По данной акции Вы можете приобрести неограниченное количество товара. Подарки по акции отгружаются вместе с заказом. Продукция, закупленная по акции, обмену и возврату не подлежит.

Спрашивайте в аптеках Казахстана! Горячая линия: 8-800-100-03-01. [www.leovit.ru](http://www.leovit.ru).



## «Мы сделали широкий ассортимент лекарств доступным для всех граждан страны вне зависимости от места проживания»



Раушан Кусанова,  
административный директор  
компании «ЭМИТИ Интернешнл»

Одна из главных причин запрета на дистанционную торговлю лекарствами – отсутствие гарантии соблюдения правил хранения и перевозки ЛС при доставке заказа покупателю. Пока законодатели думают, как наладить контроль качества лекарств в онлайн-торговле, сервис [kz.apteka.com](https://kz.apteka.com) продолжает формировать казахстанский рынок поиска и заказа медикаментов через интернет. Как именно, рассказывает **административный директор компании «ЭМИТИ Интернешнл» Раушан Кусанова**.

– В настоящее время обсуждаются поправки в нормативные акты, которые регламентируют продажи медикаментов дистанционным способом, пока же деятельность онлайн-аптек не урегулирована нормами права. Компания «ЭМИТИ Интернешнл», реализуя проект [kz.apteka.com](https://kz.apteka.com), нашла решение, которое позволяет соблюсти все требования законодательства. В чем отличие [kz.apteka.com](https://kz.apteka.com) от интернет-аптек?

– В законодательстве есть понятия «перевозка лекарственных средств» и «дистанционная торговля». Дистанционная торговля лекарственными средствами, по сути, запрещена. Ведь перевозка возможна только при наличии у продавца оптовой фармацевтической лицензии, которая, в свою оче-

редь, не разрешает продажу медикаментов непосредственно потребителям. А лицензия аптеки не позволяет осуществлять перевозку медикаментов и дает возможность реализации только по указанному адресу. Подчеркиваю, что речь идет о продажах именно в аптеке. Подъезд дома, станция метро или офис никоим образом не могут считаться лицензированными помещениями. Наличие лицензии гарантирует соблюдение правил перевозки и хранения и, в конце концов, качество препарата. Это хорошо и для покупателя: в интернете можно прочитать инструкции, можно выбрать лучшую цену, сделать заказ, но вот непосредственно покупать лекарства необходимо только в стационарной аптеке, где соблюдаются условия и работают специалисты с фармацевтическим образованием.



– **Сервис *kz.apteka.com* интегрирован в логистическую систему «ЭМИТИ Интернешнл». Для компании это дополнительная нагрузка?**

– Компания не несет существенных дополнительных затрат. Заказы *kz.apteka.com* собираются на том же самом оборудовании, теми же сотрудниками, что и основные заказы наших аптек-партнеров. Именно потому, что сервис *kz.apteka.com* полностью интегрирован в логистическую систему «ЭМИТИ Интернешнл», мы можем предложить доступные цены потребителям. В этом суть и идея проекта *kz.apteka.com*.

– **Как происходит отгрузка заказа, сделанного с помощью сервиса *kz.apteka.com*?**

– Пользователь сервиса на сайте формирует заявку, указывая конкретную аптеку, где будет забирать заказ. Заявка поступает на региональный склад, который обслуживает эту аптеку. Затем, согласно заявке, происходит сборка. Точно так же, как сборка заказа для аптеки. Перед отправкой заказ проходит процедуру контроля и упаковывается в отдельный пакет. Препараты, требующие специальных условий хранения, собираются и упаковываются отдельно и доставляются в аптеку в термоконтейнере. В свою очередь, аптека, получив пакет, хранит его, соблюдая все условия, до момента, когда покупатель придет за своим заказом. В итоге наши клиенты получают качественный товар.

Доставка до клиента не может гарантировать качество лекарств. Что делать покупателю, если ему на дом привезут термолабильный препарат

непонятно как и непонятно в каком состоянии? Допустим, покупатель окажется грамотным и откажется от такого сервиса. Но где гарантии, что интернет-аптека не продаст эту же упаковку другому, менее внимательному покупателю?

– **С точки зрения логистики чем *kz.apteka.com* отличается от интернет-магазина?**

– Наше отличие от типичных интернет-аптек очевидно: реализация и оплата происходит не на сайте, а только в аптеке. У интернет-магазинов факт оплаты происходит либо непосредственно на сайте, либо при получении с курьером или по почте. *Kz.apteka.com* устроен принципиально иначе: пользователь на сайте определяется с выбором и делает заказ, ориентируясь на прайс-лист товаров, которые есть в наличии в его регионе. Заявка тут же обрабатывается и в течение максимум 24 часов отправляется в аптеку, которую пользователь выбрал, когда формировал заказ. Оплата и получение происходит только в организации, имеющей розничную лицензию на отпуск лекарственных средств населению.

– **Расскажите о логистических стандартах «ЭМИТИ Интернешнл». Как они помогают развитию сервиса *kz.apteka.com*?**

– Складские технологии «ЭМИТИ Интернешнл» развивались вместе с компанией. Мы начинали с обычной ручной сборки, а сейчас это уже полуавтоматизированные склады по всей стране, способные собирать сто тысяч позиций в день. При этом сотрудники «ЭМИТИ Интернешнл» неукоснительно соблюдают казахстанское законодательство, изучают мировой опыт и применяют самые интересные и полезные технологии. При этом я хочу заметить, что наши сотрудники и сами умеют создавать совершенно новые и уникальные технологии, что позволяет компании непрерывно совершенствовать бизнес-процессы и сохранять лидирующее положение на рынке. Уровень конкуренции среди дистрибьюторов всегда был чрезвычайно высок, и поэтому они сумели поднять сервис для аптек-партнеров на очень серьезный уровень. Это и программы для сравнения цен, и возможность посмотреть текущие остатки ассортимента в реальном времени, и сроки доставки: сегодня заказ, а завтра утром уже поставка в аптеку. Для компании «ЭМИТИ Интернешнл» логистические стандарты всегда были и будут максимально приоритетными. Скорость, качество, уровень затрат – вот основной базис для совершенствования логистики. Именно скоростная логистика компании «ЭМИТИ Интернешнл» позволяет так стремительно развиваться проекту *kz.apteka.com*. Ассортимент на наших складах – в среднем 6 000 наименований. Это в два-три раза больше ассортимента обычных аптек. И все эти препараты доступны для всех жителей страны, неважно, где они живут и откуда заказывают товар.



– **Какие еще преимущества *kz.apteka.com* дает аптекам и производителям?**

– Давайте рассмотрим конкретный пример: появление на рынке новинки. «ЭМИТИ Интернешнл» имеет репутацию дистрибьютора, который быстрее всех выводит новинки на рынок. Сначала мы оперативно доставляем товар на наши склады в регионах. Одновременно на *kz.apteka.com* производитель запускает рекламную кампанию. Если новинка есть на складе «ЭМИТИ Интернешнл», значит, она есть и на *kz.apteka.com*, и любой потребитель, увидев рекламу, может заказать ее без всяких проволочек. Если товар заказывают часто, он пользуется популярностью, то аптека может поменять свою ассортиментную матрицу и ввести новинку в постоянный оборот. Для аптеки сервис создает новые возможности. Во-первых, когда покупатель придет за своим заказом, первостольник, зная, что заказано, может предложить дополнительные товары. Во-вторых, фармацевт может обслужить покупателя так хорошо, что тот захочет вернуться и станет постоянным клиентом именно этой аптеки. То есть *kz.apteka.com* помогает вернуть покупателя из интернета в традиционную аптеку.

– **Какие инструменты существуют для контроля сервиса *kz.apteka.com*?**

– Самые главные контролеры – пользователи сайта. Они выбирают нас снова и снова, и количество заказов, сделанных через *kz.apteka.com*, динамично растет. У *kz.apteka.com* есть несколько каналов обратной связи, которые клиенты используют, чтобы похвалить сервис или сделать замечание. Первый – информационная служба. Все сообщения пользователей, оставленные на сайте, собираются в едином месте, аккумулируются и обрабатываются, сотрудники *kz.apteka.com* отвечают на вопросы. Мы очень благодарны нашим пользователям: их пожелания и предложения помогли нам реализовать несколько очень интересных решений.

Второй канал обратной связи – регулярное анкетирование пользователей сайта. Мы интересуемся, насколько пользователи довольны сервисом, уровнем цен, ассортиментом, работой сайта и менеджеров.

Недавно у нас появился еще один инструмент для исследования удовлетворенности покупателей: рейтинг аптек – партнеров сервиса. Если покупатель доволен аптекой, в которой выкупал свой заказ, он может присвоить ей пять звездочек-баллов. Если ему что-то в аптеке не понравилось, то меньшую оценку. Со временем мы планируем дополнительно поощрять лучшие аптеки.

– **Как осуществляется покупка рецептурных лекарств через сервис *kz.apteka.com*?**

– Поскольку все наши аптеки-партнеры реализуют медикаменты в строгом соответствии с правилами, установленными Министерством здравоохранения



и социального развития РК, реализация рецептурных препаратов без рецепта ими не производится. Пользователь сервиса *kz.apteka.com* для получения рецептурного лекарства в выбранной им аптеке всегда предъявляет фармацевту рецепт врача. Для этой группы медикаментов разработана целая система оповещений, начиная с момента выбора и заканчивая поступлением в аптеку – на всех этапах идет информирование о том, что для получения заказа потребуется рецепт врача. В результате пользователи нашего ресурса хорошо понимают, что они отправляют в заказ и какие документы необходимы для его получения. В свою очередь, это очень удобно для аптеки, которая уверена, что каждая покупка, сделанная через *kz.apteka.com*, будет по правилам.

– **Каковы ваши дальнейшие планы по развитию сервиса *kz.apteka.com*?**

– В ближайшей перспективе наши усилия будут направлены на обеспечение информированности населения о работе сервиса *kz.apteka.com*, расширение его территориального охвата, создание call-центра для оказания помощи пользователям сервиса по вопросам его работы. Работа сервиса *kz.apteka.com* основывается на принципах доступности, качества и безопасности лекарственных средств, в полном соответствии с требованиями и задачами государственной программы развития здравоохранения «Денсаулық». Цель проекта *kz.apteka.com* – обеспечение экономической и физической доступности лекарственных средств и изделий медицинского назначения каждому жителю Республики Казахстан в полном соответствии с международными стандартами надлежащей дистрибьюторской (GDP) и аптечной (GPP) практики.

Вопросы задавала Дана БЕРДЫГУЛОВА



# Проект «ДЕЛЬТА»

*Соблазнительный бонус  
к вашей прибыли*



Подробности о получении бонусов  
спрашивайте у вашего менеджера в «ЭМИТИ Интернешнл»

## «Золотые парашюты»: польза или вред?

Сколько причин потери работы вы можете назвать? Возможно, вы назовете «не справился», «подсидели», «начальник не нравится» либо наоборот. Причин вы вспомните много. Кто-то будет сильно переживать, кто-то нет, но независимо от этого каждому в жизни нужны гарантии. «Золотые парашюты» (golden parachutes) как раз являются той самой гарантией. А может, и нет. Давайте разбираться.



### ЧТО ТАКОЕ «ЗОЛОТЫЕ ПАРАШЮТЫ»?

Чаще мы встречались с понятием «компенсационные выплаты». Это контракт, заключенный с сотрудником фирмы, согласно которому в случае его увольнения не по его инициативе ему положена выплата в денежной форме. Сегодня более распространенным понятием является «золотые парашюты». Это компенсация, которая выплачивается руководителям акционерных обществ в случае их увольнения, ухода в отставку в результате поглощения их компании другой компанией. Размер, порядок выплаты компенсации, а также ее вид оговариваются в договоре о приеме на работу. Компенсацию могут выплачивать месяцами, как заработную плату, а могут и сразу всю выдать; могут выплатить деньгами либо пакетом акций. То есть если сказать просто, «золотой парашют» – это выходное пособие. И эти выходные пособия могут достигать больших размеров.

Вообще интересна история происхождения термина «золотой парашют». Пришел он из США, там и получил первый за всю историю человек свой первый «золотой парашют». Его работа была связана с авиастроением, откуда и пошло название «парашют», а золотым этот «парашют» стал из-за большого размера выплат.

Помимо «золотых» различают еще «серебряные» и «жестяные парашюты», все зависит от уровня сотрудника и от размеров его компенсационных выплат.

Договор о выплате «серебряного парашюта» заключают со средним менеджментом. Бывает, что «серебряный парашют», выплаченный топ-менеджеру, может называться «золотым». «Жестяной парашют» предназначен для менеджеров младшего звена. Разумеется, разница только в размере выплат. Значительная разница. «Серебряные» и «жестяные парашюты» в компаниях применяются редко, в отличие от «золотых».

### НУЖНЫ ЛИ ОНИ НАМ?

Существуют различные гипотезы возникновения «золотых парашютов». Например, что они защищают от поглощения либо будут уравнивать интересы сотрудников фирм. Некоторые утверждают, что «золотые парашюты» нужны как сигнал для остальных компаний, то есть тем самым они показывают, что хотят быть поглощены либо им необходимо поглощение другой компанией. Гипотезы разные, но чаще всего они выступают все вместе. На практике не выходит так, что «золотой парашют» использовали только для сигнала другим компаниям: если он



будет так использоваться, то все равно послужит своеобразной защитой от поглощения для менеджеров компании или все равно будет уравнивать интересы сторон. Например, директору корпорации будет выгодно, чтобы его компания поглотили, а вот менеджерам нет. Он получит свой «золотой парашют», а менеджеры останутся без работы. Интересы разные, и «золотой парашют» в этом случае способен их уравновесить, позволив менеджерам получить компенсационную выплату, как и директору. В таком случае это будет выгодно для обеих сторон. Но вот могут ли «золотые парашюты» полностью защитить компанию от тактики враждебного поглощения?

### «ЗОЛОТОЙ ПАРАШЮТ»: ДОСТОЙНЫЙ ЛИ ПРОТИВНИК ВРАЖДЕБНОМУ ПОГЛОЩЕНИЮ?

Как это может работать? Представим две корпорации, например А и В. Корпорация А решает поглотить корпорацию В. Причины у нее могут быть разные: например, расширить сферу влияния либо сменить ее. Корпорация А предлагает купить все голосующие акции корпорации В по цене, скажем, 30 долларов за акцию. Но корпорация В это предложение не устраивает, и она предпринимает попытку защиты от враждебного поглощения. Для этого она прописывает для своих менеджеров «золотые парашюты». То есть теперь и ее топ-менеджеры могут рассчитывать на компенсационные выплаты, если их уволят после поглощения компании. В таком случае выгодно ли компании А поглощать компанию В, если одна только выплата топ-менеджеру может составить, скажем, три миллиона долларов? Нет. Тогда корпорация А решает сохранить топ-менеджера и, например, директора компании В на их должностях. Тем самым их враждебная тактика поглощения меняет свое направление в сторону менее агрессивного поглощения. Через шесть месяцев «золотой парашют» уже будет аннулирован в контракте менеджера. Но ведь он выполнил свое предназначение: «спас» должность и сохранил работу менеджеру при поглощении его компании другой.

Вот только всегда ли это работает именно так? Может ли один пример говорить об эффективности «золотого парашюта»? Ведь есть и другая линия развития событий. Допустим, корпорация А уже обладает половиной голосующих акций корпорации В. И без особых потерь может выплатить все «золотые парашюты» менеджерам и директору. Корпорация В уже не сможет защитить себя от враждебного поглощения. Можно ли говорить об эффективной пользе «золотого парашюта» теперь? Да, в принципе, он смягчит удар по команде проигравшей корпорации, но не спасет ее.

### ВО СКОЛЬКО ОЦЕНИТЬ «ЗОЛОТОЙ ПАРАШЮТ»?

Существует что-то вроде формулы, которая будет говорить, сколько. Размер выплат по «золотым парашютам» не может составлять больше, чем один процент от текущей рыночной стоимости компании, либо же от цены, которую готов заплатить за нее покупатель.

Можно объяснить, как все происходит на практике, следующим образом: для определения цены «золотого парашюта» берут показатель. Им может стать, например, общий размер годовой компенсации топ-менеджера. Его умножают на коэффициент. Коэффициент же зависит от уровня менеджера: чем выше он поставлен, тем выше коэффициент. Допустим, для менеджера взяли коэффициент, равный трем. Получается, для менеджера среднего звена возьмут уже коэффициент два.

Это в общем. Но эффективнее будет, скорее всего, основываться на прибыли, которую принес тот или иной «золотой парашют», а не сразу обозначить сумму денежных средств. То есть если работа среднего менеджмента принесла огромную прибыль, то так же высоко следует оценивать и их «парашют».

### КОМУ «ПАРАШЮТ», А КОМУ ПРОСТО «ЗОЛОТОЙ»

Сегодня можно найти много примеров больших денежных выплат главным директорам. Например, в статье «Определение, сущность и описание «золотых парашютов». «Золотые парашюты» для чиновников – что это?» на сайте «Бизнес-идеи» (<http://vsetemu.org>) приводится следующая статистика:

1. 417 млн долларов получил бывший директор General Electric Джон Уэлч, проработавший на этом посту с 1981-го по 2001 год. С 25 до 130 млрд долларов была увеличена выручка компании за эти годы.

2. 320 млн долларов – размер «золотого парашюта» бывшего директора компании Exxon Mobil Ли Реймонда. Управлял он этой компанией с 1993-го по 2005 год, в результате чего годовая прибыль ее выросла с 5 до 25 млрд долларов.

3. Уильям Макгуайр, возглавлявший компанию United Health с 1991-го по 2006 год, получил 86 млн долларов. Выручка компании за это время увеличилась с 400 млн до 70 млрд долларов.

4. С 1990 по 2007 год компания AT&T находилась под управлением Эдварда Уитакера. За свои заслуги он получил 230 млн долларов выходного пособия, ведь в результате его правления компания стала крупнейшим американским оператором сотовой связи.

Суммы впечатляющие, но эти люди их заработали и заслужили! Они получили столько, сколько вкладывали сил и времени в свои компании.





#### СЕБЕ И ТОЛЬКО СЕБЕ!

Как обстоят дела у тех, кто поближе, не в далекой Америке? Как видно из новостей, российские руководители компаний не отстают от своих американских коллег, но не по качеству своей работы или заботе о выводе своих компаний на новый уровень дохода, а в размере своих выплат, «золотых парашютов». Мелькали заголовки: «200 миллионов рублей получил уходящий в отставку глава «Ростелекома», а директор «Норникеля» – 100 миллионов долларов! Мало кто не отозвался критично, услышав такие новости: действительно ли правильно получать такие суммы по увольнению? Что бы мы ни говорили, сейчас в России уже были введены ограничения по размерам выходных пособий, согласно которым руководители государственных корпораций могут получать компенсации только в размере трех месячных окладов. Также после рассмотрения причин мирового финансового кризиса в 2008 году одной из причин его возникновения оказались именно эти массовые выплаты «золотых парашютов». После этого в ряде стран были введены ограничения по выплатам.

Могут ли компании бывших стран СНГ так же правильно применять политику «золотых парашютов»?

Правильно ли вообще понимается их назначение? Если по ту сторону океана придумывают системы для поднятия своих компаний, то у нас это еще одна возможность набить свои карманы и разорить экономику родной страны. Возможно, мы все еще далеки от использования этой практики, не тот у нас менталитет.

#### ЧТО ДЕЛАЮТ У НАС?

Система «золотых парашютов» присутствует и в корпорациях Казахстана. Но правильно ли они понимают, кому, сколько и за что следует платить? Чего больше в «золотых парашютах»: пользы или вреда для экономики нашей страны? Куда улетит на своем «золотом парашюте» очередной знаковый руководитель или менеджер? И как быть менеджменту, на который этот «парашют» не растянется? Будет ли эта область отрегулирована законом? Что ж, может, и мы в скором будущем сможем прийти к правильной реализации этой идеи.

Яна КИМ,  
Наталья ГРИГОРЬЕВА



Средство педикулицидное  
**«ХИГИЕНИКА»**  
избавляет от вшей и гнид

Производитель:  
«ВЕТПРОМ» АД, Болгария



ЗАО «ДОМИНАНТА-СЕРВИС»  
(495) 580 30 60, [dominanta-service.ru](http://dominanta-service.ru)

реклама. ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ИНСТРУКЦИЕЙ





## ПО ОДЕЖКЕ ПРОТЯГИВАТЬ НОЖКИ

### СЕКРЕТЫ ДОМАШНЕЙ ЭКОНОМИИ

Хочешь жить – умей вертеться. С годами старая поговорка потеряла свой цинизм и стала как нельзя актуальной. Многих из нас пресловутый кризис заставил крутиться подобно ветряной мельнице. Цены растут – и на продукты, и на коммуналку. И, как ни старайся, доходы не могут угнаться за расходами. И, если какие-то жизненные обстоятельства (слабое здоровье, преклонный возраст, декретный отпуск и т.д.) не позволяют зарабатывать достаточно, приходится, затянув потуже пояс, отчаянно искать, как и на чем можно сэкономить.

### ДАЖЕ ЕСЛИ ВЫ БОГАТЫ – НЕ ТРАНЖИРЬТЕ КИЛОВАТТЫ!

«Уходя, гасите свет!» И правда, если вы находитесь, например, в кухне, почему у вас горит свет в коридоре или гостиной? Для кого-то, возможно, так нагорают сущие копейки, но для людей со скромным бюджетом экономия выходит существенная. Копейка ведь рубль бережет? Если занимаемся рукоделием, читаем, что-то мастерим, можно ведь обойтись торшером, настольной лампой? Если у вас стоит двухтарифный счетчик, есть смысл включать стиральную машину или другие электроприборы ночью, когда тариф минимальный. Все зарядные устройства в розетках лучше не оставлять. Телевизор, микроволновку и другие бытовые приборы, кроме холодильника, конечно, следует по окончании работы выключать из розетки. Воду для чая можно согреть и на газе, в обыкновенном, а не электрическом чайнике, если не торопитесь, конечно. И воды нужно наливать столько, сколько выпьете, а не полный чайник. Много электроэнергии «ест» и стиральная машина. Устанавливайте температур-

ный режим стирки чуть ниже нормы, не отжимайте белье на самых максимальных оборотах (кстати, при сильном отжиме оно быстро приходит в негодность), не перегружайте машинку, но и не кладите белья очень мало (стоит ли гонять электротехнику ради пары кофточек!). Если готовите еду на электрической плите, используйте кастрюлю с плоским и желательно утолщенным дном, которое должно быть по диаметру равно или чуть больше диаметра конфорки. И выключайте ее за 5–10 минут до готовности. В пылесосе нужно своевременно менять фильтры, следить, чтобы мешок для сбора пыли не переполнялся, а лучше всего делать влажную уборку, ковры выбивать или убрать их вообще. Особой заботы требует и холодильник, его нужно устанавливать подальше от батарей и других источников тепла. Своевременно размораживать морозильную камеру и ни в коем случае не ставить в холодильник горячие блюда!

Телевизор (для нас он как член семьи), хоть и берет электроэнергии гораздо меньше того же электрочайника, все же не стоит держать включенным целый день. Если не смотрите, лучше выключите, дайте отдохнуть и телевизору. Окна – бесплатный источник дневного света – должны быть всегда чистыми. И... снимите на зиму темные шторы, в комнате будет светлее!

### ГОЛЬ НА ВЫДУМКИ ХИТРА

Люди со скромным достатком волей-неволей вынуждены прибегать к известным приемам домашней экономии, а порой находят и нестандартные решения финансовых задач.

**Ирина К.:** «Свою квартиру оставили детям, сами переселились с мужем на дачу. Коммунальные платить



не надо, правда, газ дорогой. Оплачиваю его не в сезон, а круглый год ежемесячно, чтобы не сильно било по карману. Все овощи-фрукты-ягоды выращиваю и заготавливаю сама для старенькой мамы, для себя и детей. В зимнее время вяжу на заказ. А не так давно муж смастерил мягкий уголок довольно больших размеров. За основу взял паллеты (деревянные подставки), обшил их поролоном и цветной тканью. Купили наполнители для подушек, сшили их из ткани того же цвета. Не поверите: все расходные материалы обошлись нам всего в 20 000 тенге. А недавно в одном из дворов деревня старые спиливали, так дочка выпросила старые пни за 3000 тенге, погрузила в машину и привезла на дачу. Теперь у нас есть замечательный уголок для отдыха: «стол» и «табуретки». Я их покрасила и декорировала вязаными салфетками. Скажите, где за такие деньги можно было бы приобрести такой удобный «гарнитур» для дачи?».

**Сауле Д.:** «Экономлю буквально на всем. Для горячей и холодной воды давно поставила счетчики. Воду расходую очень разумно, будь то мытье посуды или собственная помывка. Строго слежу, чтобы домохозяцы не жгли зря свет, выключали за собой. Одежду часто дают подруги, у нас существует обмен-взаимовыручка. А еще, может быть, смешно прозвучит: все тюбики с зубной пастой, кремами, пакетики с кетчупом-майонезом выжимаю чуть ли не досуха. Разрезаю ножницами, выжимаю содержимое. Пусть копеечная, но экономия».

**Ольга М.:** «Где-то прочитала, что, если женщина умеет хорошо шить-вязать, она экономит до 60% семейного бюджета. Лично я еду на барахолку, покупаю ткань и шью постельное белье для себя и своей многочисленной родни. Можно пофантазировать и дать старым вещам новую жизнь. Например, перелицевать надоевшую куртку, пришить к ней чудом сохранившийся меховой воротник от старого маминого пальто, придумать какую-то оригинальную отделку – и пожалуйте, готова новая вещь. В интернете сейчас полно всяческих советов и рецептов на эту тему. Если нужда заставит, всему научишься. Да и купить совсем недорогую одежду сейчас можно, особенно летом. Если нет денег на дорогой бутик, можно одеться (особенно летом) в «секонде». Вот с обувью сложнее: конечно, лучше напрячься и приобрести дорогие сапоги или туфли, чем каждый год покупать на распродаже дешевый товар, а потом без конца относить в починку или выбрасывать».

### ДЕНЬГИ ОЧЕНЬ УЖ СТРАННЫЙ ПРЕДМЕТ...

Вот они есть, и их сразу нет. «Есть у меня такое личное правило, – поделилась моя подруга, – зарплату, полученную сегодня, нужно непременно донести до дома целиком». Конечно, появляется чувство эйфории, когда в кошельке у вас лежит кругленькая сумма и прямо-таки пищит: «Скорей

потрать меня!» Не торопитесь. Придите домой и положите энную сумму в конверт. Это плата за коммунальные услуги. Далее: транспортные расходы, интернет, кабельное телевидение... Оставшаяся сумма моя приятельница делит еще на четыре части: закупка продуктов на каждую неделю. «И как радостно, когда получается не выходить из бюджета, а даже сэкономить. На такой случай у меня есть кружечка, куда и кладу заначку, а потом балую себя чем-то вкусным. Или нарядным. Смотря сколько накопится». И еще: не брать с собой на работу большую сумму, если, конечно, не предвидится никаких платежей. Только на хлеб-молоко, на проезд. Тогда не возникает соблазна потратить деньги на что-то ненужное. Конечно, есть и непредвиденные траты (например, срочная починка обуви), неплохо завести и для них отдельный конверт.

Отправляясь в магазин или на рынок, лучше всего составить предварительно список действительно необходимых продуктов или вещей, а не идти с целью «А вдруг что попадется!». Не поддавайтесь первому импульсу: хочу-хочу купить вот это! Отойдите, остыньте. Подумайте: а так уж ли вам это нужно? Не покупайтесь на рекламу: производителям, ясное дело, нужно продать свой товар или услуги. Лучше поинтересуйтесь у друзей, уже пользующихся этим товаром, так ли он хорош. Многие отечественные товары, кстати, не хуже импортных, хотя, возможно, и упаковка не такая яркая, и реклама не такая громкая. Кстати, на покупке лекарств тоже можно существенно сэкономить, если знать, что многие препараты имеют аналоги, которые стоят на порядок дешевле.

Постарайтесь ежедневно записывать в тетрадь или заведите в своем компьютере папку, куда будете заносить все свои ежедневные расходы, вплоть до мелочей, до коробка спичек или жвачки! Так вы четко и ясно увидите, куда уходят деньги.

На долгосрочные цели (ремонт, свадьба, отпуск и т.п.) лучше всего откладывать регулярно. Распределите финансовую нагрузку для необходимой покупки так, чтобы она была необременительна для вашего бюджета. И пусть ваши сбережения не лежат мертвым грузом под матрасом, а приносят дополнительный доход. В виде процентов в банке или прибыли от ценных бумаг.

На рынок или базар не ленитесь брать с собой калькулятор и безмен. Допускаю, честные продавцы есть, но обсчитать или обвесить вас могут легко. И не стесняйтесь торговаться!

По возможности не берите деньги в долг. Как известно, берешь чужие и на время, а отдаешь свои и навсегда, да еще, бывает, с процентами! И сами постарайтесь в долг не давать или одалживайте такую сумму, которую не жалко подарить. Помните: богат не тот, у кого много, а тот, кому хватает. И... будьте благополучны и счастливы!

Елена КАРЧЕВСКАЯ

## ВТОРАЯ ПОЛОВИНКА ПО ЗАКАЗУ

Поверьте, идеальные пары бывают не только в кино! И найти своего человека не так уж сложно, если только доверить это настоящим профессионалам своего дела.

Вы допиваете свой кофе, помешивая ложечкой остаток сахара на дне. Смотрите вдаль и поглядываете на часы, считая минуты. Виновато улыбаетесь и пожимаете плечами. Вряд ли вы еще раз встретитесь. Хотя, конечно, друг другу скажете, что скоро увидите. Но каждый из вас в душе понимает: «Это не мой человек». Вот так прошло свидание. Еще одно, бесполезное и пустое. Признайтесь, знакомая вам ситуация?

Этот бесконечный поиск второй половинки! Порой мы убегаем от одиночества в социальные сети. И надеемся среди всех этих переписок и глупых чатов найти того единственного, самого родного... Но как часто романтические переписки так и остаются романтикой на мониторе! И ваш виртуальный роман заканчивается где-то на стадии «мы ставим лайки друг другу под фото».

Сайты знакомств настораживают еще больше: сильно рискуете нарваться на афериста. А это опасение уж точно отбивает охоту размещать там анкету с подробной информацией о себе.

Есть еще один выход: психологическая литература. В последнее время полки книжных магазинов так и пестрят «волшебными» обложками с манящими названиями: «Как привлечь в свою жизнь женщину (мужчину) своей мечты», «Как притянуть любовь» и многое в таком же духе... Начитавшись готовых советов: «как быть» и «что делать» вы... как ни странно, все так же одиноки.

Говорят, что девушке непросто найти порядочного молодого человека для серьезных отношений. Не удивляйтесь, но сильной половине человечества еще тяжелее! Особенно если речь идет об успешном мужчине от 30 лет и выше. Знакомиться негде и просто некогда! Весь день расписан по минутам: встречи, отчеты, переговоры. И только в выходные можно позволить себе расслабиться в каком-нибудь ресторане или кафе. Там «успешный мужчина» чувствует на себе кокетливые женские взгляды. Но он даже не обращает внимания на таких «охотниц». Устал от этих взглядов. Хочется чего-то теплого и родного.

Так где же «прячутся» все эти одинокие сердца, которые так же, как и вы, ищут свою судьбу? Может быть, они на Flirt Party – уникальных вечеринках знакомств? Хотите за один вечер побывать на 15–20



свиданиях? Живое общение, глаза в глаза, флирт, вино и веселый смех. Быстрые свидания, где люди знакомятся легко и непринужденно. Проходят они по схеме: девушки остаются за столиками, а мужчины пересаживаются от одной представительницы прекрасного пола к другой. Каждое общение длится пять минут. Вы сами почувствуете, какие эмоции вызвал у вас тот или иной человек. Если один из претендентов (претенденток) вам особенно запомнился, вы можете продолжить с ним общение. А вдруг он и есть ваша судьба? Кто знает...

Но если вы уже устали просматривать, как в отделе кадров, очередные кандидатуры на роль избранницы (избранника), то вам поможет **Агентство эксклюзивных знакомств Асем Альмурзиевой.**



«... По статистике девять ребят» поется в известной песне. А вот и неправда. Как правило, в агентство знакомств обращается много одиноких мужчин – успешных, образованных, интеллигентных. И они приходят с четкой целью: найти избранницу для серьезных отношений.

Может, в стране так много одиноких людей, потому что мы боимся доверить нашу личную проблему настоящим профессионалам? И почему-то уверены, что в силах сами ее решить. А в результате так и остаемся в бесконечном режиме поиска. Вы четко знаете, какими качествами должна обладать ваша половинка, но где найти такого человека? Специалисты Агентства эксклюзивных знакомств подберут вам подходящую пару за два-три месяца. И будут

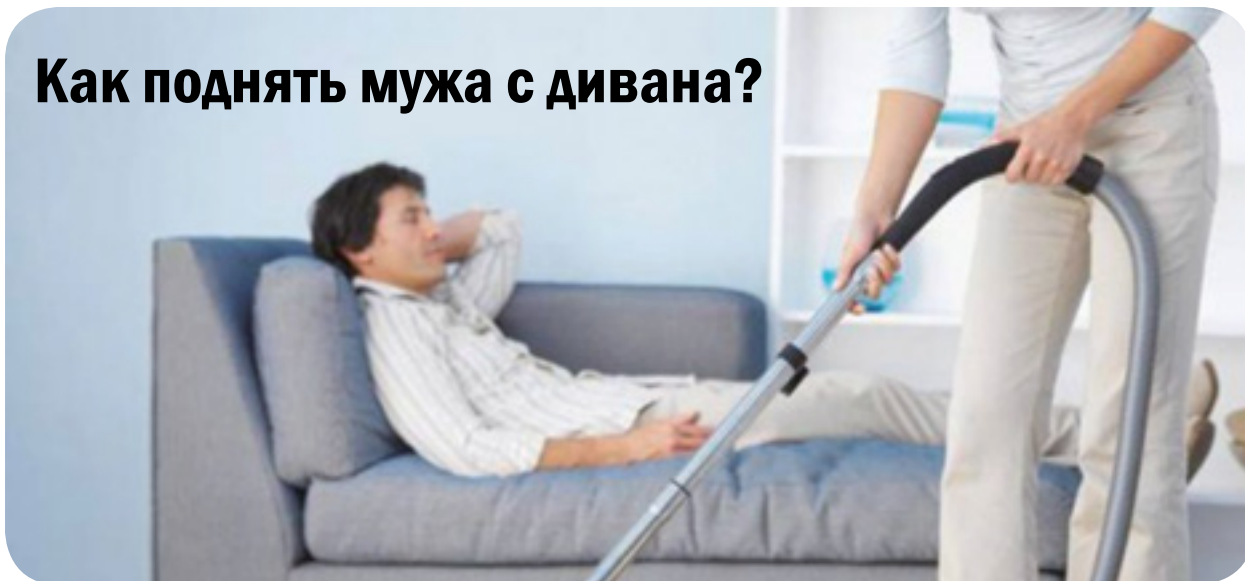
контролировать, как, словно по кирпичику, вы начнете строить новую любовь. И так до регистрации брака. К тому же это конфиденциально и, в отличие от сайтов знакомств, абсолютно безопасно. Вся информация о клиентах проходит тщательную проверку.

За семь месяцев работы Агентство эксклюзивных знакомств соединило уже 33 пары! Это люди, которые нашли друг друга и уже строят серьезные отношения. Идеальные пары есть не только в сказках и романтических фильмах. Не ищите счастливых отношений «онлайн», ищите их в Агентстве знакомств Асем Альмурзиевой. Ваша вторая половинка где-то рядом...

Елена РЫШКИНА



## Как поднять мужа с дивана?



Ваш мужчина не работает либо зарабатывает слишком мало, не помогает по дому и с детьми, а вы, бедняжка, тащите все на себе? Вы не удовлетворены тем, что муж не имеет амбиций, считаете, что ваш вклад в семейные отношения неизмеримо больше, и потеряли всякую надежду что-то изменить, потому что он вас не слышит? Такое положение – отличный повод разобраться, что же вы делаете со своей жизнью.

Готовы окунуться в иное видение проблемы семейных отношений? Тогда за дело!

Совместная жизнь, как и жизнь отдельного человека, время от времени встречает кризисы. Кризис – это этап, на котором становится понятно, что жить как раньше не получается, старые способы уже не работают, а новые еще нужно найти или изобрести. Если ваш мужчина потерял работу и пока «сидя на диване» переживает переходный период пару месяцев – имеет смысл спокойно поддерживать его и дать отдохнуть, собраться с силами. Если же такое положение длится годами – вы тащите семью на себе, миритесь с тем, что ваш муж практически не помогает, вам это не нравится, но бросить его тоже нельзя, – отношения хронически больны и им нужно исцеление.

Болезнь всегда легче предупредить, чем бороться с последствиями. Поэтому прежде чем вступить в брак либо просто начать жить вместе и вести совместное хозяйство, партнерам необходимо прояснить основные вопросы общежития. Пока они не прояснены, проблемы вокруг них будут только накапливаться.

Журнал «Нью-Йорк Таймс» провел опрос на тему, какие критические вопросы партнерам следовало бы задать друг другу до того, как они решат сделать следующий серьезный шаг. Получился список из 15 вопросов:

1. Планируем ли мы детей, и если да, то кто из нас будет главным кормильцем семьи, а кто будет дома заботиться о детях?

2. Имеем ли мы представление о финансовых обязательствах каждого из нас и наших целях и совпадают ли наши взгляды на то, как мы будем тратить и на что копить наши финансовые средства?

3. Обсуждали ли мы, кто будет заниматься хозяйством по дому, а кто будет руководить делами?

4. Все ли мы рассказали друг другу о нашем здоровье – как физическом, так и психологическом состоянии?

5. Достаточно ли ласков со мной мой партнер?

6. Можем ли мы открыто и спокойно обсуждать наши сексуальные потребности, предпочтения и страхи?

7. Будет ли телевизор в нашей спальне?

8. Действительно ли мы слышим друг друга и принимаем во внимание идеи и взаимные претензии?

9. Достигли ли мы четкого понимания духовных убеждений и нужд друг друга, а также когда и как наши дети будут подвергаться религиозному и нравственному воспитанию?

10. Уважаем ли мы друзей друг друга? Нравятся ли они нам?

11. Ценим и уважаем ли мы родителей друг друга и обеспокоен ли кто-то из нас тем, что родители могут вмешаться в наши взаимоотношения?

12. Что в моей семье тебя раздражает?

13. Есть ли вещи, от которых ни ты, ни я не смогли бы отказаться в браке?

14. Если одному из нас предложили бы хорошую должность, но вдали от семьи, мы смогли бы переехать?

15. Уверен ли каждый из нас в своих намерениях вступить в брак и верим ли мы, что нам не страшны любые трудности, с которыми еще придется столкнуться?

Вопросы можно и нужно прояснять, даже если вы уже состоите в браке. Это минимальный набор обозначенных границ, которые партнеры вправе прояснять, если они вкладывают время своей жизни в эти отношения. В противном случае эти вопросы все равно будут витать невысказанными, станут тенью отношений. Например, один из партнеров возьмет на себя негласно большую нагрузку, будет этим недоволен, чаще будет иметь плохое настроение, выражая его всеми возможными способами другому. Ссоры с участием витающих в воздухе непроясненных вопросов будут иметь намного более серьезные последствия для эмоционального состояния и психики, чем если бы партнеры заранее все обсудили.

Так, если вы только собираетесь вступить в брак или у вас есть друзья, родственники, которые собираются это сделать, предложите им обсудить с партнером эти 15 вопросов. Выкладывание всех карт на стол может быть болезненным и неприятным, но вместе с тем покажет, как, скорее всего, супруги проведут ближайшие годы совместной жизни. А может, они сразу, сэкономив время, увидят причину разрыва отношений в будущем. Другими словами, проще всего «поднять мужа с дивана» до того, как он там устроился – дальше будет только сложнее.

Если же паре под силу договориться и достичь компромисса в решении этих вопросов, можно говорить о том, что они станут крепкой супружеской парой.

Успешный брак – это союз двух зрелых людей, которые помогают друг другу развиваться в жизни. Если отношения не способствуют развитию, им нужно исцеление.

За все, что происходит в отношениях в паре, ответственность несут оба. Не может быть одного «виноватого». Даже случай измены означает то, что один партнер изменил, потому что другой что-то делал не так или, наоборот, чего-то не сделал.

Так, если жена избыточно самостоятельна, при выкла все тянуть на себе, лишь иногда вздыхая «ох, ты мне совсем не помогаешь», – муж становится безответственным. У него личностный кризис, и он вписывает себя в те рамки, которые ему предлагает жена. Так удобнее. Рядом с чрезмерно активной женщиной, которая отвечает за себя, за других, плюс у нее хватает энергии на то, чтобы пилить мужа... – ему захочется отсидеться в своей берлоге. Диван – как раз вариант «берлоги». Это совершенно не значит, что «женщина во всем виновата» и нужно

срочно бросить все и сидеть рядом. Скорее, важно увидеть: если вы слишком много работаете, непрерывно заняты бытовыми делами, слишком сильно тревожитесь и совсем его не слушаетесь и не слышите, он будет компенсировать это по-своему.

В любой ситуации отношений в паре ответственность несут оба. Мужчина лежит на диване, но, если приглядеться, вдавливая его туда женщина, находящаяся в стрессе. Она носится как метеор, сметая все на своем пути, и, чтобы остаться в живых, он маскируется под чехол для дивана – лишь бы не попасть под раздачу.

Есть ли смысл «пинать» мужчину, подыскивать ему вакансии, ведь, даже если он сходит на собеседование, с такой атмосферой в доме это не продлится долго. Изменения должны происходить в отношениях на более глубоком уровне. Настолько глубоко, насколько давно длится подобная ситуация: с каждым годом привычки только крепче.

Если вы хотите решить проблему, вам придется сильно изменить отношение к своему мужчине, транслируя иные эмоции, чем вы привыкли обычно. Но вначале придется менять отношение к себе.

Проблема любых отношений также и в том, что мы не можем изменить других людей. К сожалению. Вообще. Никак. Посмотрите, как трудно изменить себя, и вы увидите, что изменить другого – непосильная задача. Мы можем играть в то, что меняем других людей, влияем на них, ссоримся и выдвигаем ультиматумы и якобы это должно приносить плоды. Едва ли так происходит на самом деле. Это игры, сценарии, давление, манипуляции с чувством вины и т.д. – что угодно, только не настоящая работа над отношениями и личностным ростом.

Когда ваш муж вас не устраивает, отыщите причину в себе. Наберитесь достаточно храбрости и ресурсного состояния взглянуть на себя как на причину всего, что происходит в вашей жизни. Эта работа не про то, чтобы внушить себе чувство вины и переживать слезно, «какая я нехорошая, во всем в мире виновата, все опять на себе несу». Это предложение психологической работы для более зрелой и взрослой позиции.

Чтобы начать эту психологическую работу, задайте себе два главных вопроса:

**1. Какой я должна быть, чтобы существующая проблема перестала меня волновать вообще?**

**2. Какой я должна быть, чтобы вдохновить своего мужа захотеть изменить свою жизнь самому?**

И двигайтесь к тому, чтобы стать такой. Если вам удастся проделать эту работу честно и качественно по отношению к себе, очень скоро вы заметите первые изменения в отношениях и даже образе жизни. Продолжайте работу над собой в выбранном направлении. Заняться своей жизнью – то, на что стоит пустить силы и время вместо очередного выяснения отношений. Если вы хотите поднять мужа

## ОТНОШЕНИЯ

с дивана, придется вдохновить его это сделать. Захотеть вам помогать. Какой вы должны быть, чтобы вам хотелось помогать, проявлять рядом с вами свои лучшие, сильные качества?

Если вы достаточно честны с собой, находитесь в достаточно ресурсном состоянии, чтобы поискать «вторичные выгоды» – то, что не сразу бросается в глаза, но вынуждает вас долгое время оставлять ситуацию как есть, – попробуйте задать себе и третий вопрос:

### **3. Чем лично мне выгодна текущая ситуация? Готова ли я отказаться от этих «выгод»?**

Ответ может прийти не сразу: возможно, вам нравится проявлять активность и силу, конкурировать; может, ситуация похожа на известный анекдот: «– Милый, почему ты все время лежишь на диване? – Это затем, чтобы ты всегда знала, где я, милая!» Возможно, вам нравится отыгрывать какие-то способы отношений и установки, пришедшие от своих родителей, – так вы чувствуете себя в большей безопасности... Этот и предыдущие вопросы можно вынести на обсуждение с профессиональным психологом, чтобы не увязать с ними в одиночку.

Если вы обеспокоены тем, что мужа мало того что трудно «поднять с дивана, но он еще и пьет пиво, разрушает свое здоровье... А вы сбились с ног, не знаете, как заставить его этого не делать. Возможно, здесь необходимая работа для вас – это принятие. Принять то, что он имеет право разрушать свое здоровье. Это его жизнь – сам решает, как поступать. Стремление к саморазрушению включается у людей, когда рядом нет достаточного тепла и эмоциональной поддержки, поощрения. Посмотрите внимательно: может, есть пласты отношений, в которых вы эмоционально сухи со своим партнером?

Эти рекомендации не достаточны для случаев заболевания алкоголизмом, где нужна системная помощь специалистов, работающих не только с зависимыми людьми, но и с их созависимыми родственниками.

Если детьми занимаетесь только вы, а муж не помогает, это повод задуматься: считаете ли вы его хорошим отцом, позволяете ли вы детям любить его наравне с вами? Может, были моменты, когда вы избыточно критиковали его за то, что он плохо поменял подгузник или недостаточно хорошо прокипятил бутылочку – так у него и отбилась охота. Можете ли вы сейчас безусловно поверить и принять то, что ваш муж способен проявлять себя как хороший отец? Можете ли дать ему возможность вкладывать свою жизненную силу в воспитание и развитие детей? Как вы могли бы помочь ему раскрыться как хорошему отцу наилучшим образом? Какие слова поддержки могли бы найти и какое ваше внутреннее состояние помогло бы здесь?

У вас всегда есть выбор, как поступать, какие чувства транслировать и выражать близким. Конечно,



вы можете поменять мужа на другого человека – иногда это решает проблему, но зачастую меняются только люди, а роли остаются. Вы можете мечтать о том, что когда-то это сделаете и уж там точно встретится мужчина, которого не надо вдохновлять на подвиги: он сам все будет делать, угадывая ваши мысли, безо всяких подсказок. Можно стать воинствующей самостоятельной амазонкой или оставить все как есть. Но возможно, что после нашей статьи вы решите, что в ваших силах изменить «больной» ход отношений и исцелить их. Эта вера и намерение уже полдела.

За спиной каждого успешного мужчины стоит женщина, которая была с ним в горе и в радости, в его самые темные ночи души, смогла не потерять себя и поделиться светом своей любви с ним. Люди по природе хрупки и уязвимы – все: и мужчины, и женщины. Люди сходятся вместе, чтобы поддерживать друг друга, становиться сильнее, но не за счет самоутверждения перед родными. Если женщина избыточно «сильна», из всех сил прячет свою слабость – мужчина рядом неизбежно сам становится слабым. Важно разобраться в себе, своих приоритетах и способах проявления себя с близкими. Женщине необязательно сразу разыгрывать из себя «слабую», но, приблизившись к себе, увидев себя со стороны, можно стать более... настоящей, со своими слабостями, более бережной к себе и близким. А затем учиться больше поддерживать и учиться говорить о том, какая вам необходима поддержка – так, чтобы вас услышали. Успехов вам в личностном развитии и семейных отношениях!

Наталья ПОЛЫВЯННАЯ,  
магистр психологии,  
сертифицированный специалист  
по телесно-ориентированной  
и танцевально-двигательной терапии,  
tanz.kz



# КАНДИД

## Клотримазол

Индивидуальная высокоэффективная  
терапия и профилактика  
вульвовагинального кандидоза



удобно,

быстро,

эффективно

- Лечение острого и хронического вульвовагинального кандидоза
- Быстрое купирование воспаления, зуда, жжения
- Санация родовых путей перед родами



## Деньги и дети: 10 ошибок финансового воспитания

Кто из нас не хотел бы видеть своих детей богатыми, процветающими и довольными жизнью? Многие в отношении с деньгами закладываются в детстве. Обучение принципам здорового отношения и использования финансов – нормальная часть полноценного воспитания, которую не стоит игнорировать. Мы рассмотрим 10 типичных ошибок, которых стоит избегать каждому любящему родителю, желающему своему ребенку успеха в будущем. Итак, к чему не стоит стремиться, если вы хотите сформировать здоровое отношение ребенка к деньгам.

### 1. Негативное эмоциональное отношение

Финансовая грамотность ребенка формируется в первую очередь благодаря наблюдениям за тем, как родители относятся к деньгам. Свободно, щедро, расточительно, экономно, напряженно, со страхом? В первую очередь ребенок перенимает эмоции и обучается тому, с какими эмоциями связаны деньги. Затем уже слышит слова и перенимает связанные с ними установки. Они могут доноситься как словесно, так и молча, через действия и внутреннее состояние. Целые поколения детей воспитывались в ключе «деньги – это грязно», «не жили богато – нечего и начинать», «деньги зарабатываются тяжелым трудом», «если человек богат – значит, нечестно заработал», «денег нет и всегда не хватает». Понаблюдайте за тем, какие установки вы транслируете своим детям. А какие хотелось бы транслировать?

### 2. Совсем нет разговоров о деньгах

Азы финансовой грамотности ребенок приобретает, глядя, как родители планируют семейный бюджет. Очень часто детей не подпускают к разговорам о планировании финансов – так у ребенка может сложиться впечатление, что деньги берутся из воздуха, а желанную игрушку ему не хотят покупать из вредности. Если у ребенка нет видения, где и кем работают родители, откуда берутся и на какие нужды тратятся деньги, то в более взрослом возрасте могут возникнуть сложности в распоряжении собственными средствами. Обсуждение семейного бюджета – это вполне нормальный процесс, который не стоит скрывать от ребенка.

### 3. Сверхконтроль

Если вы чересчур строго контролируете карманные расходы ребенка, ругаете его за очередную бесцельную покупку, ожидайте, что у ребенка воз-



никает чувство неуверенности, страх ошибиться и разозлить родителей. Кто-то замыкается в себе, кто-то начинает действовать назло, отрываясь от родительских установок – особенно это актуально для подростков. Будьте готовы к тому, что первые попытки самостоятельных трат и впрямь будут ошибочными – ребенку необходимо набить свои шишки. Это тоже ваш вклад в его финансовое воспитание. Жизненный опыт будет накапливаться, желания и возможности будут постепенно соизмеряться, и эту внутреннюю работу ребенок может проделать только самостоятельно. Вы не проживете за него его жизнь, но можете создать пространство отношений, в котором вы мудро верите в своего ребенка, в то, что он способен развиваться и учиться самостоятельно.

#### 4. Попустительство

Полностью отпустить контроль – это тоже нежелательная крайность. Вы – опора своему ребенку, и мудрый совет его только поддержит. Поговорите с ребенком о правилах безопасности пользования деньгами: носить с собой не крупные суммы, не распространяться среди друзей о своей «состоятельности», избегать игр на деньги. Посоветуйте, как можно быстрее накопить деньги на желаемую покупку.

Наше сознание устроено так, что нам легче всего согласиться с информацией, если нам хотя бы кратко проясняют, почему нам стоит с ней согласиться. Если просто сказать ребенку «не играй в азартные игры», может возникнуть прямо противоположный эффект, у ребенка возникнет исследовательский интерес: узнать, почему нет... Если же дать хотя бы минимальное объяснение, например, такое: «Азартных игр лучше избегать, потому что они построены таким образом, чтобы человек вкладывал туда все больше денег, в результате проигрывал и не мог накопить на желанную покупку», – на ребенка это произведет намного более сильное впечатление.

#### 5. Все измерять деньгами

Работая со взрослыми клиентами по запросу «отношения с деньгами», я, как и многие мои коллеги, связываю этот аспект жизни с принятием или непринятием личной ценности. Если человек не ценит себя, ему сложно называть цену за оплату своего труда, сложно принять то, что он достоин хорошего и лучшего. С самого юного возраста детям стоит объяснять и транслировать своим поведением, что ценность человека не измеряется только его благосостоянием. Жизнь ценна сама по себе, жизнь каждого человека. И лично он, ребенок, ценен сам по себе, безусловно.

Разумеется, финансово состоятельный человек имеет большую свободу в тратах, но даже высокое благосостояние не предполагает безграничных возможностей. И формирование здорового

отношения к нематериальным ценностям (дружба, любовь, взаимопомощь, добро), не ставя материальные им в противовес, – вот тот баланс, который имеет смысл искать.

#### 6. Не давать карманных денег

Личные деньги помогают ребенку чувствовать себя самостоятельным, точнее, обучаться этому ощущению. Уже с шести лет ребенку можно выделять небольшие суммы еженедельно или ежемесячно, которые он может использовать по собственному усмотрению, делая ошибки и обучаясь на них. С возрастом, приобретая опыт, он научится тратить деньги с умом: копить на большие покупки, приобретать подарки в честь праздника, а главное – быть самостоятельным в решениях.

#### 7. Манипулировать деньгами

Карманные деньги – это не средство манипуляций, а вклад и инвестиция в развитие ребенка, с тем чтобы он обрел самостоятельность в обращении с ними.

Постарайтесь сформировать процесс получения денег ребенком как понятный и очевидный. Оговорите правила выплаты определенной суммы, на которые отношения и ссоры между родителями и детьми не будут влиять. Наказывать, не выдавая карманные деньги, имеет смысл только за очень серьезные проступки, которые повлекли финансовые проблемы, с объяснением, почему в этот раз мы отступаем от правил.







### 8. Отбирать заработанное

Иногда подростки стремятся найти подработку в период каникул, что само по себе важный этап финансового развития. Ни в коем случае не отбирайте у них весь заработок, чтобы пополнить семейный бюджет. Если вы хотите посоветовать ребенку, как проявить участие и порадовать близких, предложите ему купить сладости к чаю или сводить всю семью на киносеанс. Однако часть заработка подросток должен оставить себе, иначе можно надолго отбить охоту зарабатывать. Полезным будет рассказать ребенку о способах накопления средств – например, откладывая десятую часть заработка на депозит.

### 9. Платить за работу по дому

Спорный вопрос, который обсуждается родителями и психологами: нужно ли платить ребенку за работу по дому? Здесь нет однозначного правильного ответа. В одних семьях отношения складываются так, что ребенку проще заплатить, чем уговорить его что-то сделать по дому. Однако платить за мытье посуды, уборку своей комнаты, стирку – то, что входит в понятие самообслуживания – оказывать себе и ему медвежью услугу. После он уже не захочет делать это бесплатно.

В семьях, где ребенок еще маленький и момент его живого интереса к домашней работе пока не упущен (возраст 3–5 лет), намного полезней для его дальнейшей самостоятельной жизни дать попробовать сделать работу по дому самому. Примерно в три года ребенок попросит у вас ведро, тряпку, захочет убираться с вами – и пусть сделает свои первые ошибки, за которые его не будут ругать и поддержат интерес к исследованию. Ребенок чуть старше будет просить мыть посуду и помогать с пылесосом. Если напрочь отказывать ему: дескать, ты еще маленький, не умеешь – проблемы с самообслуживанием могут затянуться на всю жизнь.

С раннего возраста ребенок может быть приучен к идее, что забота о доме и создание уюта – это то, чем занимаются все члены семьи. Если ребенку вовремя дали возможность себя по-настоящему проявить в создании комфорта, не задушили эту энергию – вам никогда не придется платить в дальнейшем за работу по дому. При этом нематериальные поощрения за ценный труд, который не входит в его обязанности, например, посидел с братом (это уже работа няни), очень даже желательны.

### 10. Платить за оценки и достижения

Платить ребенку за то, чтобы он отлично учился и примерно себя вел, – не является частью здорового финансового воспитания. В школу ребенок ходит не зарабатывать деньги за оценку, которую можно просто и выпросить у учителя. Школа – это место, куда ребенок ходит, чтобы получать знания и опыт – опять же для себя, для своей жизни. Привить стремление к знаниям можно и другим способом. В исключительном случае за успешное окончание учебного года можно порадовать ребенка новым гаджетом, компьютером или увлекательной поездкой с экскурсией.

Учитывая эти ошибки финансового воспитания, вы сможете выстроить более здоровые отношения с деньгами для вашего ребенка. Планируйте траты, управляйте финансами осмотрительно, обучайте детей на примере своей компетентности.

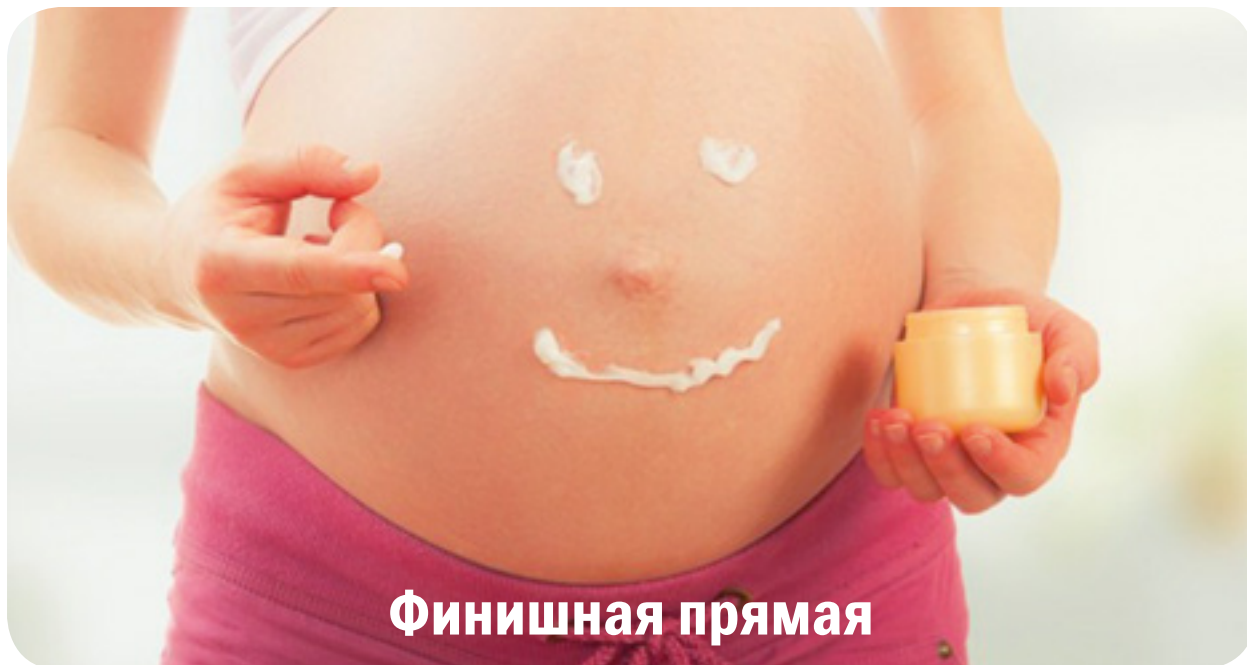
Основная идея, с которой начинается финансовое воспитание ребенка: «Деньги – это средство обмена». Когда человек реализует себя, обмениваясь с другими людьми своими знаниями, продуктами труда, ценностями – он получает за это деньги. Обсуждайте вместе с ребенком, как бы ему хотелось в будущем превращать свои таланты в деньги, какие знания и навыки могут привести его к денежной свободе.

Наталья ПОЛЫВАННАЯ



Читайте нас в Интернете  
[amity.kz](http://amity.kz)





### Финишная прямая

Все, кому посчастливилось быть беременной, знают, что это один из самых волшебных и в то же время трудных и непредсказуемых периодов жизни.

Итак, вашей беременности исполнилось 28 недель, и с этого момента начался последний, третий триместр беременности. Теперь уже ваш живот настолько характерный, что ни у кого не возникает вопрос, в положении ли вы. Несмотря на то, что финиш уже виден, все еще предстоит много работы для вашего организма. Начался самый непростой период, когда матка и плод растут с геометрической прогрессией, оказывая существенное влияние на все органы вашего тела.

Надо отметить, что не только растущая матка оказывает нагрузку на организм. Большое значение имеет набор веса беременной. Вес беременной женщины увеличивается как за счет большей, чем вне беременности, задержке жидкости, так и за счет нарастания жировой массы. Эти изменения происходят вследствие гормонального коктейля из всевозможных активных веществ беременности, в их числе стероидные гормоны и факторы роста, естественно, с участием калорийной пищи. Поэтому так важно тщательно следить за своим питанием, не есть продукты с «пустыми» калориями, от которых нет пользы. В первую очередь это простые углеводы, сахара, сладкие напитки, мучные изделия.

Большая прибавка веса во время беременности связана с риском развития осложнений беременности, таких как гестационный диабет, артериальная гипертензия, тромбозы. С весом матери увеличивается и масса плода, что связано с проблемами в родах, при этом повышается риск оперативных родов (кесарево сечение). Очень большое значение имеет информирование беременной об оптимальной прибавке в весе, благодаря чему она сможет регулировать свой рацион, избегать перекармливания, а также поддерживать физическую активность.

Напротив, маленькая прибавка массы тела сопряжена с малым весом плода, что может ухудшить состояние его здоровья как в ближайшее время, так и в отдаленное.

Во время беременности крайне необходима достаточная физическая активность. Умеренные нагрузки достоверно снижают риск развития осложнений беременности. Поддержание мышечной системы в тонусе облегчит процесс родов, улучшит настроение и поможет быстрее прийти в форму после родов. Пешие прогулки в течение 30–60 минут в день не будут обременительными и не требуют затрат, но их польза для беременной неоценима. При ходьбе тренируются ваше сердце и легкие, мышцы ног, спины и пресса. Также будут полезны регулярные аэробные занятия, умеренные силовые нагрузки, йога и пилатес. Но абсолютным фаворитом из фитнес-тренировок для беременных является плавание. Помимо развития сердечной системы и легких, плавание благоприятно влияет на позвоночник и сосуды. Во время занятий в воде уходит нагрузка на спину, при этом улучшается кровообращение в органах брюшной полости и ногах, уменьшается застой крови в ногах.



Помимо некоего физического дискомфорта третий триместр беременности ознаменует и эмоциональная изменчивость. Наступает момент, когда вы устаете быть беременной и вам поскорее хочется перейти к следующему этапу – рождению ребенка.

В последние три месяца вас может ожидать множество различных симптомов, которые мы опишем далее.

**Сонливость и усталость**, навалившиеся в первые недели беременности и исчезнувшие во втором триместре, опять заставляют вас чувствовать себя не на высоте. Не вините себя в этом. Сейчас вы в толстом комбинезоне носите на себе рюкзак весом от 6–10 кг 24 часа в сутки. На этот факт накладывается и то, что вы можете иметь проблемы со сном (из-за неудобного положения или от необходимости ходить в туалет каждые 45 минут). К тому же, скорее всего, даже после рождения малыша вам не удастся хорошенько выспаться, так как надо будет заботиться о новорожденном. Поэтому сейчас старайтесь спать и отдыхать всегда, когда только это возможно.

#### **Растяжки**

На последних месяцах беременности живот растет наиболее активно и требует специального ухода. Необходимо ношение бандажа, который будет оказывать поддержку для спины, а также лобкового симфиза. Подобрать бандаж иногда бывает нелегко, но вам стоит уделить этому вопросу внимание, и тогда приобретенная вещь окажет вам неоценимую пользу.

Отдельного упоминания требует тема ухода за кожей живота. Все слышали про появление растяжек на животе во время беременности. Стрии могут затронуть ваш живот, бедра, руки, груди и ягодицы. Причиной растяжек чаще являются генетическая предрасположенность, большая прибавка в весе, отеки, сухость кожи беременной. Как правило, они появляются тогда, когда вы их не ожидали увидеть. Стрии появляются без какой-либо боли, но иногда могут вызывать небольшой зуд, если ваша кожа становится слишком сухой. Сегодня на рынке можно найти большое количество кремов, предотвращающих появление растяжек, на любой вкус и карман. При их использовании кожа живота увлажняется, питается витаминами и минералами, становится более эластичной. К сожалению, эластичность кожи обусловлена наследственными факторами, поэтому, если таковые имеются, у вас не так много шансов избежать их, но уменьшить их распространение, контролируя массу тела и питание, можно. Во время загара и посещения бассейна на солнце кожа подвергается воздействию лучей и химических веществ, при этом активно теряет влагу, увеличивая риск получения растяжек и делая их более заметными и темными. По этой причине старайтесь избегать загара на область живота, груди и бедер во время беременности. После родов

можно прибегнуть к услугам дерматологов. Новейшие лазерные методики позволят уменьшить размеры и глубину растяжек, улучшить тон кожи.

#### **Варикозные вены**

По мере роста плода его вес будет оказывать давление на некоторые из основных вен, которые несут кровь от ног к сердцу. Это может привести к нарушению оттока крови от нижних конечностей, что приводит к появлению темных, паукообразных вен, называемых варикозными, которые появляются вокруг лодыжек, колен и на боковой поверхности бедра. Варикоз может возникнуть и на половых органах, вызывая тяжесть и дискомфорт в этой области. Компрессионные колготки и чулки могут помочь улучшить кровообращение. В варикозно расширенных венах кровь течет более медленно, создавая предпосылки к развитию тромбозов. Если у вас появились резкие боли, покраснения и отеки на коже над венами, это может свидетельствовать о тромбофлебите, воспалении вены. В этом случае необходимо обязательно обратиться к врачу. Хорошая новость в том, что эти вены обычно исчезают в течение нескольких месяцев после родов. А если не исчезнут, то можно прибегнуть к помощи врача и удалить их.

Особой формой варикоза является геморрой, который возникает на внутренней и на внешней стороне прямой кишки из-за плохой циркуляции крови. Чаще всего он не причиняет никаких проблем во время беременности и проходит через некоторое время после родов. Но иногда геморрой может быть болезненным и вызывать кровотечение при акте дефекации. Особенно часто такого рода осложнения проявляются при запорах и твердом кале. Можно использовать специальные свечи для облегчения состояния, следить за питанием и питьевым режимом. Достаточное количество пищевых волокон (злаки, овощи, фрукты) и жидкости (до 1800–2000 мл) сделает кишечник более подвижным, а каловые массы – мягче.

#### **Задержка жидкости**

В эти последние несколько месяцев вы можете заметить прибавку в весе, даже если и не увеличивали потребление пищи. Это происходит оттого, что ваше тело задерживает больше воды, что усугубляется ухудшившимся кровообращением. Отеки, как правило, появляются на стопах, лодыжках и голенях. Компрессионные колготки, положение тела с поднятыми ногами, массаж ног в холодной воде – все это может уменьшить отеки.

Если отеки появляются внезапно и резко нарастают в течение нескольких дней, обратитесь к врачу, чтобы он провел осмотр и назначил дополнительные анализы для исключения преэклампсии. Не забывайте, что при отеках ни в коем случае нельзя ограничивать себя в жидкости. Все дело в том, что при отеках определенное количество жидкости из крови уходит в межклеточное пространство,

## ИНТЕРЕСНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

следовательно, уменьшается объем в кровеносной системе, а это ведет к нехватке жидкости и кислорода у плода.

### **Боли в спине и пояснице**

В то время как ваш ребенок набирает массу тела, увеличивается нагрузка на спину, бедра и другие суставы. Дополнительные 4–5 кг могут привести к некоторым серьезным и неудобным мышечным спазмам и напряжению, как правило, в области поясницы и нижней части позвоночника. Некоторые лайфхаки помогут облегчить это состояние: сидите на стульях и креслах с дополнительной поддержкой поясницы, используйте подушки или специальные гибкие коконы во время отдыха и сна, носите удобный бандаж, плавайте в бассейне, не носите обувь на высоком каблуке или без каблука вообще. Массаж у сертифицированного специалиста также снимет излишнее напряжение с мышц.

### **Подготовительные схватки**

Схватки Брэкстона – Хикса, они же тренировочные или ложные схватки. Это ритмичные сокращения мышц матки, которые не позволяют матке сильно расслабиться и готовят шейку матки к родам. На самом деле подобные сокращения происходят с самого начала беременности. Но ощущать их в полной мере вы будете в третьем триместре.

Чаще беременная ощущает их к вечеру или ночью. Обычно они длятся до двух минут, безболезненны. Главным их отличием от настоящих схваток является то, что тренировочные не нарастают по продолжительности, частоте и силе. Настоящие схватки болезненны, более продолжительны, повторяются через определенное время, могут сопровождаться отхождением околоплодных вод, слизи.

### **Рост молочных желез**

По мере роста малыша в животе растет и главный источник питания для него. Грудь может быть несколько опавшей во втором триместре беременности, но станет большой в последние несколько месяцев. Можно даже обнаружить, что из них вытекает немного молока или молозива при стимуляции или сжатии.

**Усиливающаяся изжога и учащенное мочеиспускание** в последнем триместре могут вызвать существенный дискомфорт. Обязательно необходимо следить за режимом и качеством питания, что существенно облегчит проявления изжоги. Ешьте понемногу и часто, избегайте кислых продуктов и не ложитесь сразу после еды.

### **Опущение живота**

По мере приближения даты родов вы можете заметить, что живот находится ниже прежнего уровня. Это действительно так! За несколько недель или несколько дней до родов головка ребенка начинает подходить ближе к родовым путям и устанавливается у входа в малый таз.

### **Инстинкт насадки**

Однако, несмотря на усталость, изжогу и боли в спине, вы найдете в себе энергию и силы для самых странных дел. Инстинкт насадки – это непреодолимое желание «свить гнездо», сделать окружающую среду (и себя) готовой к приему ребенка. Некоторые женщины просыпаются посреди ночи, чтобы заняться глажкой, другие переставляют мебель дома каждую неделю в течение двух месяцев. Ремонт, очистка, сортировка, уборка... Это инстинкт, каким бы странным ни казался, вполне естественен и является знаком, что с вашими гормонами все в порядке.

### **Нетерпение и разочарование**

Практически все женщины признают, что беременность – это долгий процесс. Особенно ближе к концу, когда острые ощущения и новизна опыта стерлась, вы почувствуете себя слишком тяжелой, чтобы передвигаться. Как и во время спринта, при подходе к финишу, когда усталость тяжелее контролировать, необходимо набраться терпения, обратиться с силами. Прислушивайтесь к своему телу, при усталости – отдохните. Делайте фотографии вашего живота, чтобы показать его в будущем ребенку, разговаривайте с малышом, наслаждайтесь его движениями внутри вашего тела. Вскоре после родов вы поймете, какие это были прекрасные девять месяцев вашей беременности.

## **ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ МОГУТ ВОЗНИКНУТЬ В ТРЕТЬЕМ ТРИМЕСТРЕ БЕРЕМЕННОСТИ**

### **Задержка роста плода**

В последнем триместре беременности женщина нередко задается вопросом, достаточная ли динамика роста у ее ребенка. Действительно, существует такое осложнение беременности, как задержка роста плода (ЗРП). ЗРП встречается в 3% беременностей. Для его диагностики при каждом посещении врач измеряет ваш живот при помощи сантиметровой ленты. Это несложное исследование заключается в измерении высоты дна матки, расстояния от лобковой кости до дна матки. Если при измерении врач выявляет уменьшение показателя от нормы, то беременной будет предложено дополнительное обследование, которое определит, верны ли опасения врача или нет.

Интересно, но мы совершенно спокойно относимся к тому, что все люди очень разные: кто-то высокий и тонкий, а кто-то низкого роста. Но когда дело касается размеров плода, будущие мамы сильно переживают, если размеры отличаются от стандарта. Таблицы нормативов размеров плода, определяемых во время УЗИ, имеют достаточно широкий разброс. Например, длина бедра у плода в 25 недель может быть от 42 мм до 50 мм, а в 26 недель – от 45 мм до 53 мм. Это означает, что если у плода длина бедренной кости равна 49 мм, то это

будет соответствовать 25, 26 или даже 27 неделям. И плод при этом будет совершенно здоровым. Более того, существуют и региональные особенности роста плода, т.е. рост малышей в северной Европе и в Азии будет отличаться.

В Казахстане также имеется своя таблица по размерам плода, разработанная нашими учеными (Галиаскарова А.А. и др.). Недостаточными для срока беременности размерами плода считаются показатели ниже 10-го перцентиля. Так, для плода со сроком беременности 25 недель длина бедренной кости менее 42 мм будет считаться задержкой. Конечно, это справедливо только в том случае, когда срок беременности рассчитан правильно. Существует такое понятие, как маловесный при рождении ребенок, или конституционально маленький. Эти дети рождаются с весом 2500–2800 г, но при этом не имеют каких-либо отклонений в здоровье.

Причиной задержки роста плода могут быть проблемы, связанные с самим ребенком, с заболеваниями матери, а также проблемы с плацентой.

ЗРП чаще встречается в следующих случаях:

- женщина беременна впервые, или беременность 5-я и более по счету;
- возраст матери менее 18 лет или старше 35 лет;
- в предыдущей беременности рождался ребенок с ЗРП (однако риск при этом все же невысокий);
- имеется повышенное артериальное давление или другие заболевания сердечно-сосудистой системы;
- наличие инфекций, таких как краснуха, цитомегаловирус, токсоплазмоз или сифилис;
- имеет место плацентарная недостаточность;
- имеются аномалии матки;
- наличие осложнений беременности, включая преэклампсию и рвоту беременных;
- диабет, заболевания легких, заболевания почек или анемия;
- многоплодная беременность.

#### **Симптомы**

К сожалению, будущая мама не может определить, имеется ли у ее плода задержка роста. Только динамическое измерение высоты стояния дна матки при регулярных осмотрах (гравидограмма) может заподозрить данную патологию. При выявлении отклонений на гравидограмме врач может лишь предположить задержку, а для выставления точного диагноза понадобятся дополнительные исследования – оценка биофизического профиля плода. К ним относятся измерения размеров плода при помощи УЗИ, кардиотокография (оценка сердцебиения плода при нагрузке и без нее) и доплерометрия сосудов матки, пуповины и самого плода. При выявлении ЗРП будет разрабатываться план дальнейшего ведения беременности и родов.

#### **Осложнения**

Одним из основных показателей хорошего здоровья ребенка является его вес при рождении. При наличии ЗРП вес ребенка при рождении является недостаточным и может вызвать следующие проблемы со здоровьем:

- трудность поддержания нормальной температуры тела;
- сниженная сопротивляемость организма к инфекциям;
- более низкие уровни сахара в крови и кислорода при рождении;
- низкие баллы по шкале Апгар.

#### **Лечение**

Специального медикаментозного или хирургического лечения задержки роста плода на данный момент не существует. К сожалению, препараты, улучшающие внутриплацентарный кровоток, на современном этапе не показали достоверное улучшение состояния. Единственным решением проблемы являются роды с последующим выхаживанием новорожденного. Очень важно своевременное выявление ЗРП – до того, как ребенку внутри матки станет совсем плохо, в результате чего он может погибнуть в отсутствие достаточного количества кислорода и питательных веществ. Для этого рекомендуется регулярное посещение доктора и ультразвуковое исследование.

#### **Профилактика ЗРП**

Замечательной профилактикой ЗРП, учитывая все факторы риска, является планирование беременности: предотвращение нежелательной беременности в молодом возрасте (до 18 лет), устранение или облегчение различных хронических заболеваний, в том числе анемии, заболеваний горла, полости рта, почек и печени, половых органов. Рекомендуется избавление от вредных привычек, ведение здорового образа жизни, исключение влияния вредных факторов окружающей среды. Огромную роль на благоприятное течение беременности оказывает полноценное здоровое питание с достаточным содержанием всех витаминов и микроэлементов. Хорошим подспорьем в этом вопросе является употребление витаминных добавок, которые будут способствовать лучшему течению беременности и зачатию здорового ребенка. При осложнениях беременности, таких как рвота беременных, воспалительные заболевания, преэклампсия, анемия и др., не затягивайте с посещением врача, следуйте всем его предписаниям и не занимайтесь самолечением.

Фатима КАСЫМБЕКОВА,  
врач-гинеколог,  
Медицинский лазерный центр



г. Алматы, пр. аль-Фараби, 7, ПФЦ «Нурлы Тау»,  
блок 4А, оф. 203 (2 этаж)

Телефоны: (+7 727) 311-16-24, 311-16-25





## История банков

### ТАК ВСЕ ЖЕ – ЯЙЦО ИЛИ КУРИЦА?

Спросите у любого: что было раньше – банки или «обменники»? Ответ будет совершенно очевидным: конечно, банки, иначе где же тогда обменникам деньги брать? А вот и нет! История в подробностях доказывает обратное.

### НАЛЕТАЙ, ТОРОПИСЬ...

Собственно, само слово «банк», или точнее banco, итальянского происхождения и в переводе означает «стол». Дело в том, что в X веке Италия стала на какое-то время центром мировой торговли. Сюда съезжались купцы с товарами и разменной монетой различных государств. И так как каждая страна чеканила свои деньги, то менялы-специалисты были крайне необходимы. Менялы обычно располагались на площадях, где происходила торговля, за особым столом, который, как было сказано выше, назывался banco. Однако стоит отметить, что банковская система к этому времени существовала уже давно и столы «менял» совсем не итальянское «ноу-хау», все началось еще со времен античности.

### ПЕРВЫЕ РОСТКИ

Сказать с полной уверенностью, какая именно страна стала прародителем банковской системы, достаточно трудно. Но известно, что у халдеян, еще

за 2300 лет до н.э., имелись купеческие товарищества, которые выдавали ссуды и занимались транзакциями. Халдеи – семитский народ, обитавший в области устьев рек Тигра и Евфрата на северо-западном берегу Персидского залива.

По некоторым данным, в Китае за 2000 лет до н.э. было даже своеобразное подобие чекового обращения. Но возникновение денежного хозяйства как такового (по ссылкам из многочисленных источников), скорее всего, уходит корнями в Вавилон. Там в VI в. до н.э. уже существовали банкиры, которые принимали процентные вклады и выдавали ссуды под залог имущества. По дошедшим до наших дней письменным свидетельствам, банковское предприятие «Эгиди», например, пользовалось в то время особой популярностью.

Достаточно развитая «банковская» деятельность существовала и в Элладе, где ведением дела занимались жрецы. Обыкновенно храмы получали большие доходы: от земельной собственности, денежных штрафов, «добровольно-обязательных» пожертвований и т.д. Основной задачей жрецов было увеличение доходов, дабы достойно поддерживать величие святыни. В своем стремлении к наживе они одними из первых додумались до кредита под залог не только имущества (ценностей и пр.), но и недвижимости, а в случае несвоевременного

возврата залог переходил в собственность церкви. Так что спасибо за нововведение нужно сказать им, а не современным жрецам Мамоны.

Храмы (Делосский, Дельфийский, Эфесский, Самосский и др.) принимали на хранение деньги и ценности за определенную плату, размещая их в специальных подвалах-хранилищах (аналог депозитной ячейки). Постепенно, с потерей своего влияния и авторитета, роль храмов как банков ослабевала, а затем и вовсе прекратилась. Так, например, в одну из междоусобных войн (1355–1356 гг.) произошло разграбление храмовых сокровищниц.

#### ПРИВЕРЖЕНЦЫ «ТРАПЕЗЫ»

В IV в. до н.э. в Афинах конкурентами храмов выступали «трапезиты», от греч. «трапеза», означающего стол, на котором (задолго до итальянцев) менялы и проводили свои манипуляции. Судя по всему, дела у трапезитов шли очень хорошо. Разнообразие банковских операций у любителей «потрапезничать» привело к тому, что появились даже специализированные банки. Так, например, существовали «аргираймосы», которые занимались меняльным делом, и «довеястаи» – они выдавали не только ростовщические ссуды, но и промышленные, осуществляя долгосрочные инвестиции, за что и получали свою маржу.

Распространение банковской «эпидемии» привело к появлению этого «вируса» в Египте, где Македонским были созданы первые (в смысле названия) «Королевские банки», управляемые греками. Банковское дело в Риме было организовано по образцу и подобию греческих банков в III в. до н.э. Банки получили название «аргентарии» или «мензарии». Они занимались не только депозитными вкладами, но и операциями безналичного перевода, выдавали ссуды – ростовщические, промышленно-сельскохозяйственные, под залог недвижимости, ипотечные (так что «благодарность» за ипотеку сразу – Македонскому). Кроме того, проводили аукционы, с которых продавали заложенное имущество. Короче говоря, все «радостно» в одном флаконе: «пришел, увидел, убанковал»...

#### МЕДНЫЙ ГРОШ

С эпохи Великого переселения и до Крестовых походов банковская деятельность в основном ограничивалась «обменными пунктами». Перевозка денег как таковых всегда была связана с огромным риском, и работники «обменников» додумались до выдачи денежных переводов в городах, где у них были коллеги по бизнесу. До наших дней сохранился один фолиант, содержащий следующую информацию: «Меняла Симон Розе свидетельствует, что он получил 34 генуэзских меры и 32 динара, за которые брат его Вильгельм в Палермо должен уплатить предъявителю этой бумаги 48 марок хорошим серебром». Вообще-то такие операции в конечном



итоге стали предпосылками к появлению бумажных денег, ведь золото, в связи с его физико-химическими характеристиками, находясь в обращении, постепенно стиралось, теряя свой изначальный вес, а значит, и номинальную стоимость. Поэтому мелкие золотые монеты постепенно заменили серебром и медью.

#### ЖИРНЫЙ КРУГ

В Европе банки появились сначала в Италии. Больше всего их было в Генуе, Венеции и Флоренции. Затем эпидемия наживы перекинулась на Францию, Нидерланды, Гамбург – город-республику – и, конечно, Англию. Вследствие разнообразия меновой единицы и неумеренного аппетита менял некоторые городские управления и торговые классы стали открывать общественные банки. К этому привело еще и то обстоятельство, что у банкиров постепенно сосредотачивались все наличные средства представителей торгового класса, которые все чаще производили между собой финансовые расчеты не наличными, а путем эпистолярного переноса суммы со счета должника на счет кредитора, т.е. «безналом». Такая операция получила название «жирооборот» (в переводе с греч. «круг»).

Первые «жиробанки» появились в Италии. Банк «Монтеньева» в Венеции (1156 г.) являл собой общественное учреждение, которое принимало налоги и производило некоторые финансовые операции, подразделявшиеся на светские и учрежденные для борьбы с ростовщичеством; последние находились под пристальным вниманием духовенства. Банк «Святого Георгия» (1407 г.), был образован путем слияния мелких общественных банков и находился под покровительством г. Генуи. В качестве кредитора республики он имел исключительные привилегии. Даже генуэзский дож (мэр) при своем вступлении в должность обязан был поклясться, что гарантирует защиту самостоятельности банка. В 1463 г. «Святому Георгию» Папой Римским было дано право «отлучать от церкви» всех должников. Поэтому у банка должников не было. Однако в жиробанк «Святой Георгий» «обратился» только в 1675 году.

Немного ранее (1609 г.) голландское правительство из-за злоупотреблений местных банкиров учредило Амстердамский общественный банк под гарантией города. В 1619 г. Гамбург, по примеру Амстердама и по тем же причинам, создает свой жиробанк.

Жиробанки имели ряд преимуществ по сравнению с «обычными». Например, принимали деньги на хранение, что было очень немаловажно для того времени, отличавшегося отсутствием безопасности. Торговый класс получил возможность распоряжаться своими деньгами путем переводов со своих счетов на счет получателя, а это уже не просто экономия времени. В основу операций закладывалась меновая единица известных банков: Bankgeld, Curantgeld, Hamburger, Mark-Banco. Она соответствовала оговоренному стандарту веса и пробе благородного металла, хранившегося в резервах банка.

Таким образом, на этом этапе развития банки становились исключительно жиром, но не депозитными в современном смысле слова, так как вклады принимались, но пользоваться ими для собственных нужд банк не мог. Поэтому клиенты не получали проценты, а наоборот, платили комиссионные.

### БАНКОВСКАЯ ГРИБНИЦА

Дальнейшее «размножение» банков происходило в Англии. Основным банком был «Английский банк», созданный шотландцем Уильямом Петерсоном (1694 г.), с уставным капиталом в 1 200 000 фунтов стерлингов (для решения правительственных финансовых затруднений). В силу того, что капитал был изъят государством, были выпущены банковские билеты на эту же сумму. Банк мог расплачиваться этими билетами, имел право торговать золотом, дисконтировать векселя (проще говоря, «бумажка» покупается по стоимости ниже номинала, а продается по номиналу, полученная спекулятивная маржа и есть дисконт). Законодательно устанавливается залоговое право. Теперь банк мог предоставлять ссуды под залог имущества с условием: если деньги не будут возвращены в срок, это самое имущество может быть отнято на законных основаниях. Также было разрешено принимать вклады для пополнения своего капитала, но выплачивать по ним проценты.

А дальше, как грибы после дождя, возникают специализированные банки: в Шотландии – «Королевский» (1695 г.), банк «Британской компании» для торговли холстом (1706 г.), «Венский банк» (1703 г.), «Прусский банк» для морской торговли (1767 г.), «Парижская учетная касса» (1776 г.), «Петербургский банк» (1780 г.). Появляется и новый способ расчетов: не только путем переносов со счета на счет и переводов, но и посредством чекового обращения. Распространение получает прием вкладов. После многолетней практики банки пришли к выводу:

сумма депонированных денег мало изменяется, данные выплаты обыкновенно покрываются поступлениями, постепенно остаток вклада даже увеличивается. Следовательно, более или менее значительную часть вверенных им денег они без ущерба для вкладчиков, но втайне от них запускают в оборот. Но «шила в мешке не утаишь». Узнав о перемене, клиенты банков отказываются платить комиссионные, требуя выплаты процентов. Таким образом, исключительно под давлением, а не по широте душевной, банкам приходится стать депозитными. Появились три основных вида вкладов: до востребования, срочные и сберегательные.

### СЛОЖНЫЙ МЕХАНИЗМ

В начале XIX века появились центральные банки, монопольно выполняющие функцию эмиссии банкнот. Например, «Центральный банк» был образован Наполеоном во Франции в 1800 г., «Австрийский банк» – в 1806 г., «Русский государственный банк» – в 1860 г.

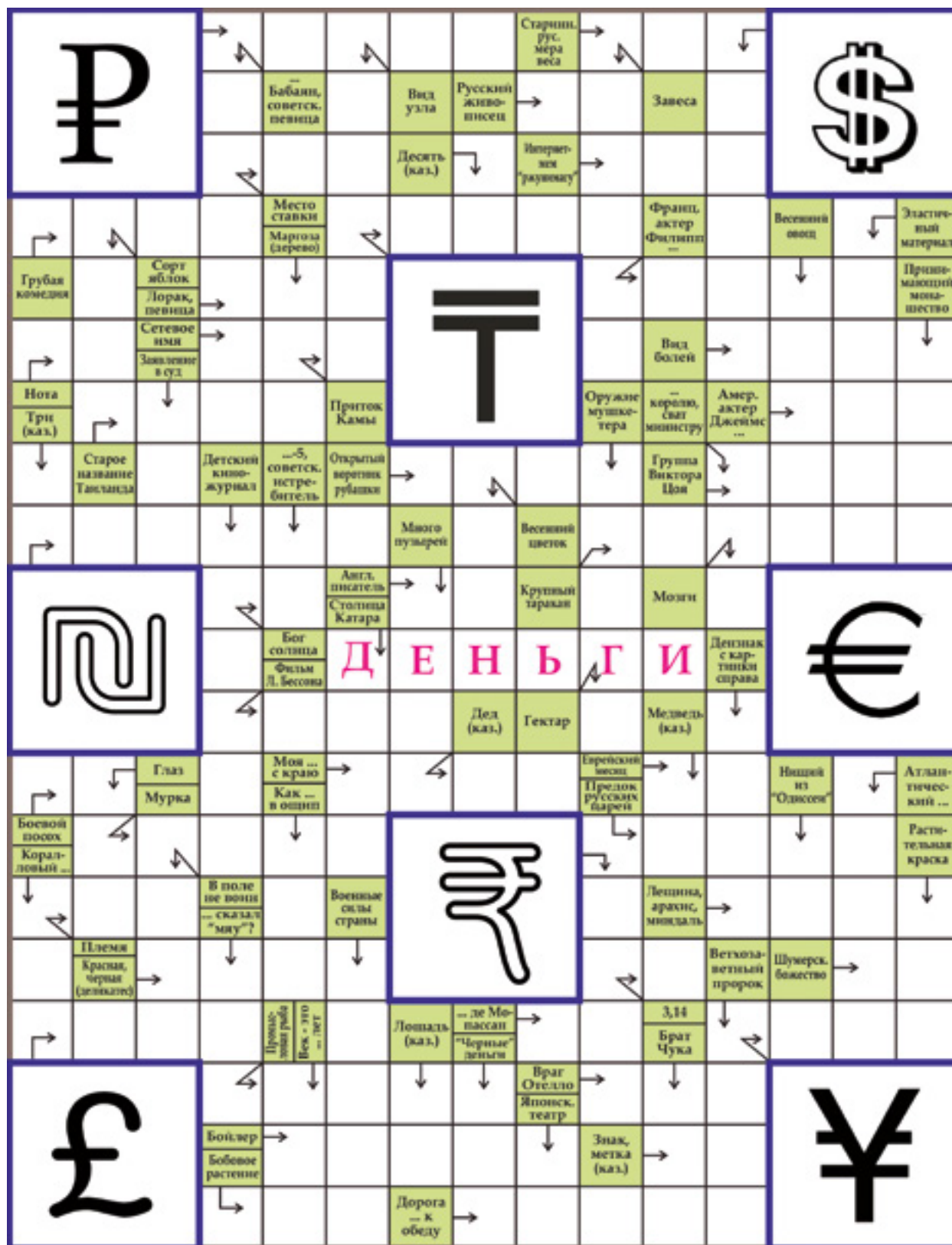
Возникли специализированные банки: «ипотечные» (но под залог недвижимости), «народные» – обслуживающие население, «ремесленные». Появились «ссудные кассы», выдававшие кредиты. «Сберегательные кассы» принимали вклады населения (но не имели права заниматься кредитованием; являясь государственными учреждениями, они размещали деньги в государственных ценных бумагах). Все увеличивающееся количество банков стимулирует формирование полноценной банковской системы, включающей центральный банк, универсальные банки, которые осуществляют весь известный спектр операций, и специализированные банки, ориентирующиеся на определенный вид операций. Конкуренция среди банков постоянно приводит к появлению новых операций. Так, в 1877 г. появляется «лизинговая операция» – сдача оборудования в аренду с последующей выплатой его стоимости.

Несколько позже банки начинают осуществлять «факторинговые» операции – переуступку прав требования во всех ее разновидностях (конвекционная, дисконтирование фактур и конфиденциальная). Развитие рынка ценных бумаг приводит к расширению операций. Законодательные ограничения (участие банков на рынке ценных бумаг, участие в капиталах предприятий) способствуют возникновению трастовых операций, т.е. операций по доверию, которые в настоящее время получили широкое распространение и разнообразие.

Развитие банковской системы привело к тому, что современный банк – это достаточно большой и сложный механизм широкого спектра, играющий серьезную роль в экономике любой страны мира.

Подготовила Елена КАРЧЕВСКАЯ





Ответы на сканворд, опубликованный в предыдущем номере:

**По горизонтали:** Мороз. Фа. Кот. Яга. Ер. Ия. Коркыт. Гну. Ананас. Каа. Алена. Мазай. Ярмо. Во. Лом. Анна. Вата. Балу. Ну. Оз. Диво. Пол. Мотылек. Жамбыл. Жало. Рупор. Тест. Нат. Трость. Панса. Ива. Ге. Ял. Луи. Щукарь.

**По вертикали:** Ма. Жито. Игла. "Ида". Ян. За. Мост. Ука. Вино. Три. Маяк. Айва. Мыс. Овощ. Гора. От. Тол. "Оса". Ар. Як. Ом. Ты. Ла. Об. Кета. Яма. Еж. Ель. Хор. Нар. Оскар. Жалмауыз. Лунатик. Неон. Пропан. Пан. Отс. Сажа. Лавр.



## Девять историй о том, как контролировать свои расходы и преумножить состояние

**❶ Жили-были две принцессы-близняшки.** Их прокляла в детстве злая колдунья и предсказала, что, когда они вырастут, обе уколются веретеном и уснут, чтобы ни одной не было обидно. Был у них папа, любящий король, и он дарил обеим первого числа каждого месяца по большой купюре. Принцесса, которая была на десять минут старше, копила деньги в банке, а младшая хранила деньги тоже в банке, но стеклянной. Конечно, король запретил все прялки в королевстве, и, конечно, они нашли заброшенное веретено на чердаке, укололись и уснули на сто лет. Но, пока они спали, в стране произошла большая-пребольшая инфляция. И деньги младшей принцессы превратились в красивые фантики, а старшей принцессе выросшее за сто лет по формуле сложных процентов состояние позволило купить весь мир. А поскольку принц был только один, нетрудно догадаться, кого он выбрал.

*Если после основных трат у вас что-то остается и получается накапливать – не держите под подушкой все. Отнесите в банк: так вы сохраните, а возможно, еще и заработаете.*

**❷ Один умненький мальчик зашел в автобус и попросил продать билетик.** Когда ему дали билет, он положил его в правый карман. После этого он попросил еще билетик и положил его в левый карман. Сидящая рядом бабушка удивилась:

- Мальчик, зачем ты взял второй билет?
- А вдруг у меня первый украдут?
- А если и второй украдут?
- Так на этот случай у меня проездной!

Хитрый мальчик знал, что нельзя хранить все яйца в одной корзине и ставить на то, что с твоим единственным билетом ничего не случится.

*Так и вы диверсифицируйте свою прибыль: держите счет в банке (возможно, в нескольких), делайте инвестиции в недвижимость, ценные бумаги и т.д.*

**❸ Один очень хитрый математик организовал лотерею и пообещал выигравшему бесконечную сумму денег без всякого риска.** Билет стоил 100 долларов. Народ повалил валом. Когда счастливчик, вытянувший выигрышный билет, прибежал за своим призом, математик объяснил ему, каким способом будет производиться выплата:

– Сегодня вы получаете один доллар, на следующей неделе – 1/2 доллара, еще через неделю – 1/3 доллара, и так далее...

**Не верьте пустым обещаниям тех, кто сулит золотые горы, невиданно высокие проценты, быстрые деньги и полное отсутствие риска при этом. И, вкладывая свои деньги, помните, что сохранение капитала надежнее, чем быстрый доход при высоких рисках.**

④ Жил-был один бай, и были у него фруктовые сады, хлопковые плантации и много-много овец. И зарабатывал он много денег. Каждый вечер звал он музыкантов и танцовщиц, заказывал самый вкусный плов и заморский фрукт авокадо. Сговорились соседские баи погубить его и дали ему совет: копи, дорогой, в казахских тенге – очень крепкая валюта, куда устойчивее нашего сома. Копил наш бай, копил и накопил много тенге. А коварные соседские баи договорились с Саудовской Аравией – та обрушила цены на нефть, и казахский тенге упал. И теперь у нашего бая остались деньги только на заморский фрукт авокадо – ест его каждый вечер, хоть уже и видеть не может.

**Вывод: что бы там ни говорили умные люди, копите деньги в той валюте, в которой происходят основные траты.**

⑤ Жила-была Золушка. И вышла она замуж за принца. Пожили они с королем и королевой во дворце и поняли, что надо разъезжаться: с утра до вечера пилила королева невестку за ее неблагородное происхождение, утиную походку и склонность к семечкам. Взял принц свои полцарства и пошел в банк, чтобы денег на дворец занять, а там предложили ему взять ипотеку в японских йенах, потому что по ней были очень низкие ставки. Построили они с Золушкой дворец и стали в нем жить-поживать, ипотеку закрывать да радоваться, что они такие умные и хитрые. Но вдруг японская йена взяла и пошла укрепляться. Смотрит принц – с каждым месяцем платит он все больше и больше, больше и больше... Прошло десять лет. Пришлось принцу вернуть королю полцарства, потому что заплатил он за свой дворец столько, будто не из хрусталя он был построен, а из золота.

**А все очень просто: надо брать кредит в той валюте, в которой зарабатываешь.**

⑥ Один старый еврей торговал возле банка семечками. Подошел к нему другой еврей и попросил денег взаймы. Отказал ему старый еврей наотрез. Возмутился его приятель: как же так, говорит, наши отцы дружили, наши деды на одной улице жили, а ты мне денег одолжить не хочешь. Ткнул старый еврей пальцем себе за спину:

– Видишь банк?

– Ну, вижу, – ответил приятель.

– У нас с этим банком договор: я не даю в долг, а они не торгуют семечками.

**Каждый должен заниматься своим делом и делать его хорошо. И вы бойтесь доверять непрофессионалам – берите деньги в долг у банкиров, а семечки покупайте у торговцев, так спокойнее.**

⑦ Жене одного банкира попала соринка в глаз, и ей пришлось идти к врачу. Этот визит обошелся банкиру в сорок долларов. Но другому банкиру повезло еще меньше: на глаза его жене попало меховое пальто, и это ему обошлось в пять тысяч долларов.

**А все потому, что деньги – это не повестка в магазин и спонтанные покупки хороши только как кратковременное и редкое лекарство от депрессии.**

⑧ Жила-была семья Ивановых, и были у них замечательные соседи – Петровы. Надумали как-то Ивановы вложиться в одно очень прибыльное дело и попросили у Петровых взаймы денег. Согласились чудесные Петровы и одолжили Ивановым пять тысяч долларов на полгода. Но, увы, прогорело бесприорышное предприятие Ивановых, и остались они без денег, зато с большим долгом. Пришли к ним Петровы через полгода с пирогом и конфетами, посидели, чаю попили. Не хотите ли, говорят, случайно вернуть нам наши пять тысяч? Пообещали Ивановы вернуть прямо завтра – сказали, что предприятие очень прибыльное, надо только чуть-чуть подождать. Подождали Петровы еще месяц, пришли уже без пирога: возвращайте пять тысяч, говорят, пора уже. Опять поклялись Ивановы, что на днях отдадут, но стали от Петровых прятаться. А папа Петров стал караулить папу Иванова в подъезде да грозить большими неприятностями. А мама Петрова начала, встречая маму Иванову, кричать на весь двор, что та нахалка бессовестная. А еще через три месяца оказалось, что вместо чудесных и душевных людей у Ивановых в соседях злобные и отвратительные гоблины.

**Отсюда вывод: хотите дать взаймы денег друзьям или знакомым – дайте ровно столько, сколько можете себе позволить подарить. Так вы сохраните душевное спокойствие и отношения.**

⑨ Помните сказку о рыбаке и золотой рыбе? Закинул старик невод в третий раз, и пришел невод с одною рыбкой, да не с непростою рыбкой – золотую. Взмолилась рыба: «Отпусти меня, старче, в море! Дорогой за себя дам откуп – откуплюсь чем только пожелаешь». И что сделал недалекий старик, вместо того чтобы воспользоваться этим уникальным предложением? Пошел и рассказал старухе о рыбке. Что было дальше, вы знаете: остался старик мало того что у разбитого корыта, но и с той же сварливой, ненасытной и не чувствующей берегов старухой.

**Отсюда мораль: поймал чего – молчи! Деньги любят тишину.**



# ПОЛИЕН ОМЕГА 3:

польза свежей рыбы в каждой капсуле!



Ни для кого не секрет, что в Республике Казахстан отмечен дефицит жирных сортов рыбы (скумбрии, тунца, форели, лососевых), особо богатых Омега-3 кислотами, которые определяют как «уникальные» и «незаменимые». Исследования показали, что наш организм ежедневно и остро нуждается в их присутствии, но парадокс в том, что сам он их производить не умеет. Полиненасыщенные жирные кислоты Омега-3 способствуют снижению в крови концентрации плохого холестерина, самым благотворным образом влияя на здоровье головного мозга, сердца и сосудов – ведь именно холестерину принадлежит ведущая роль в образовании атеросклеротических бляшек, закупоривающих сосуды.

Проблему дефицита Омега-3 кислот поможет решить свежая рыба, которую следует подключать к рациону хотя бы 3–4 раза в неделю. Также ситуацию помогут исправить специальные капсулы с Омега-3, если взять в привычку их ежедневный прием.

Крупным производителем продуктов на основе рыбного жира является компания «Полярис», которая расположена в Мурманске, в непосредственной близости от моря и свежих рыбных уловов. Более восьмидесяти лет опыта производства

и переработки рыбных жиров, двадцать из которых компания посвятила совершенствованию технологии капсулирования рыбного жира, привели к созданию высокотехнологичной разработки под названием «ПОЛИЕН».

Капсулы Омега-3 «ПОЛИЕН» – это продукт, в котором сохранены все самые важные и полезные вещества, содержащиеся в рыбе, и полностью исключены любые вредные примеси.

Кислоты Омега-3 в капсулах «ПОЛИЕН» представлены не в виде этиловых эфиров, а в естественном виде, что обеспечивает высокую биодоступность продукта. Иными словами, Омега-3 «ПОЛИЕН» в организме работает как свежая океанская рыба.

Капсулы «ПОЛИЕН» не требуют специальных условий хранения, поэтому они могут быть всегда под рукой. Всего одна капсула Омега-3 «ПОЛИЕН» способна компенсировать дефицит Омега-3 кислот в организме, а три капсулы обеспечивают суточную потребность.

Спрашивайте в аптеках города  
или закажите сейчас на сайте  
<http://kz.apteka.com>.

# ОМЕГА-3 «ПОЛИЕН»



**НОВИНКА!**

**ПОЛЕЗНОЕ  
ДОЛЖНО БЫТЬ ВКУСНЫМ!**

ВКУСНАЯ ОМЕГА-3 «ПОЛИЕН»  
СО ВКУСАМИ МУЛЬТИФРУКТА И ВИШНИ  
ДЛЯ ДЕТЕЙ С 3-Х ЛЕТ И ПОДРОСТКОВ



**Полиненасыщенные жирные кислоты Омега-3 необходимы организму каждый день.**

**РЕШЕНИЕ ЕСТЬ!**

- Ежедневно потреблять свежую рыбу
- Ежедневно принимать 1-3 капсулы ПОЛИЕН с Омега-3

ПОЛИЕН - высокотехнологичная современная разработка компании «Полярис». ПОЛИЕН работает в организме как свежая рыба, содержит оптимальное количество Омега-3 не в виде этиловых эфиров, а в естественном виде, чем обеспечивается абсолютная биодоступность продукта.



## ПРЕИМУЩЕСТВА ОМЕГА-3 «ПОЛИЕН»:

- В КАПСУЛАХ СОХРАНЕНЫ ВСЕ ПОЛЕЗНЫЕ СВОЙСТВА СВЕЖЕЙ РЫБЫ
- ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКТА СТРОГО КОНТРОЛИРУЕТСЯ НА ВСЕХ ЭТАПАХ
- НЕ СОДЕРЖИТ ТОКСИЧНЫХ ПРИМЕСЕЙ
- САМАЯ ШИРОКАЯ ЛИНЕЙКА ПОЛИЕН - ПОЛЕЗНЫЕ СВОЙСТВА ОМЕГА-3 ДОПОЛНЕНЫ РАСТИТЕЛЬНЫМИ ЭКСТРАКТАМИ И МАСЛАМИ
- СОВМЕСТИМ С ПРИЕМОМ ДРУГИХ ПРЕПАРАТОВ И ВИТАМИНОВ
- НЕ ТРЕБУЕТ СПЕЦИАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ ХРАНЕНИЯ



ОМЕГА-3 35% «ПОЛИЕН»



ОМЕГА-3 35% «ПОЛИЕН»  
С БОЯРЫШНИКОМ  
И ВИТАМИНОМ Е



ОМЕГА-3 35% «ПОЛИЕН»  
С ВИТАМИНОМ Е



ОМЕГА-3 30% «ПОЛИЕН»  
С КЕДРОВЫМ МАСЛОМ  
И ВИТАМИНОМ Е



ОМЕГА-3 30% «ПОЛИЕН»  
С ОБЛЕПИХОВЫМ МАСЛОМ  
И ВИТАМИНОМ Е



ОМЕГА-3 35% «ПОЛИЕН»  
С ЛАМИНАРИЕЙ  
И ВИТАМИНОМ Е

# НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВОМ



## СУП ИЗ ТОПОРА

При теперешних ценах это словосочетание звучит не названием старой сказки, а как рецепт. Шутка, конечно. Однако в каждой шутке, как известно, есть доля правды.

Львиная доля наших доходов уходит на питание. Что ж поделаешь, питаться одним воздухом мы еще не научились. «Экономить на желудке нельзя ни в коем случае!» – слышим отовсюду раз и навсегда заученное правило, да и нередко повторяем его сами.

Оно и понятно: не будешь питаться – не сможешь двигаться. Но все-таки, если пересмотреть этот незыблемый постулат, приложить капельку усилий, разумного подхода к закупу, приготовлению продуктов – может быть, и получится питаться вкусно, полезно и экономно?

### ИСКУССТВО БЫТЬ ПОКУПАТЕЛЕМ

Получив зарплату или пенсию, можно составить список необходимых продуктов, которые понадобятся в течение месяца. Тех, что нужны постоянно и запас которых периодически должен пополняться: крупы, мука, масло растительное, сахар, чай и т.п. Второй «главой» списка идут мясо, рыба, масло сливочное. Ну а на третьем месте – траты почти ежедневные: хлеб, молоко – то, что нельзя закупить впрок. Наверняка у вас есть особо любимый продукт, от которого не откажетесь. Например, сыр! Для меня важным пунктом в списке ежемесячных продуктовых покупок является пачка хорошего молотого кофе. Конечно, это очень удобно: купить необходимое в ближайшем магазине. Главное – быстро! Но оптовый базар или супермаркет с огромным выбором и широким ценовым диапазоном все же бюджетнее, плюс ассортимент там гораздо шире.

Не секрет, что при походе в супермаркет нас может ожидать множество «подводных камней». У маркетологов крупных торговых точек свои секреты. Так, например, на полках в первую очередь бросаются в глаза продукты с истекающим сроком годности, тогда как товары посвежее кладутся поглубже и не сразу видны. То, что подороже, находится на уровне наших глаз. Не поленитесь присесть на корточки или протянуть руку к верхней полке: возможно, там находится тот же товар, только чуть дешевле. Скоропортящиеся продукты (сыры, колбасы, рыбу, ветчину и т.п.) в вакуумных упаковках лучше не покупать, а взять на развес.



Мы ведь не знаем, какого качества товар и когда его завернули в вакуум. Кстати, то же самое можно сказать и о кондитерских изделиях, например о печенье, упакованном в пластиковый лоточек. Часто мы покупаемся на привлекательную упаковку, на товары раскрученных брендов, тогда как те же самые продукты без красивой обертки и отечественного производства на порядок дешевле. Есть ли смысл платить за мнимую красоту или известную марку? Помните: мытые, резанные, расфасованные продукты обходятся дороже.

Перед тем как идти в супермаркет, неплохо бы составить список необходимых покупок и брать с собой не более той суммы, которую предполагаете потратить. В огромном магазине так много соблазнов! Поэтому лучше не ходить туда на голодный желудок и не брать с собой маленьких детей, которым, несомненно, захочется чего-нибудь вкусного и вредного. И, стоя в очереди в кассу, посчитайте на калькуляторе (он есть в любом мобильнике) итоговую стоимость своих покупок. Может быть, на кассе вас и не обсчитают, но так все-таки надежнее для вашего кошелька. Да, и можно научиться заменять дорогие продукты более дешевыми. Те же макаронные изделия или молочную продукцию часто продают по акциям. Главное, не покупать просрочку: здоровье все-таки дороже.

### НЕ ЛЕНИТЕСЬ ГОТОВИТЬ!

Перекусить в обеденный перерыв можно и в ближайшем от офиса кафе. Но рационально ли это? Ведь дешевле принести еду с собой. Во многих



крупных компаниях сегодня созданы прекрасные условия для приема обеденной пищи. Да, общепит – это удобно и быстро, но насколько полезно, рассуждать не будем. А уж то, что невыгодно, когда у вас в кошельке негусто, это точно. Так что кафе и рестораны – это для особо торжественных случаев.

Покупные пельмени, вареники и прочие полуфабрикаты незаменимы, когда у нас цейтнот или нежданные гости на пороге. Но! Мы ведь не знаем, как готовился продукт и сколько мяса было положено при его приготвлении. Возможно, не пострадал ни один бычок (если речь, к примеру, о пельменях). Есть смысл налепить, нафаршировать, заморозить те же пельмени, манты или перцы заранее. Да, трудоемко, долго, зато выгодно. Ту же селедку или сало, буженину можно приготовить самим – интернет выдаст массу рецептов. И вкуснее, и дешевле. То же самое касается соков, приправ, соусов. Поверьте, смешно покупать готовую горчицу сомнительного качества, тогда как заваренная собственноручно выйдет гораздо дешевле и вкуснее. Мелочь, конечно. Но ведь «копейка рубль бережет», не так ли?

Курицу рациональнее покупать целиком. Из крыльев и спинки можно сварить суп, а остальные части – потушить на вторые блюда. Можно экономить и на мясе. Запеканки, жаркое с картошкой, гуляш с гарниром, ленивые голубцы гораздо экономнее одного огромного отварного или обжаренного куска. Иногда мясо можно заменять субпродуктами, они дешевле. Говяжье сердце можно отварить и порезать кусочками на бутерброды. А из бульона сделать сытный супчик или пустить его на подливку ко второму блюду.

А выпечка? Пироги и торты, да что говорить, даже домашний хлебушек получится и вкуснее, и дешевле покупного. Или та же домашняя лапша: выделить один вечерок и самим накатать-насушить – вот еще один пункт экономии. Отличная и недорогая основа для домашнего рациона – крупы. Они достаточно дешевы, но утренние каши – это и малозатратно, и выгодно, и полезно. Кстати, рис для фаршированных перцев или рыбных пирогов можно заменять более дешевой сечкой. Вкусовой разницы никто не заметит.

Экономные, рачительные хозяева не допускают порчи и выброса приготовленной еды. Лучше приготовить меньше, чем выбросить несъеденное в помойку. В этой связи всегда вспоминаю одну знакомую старушку, коренную ленинградку, пережившую блокаду. Она никогда ничего не выбрасывала. Однажды кто-то пришел к ней в гости с тортом, который оказался не очень хорошего качества. Недобросовестные кулинары вместо масла положили в изделие маргарин, а коньяк, требуемый рецептурой, вероятно, выпили сами. Короче говоря, на следующее после покупки утро торт «потек». Недолго думая, хозяйка добавила в него муки, капельку разведенных в молоке дрожжей

и тщательно вымесила всю массу, которая еще недавно гордо именовалась тортом. Как результат – прекрасные печенюшки, которые с удовольствием съел внук-школьник.

### ЗАПАС КАРМАН НЕ ТЯНЕТ

Кто-то считает, что солить-мариновать овощи, варить варенье – это убийство драгоценного времени и сил, которые приходится тратить на зарабатывание денег, вот ведь какой парадокс. Но как приятно зимним холодным вечером открыть баночку овощной икры или рубинового вишневого компота к ужину, а на десерт достать из морозилки малину или вишню. И вспомнить солнечное теплое лето! Думается, никто не будет спорить: собственноручно сделанные заготовки обходятся в разы дешевле и, несомненно, вкуснее и безопаснее для организма в сравнении с покупными. Так что любые заготовки украсят наш зимний стол и сэкономят финансы. Да, и покупать желательнее сезонные овощи. Согласитесь, сочная ароматная клубника хороша в июне, а упругие краснобокие помидоры в августе – сентябре, но никак не в феврале!

Многие семьи в теплый сезон выезжают на лоно природы. Пусть даже не на охоту или рыбалку. Но сбор грибов в удачный год, а также дикорастущих ягод и трав (мяты, душицы, крапивы и т.д.) – вот еще один замечательный бонус для семейного бюджета. Главное – не лениться. Тот же барбарис, собранный в горном ущелье, прекрасно заменит рыночную смородину, ибо он является бесценным кладом витаминов С. И кисель из него замечательный.

Неплохо иметь дома небольшой, но обязательный запас нескоропортящихся продуктов (крупы, сахар, соль, панировочные сухари) и припасы на случай прихода неожиданных гостей (конфеты, печенье, варенье, сухофрукты, орехи).

Конечно, приходится побегать по маркетам и рынкам, чтобы найти более дешевые продукты, и потратить достаточно много времени на домашнюю кулинарию. Но это само собой разумеющиеся издержки. Долго.хлопотно. Однако выгодно. Можно проявить смекалку, немного фантазии и самостоятельно придумать новые и недорогие блюда для семейного рациона. Например, что делать, если в холодильнике пусто? Ну или почти пусто, а позавтракать хочется? Главное, чтобы в доме была мука и хотя бы одно яйцо. Берем все, что найдем в холодильнике: завалявшийся кусочек заветренной колбасы, немножко лука, выдавливаем остатки майонеза, вбиваем яйцо. Солим-перчим, всыпаем немного муки, тщательно вымешиваем и выпекаем лепешку. Ингредиенты могут варьироваться как угодно.

В начале каждой недели продумайте меню на несколько дней с учетом имеющихся в доме продуктов. Можно собирать рецепты «экономных» блюд, которые готовятся быстро и дешево.

## Скромное меню на неделю



### ПОНЕДЕЛЬНИК

*Завтрак:* Овсянка с сухофруктами и орехами.  
*Обед:* Рассольник с сердцем. Рис с овощами.  
*Ужин:* Картофельная запеканка с говяжьим сердцем и луком.



### ВТОРНИК

*Завтрак:* Ленивые вареники или сырники.  
*Обед:* Щи на курином бульоне. Отварная свекла с грецкими орехами и сухофруктами.  
*Ужин:* Куриные грудки, тушеные в сметане, пшеничная каша с луком.



### СРЕДА

*Завтрак:* Молочная каша с вареньем.  
*Обед:* Щи на курином бульоне. Винегрет.  
*Ужин:* Перловая каша с овощами и котлеты.



### ЧЕТВЕРГ

*Завтрак:* Оладьи из гречки с грибами.

*Обед:* Суп из плавленого сырка, салат из зеленой фасоли и крабовых палочек.

*Ужин:* Плов из курицы или свинины.



### ПЯТНИЦА

*Завтрак:* Горячие бутерброды.

*Обед:* Суп-пюре из овощей (тыквы, моркови, картофеля). Салат из отварной моркови, свеклы и орехов.

*Ужин:* Ленивый голубец, отварная картошка.



### СУББОТА

*Завтрак:* Картофельные оладьи со сметаной.

*Обед:* Винегрет с селедкой, борщ.

*Ужин:* Блинчики с мясом, овощной свежий салат.



### ВОСКРЕСЕНЬЕ

*Завтрак:* Омлет с сыром.

*Обед:* Оливье с курицей или мясом, борщ.

*Ужин:* Овощное рагу, бефстроганов.

Елена КАРЧЕВСКАЯ



# СКИДКА 5 %

Промокод действует с 01.11 по 30.11.16!

АРТЕКА1 – Алматы и Алматинская область, Талдыкорган,  
Тараз, Жамбылская область, Шымкент, ЮКО,  
Кызылорда и Кызылординская область

АРТЕКА2 – Актау и Мангистауская область

АРТЕКА3 – Астана, Акмолинская область, Кокшетау,  
Петропавловск, Караганда и Карагандинская область, СКО,  
Павлодар и Павлодарская область

АРТЕКА4 – Костанай и Костанайская область

АРТЕКА5 – Актобе, Актюбинская область,  
Атырау и Атырауская область, Уральск, ЗКО

АРТЕКА6 – Усть-Каменогорск, ВКО, Семей





# НОВАБЬРЬ – 2016



## Овен

(21.03-20.04)

Спокойствие и невозмутимость – ваши верные ноябрьские друзья. Работа над новыми проектами, если таковые имеются,

будет продвигаться медленно. Строить большие планы не рекомендуется. Нагрузка должна быть умеренной, тогда и задачи будут выполнены качественно. В финансовом плане в ноябре нестабильность материального положения может вынудить Овнов искать подработку. Изначально дело, за которое вы возьметесь, будет приносить лишь небольшие дивиденды. Но со временем вы сумеете вывести его на более высокий уровень, чем существенно увеличите поступления в личный бюджет.



## Телец

(21.04-21.05)

В этом месяце вам не рекомендуется отправляться в путь, поскольку возможны задержки при получении документов и неприятности в дороге. В этот период

нежелательно покупать транспортные средства: велика вероятность, что даже новый автомобиль окажется с дефектом. В ноябре в сфере профессиональной деятельности Тельцам стоит трудиться не покладая рук. В отношении финансов ноябрь будет проходить для вас под знаком неопределенности. Скачки вверх-вниз угрожают вашему благополучию в этот период. А вот рассудительность и осторожность станут наилучшей защитой в денежных вопросах.



## Близнецы

(22.05-21.06)

В профессиональной сфере первая половина ноября будет для Близнецов достаточно напряженной: потребуется выполнить большой объем работы в сжатые сроки. Возьмите себе в помощь коллегу: так снизится вероятный риск ошибок. Вторая половина месяца – отличное время для начинаний. Некоторые представители знака сумеют продвинуться по служебной лестнице. Финансовое положение в ноябре обещает быть непростым, и все из-за вашей небрежности. Во избежание неприятностей планируйте заранее все расходы и при поступлении значительных сумм откладывайте половину денег.



## Рак

(22.06-22.07)

В ноябре вряд ли удастся расслабиться и подумать о чем-то ином, кроме работы. Отдых, например, точно не светит. Как

только вы успешно решите очередную производственную проблему, поймете, что у начальства еще имеется внушительный запас поручений, который касается в первую очередь вас. Этот период может стать для вас удачным. Именно сейчас появится возможность воплотить в жизнь некоторые мечты. Но на пути к успеху могут возникнуть небольшие препятствия. Финансовая сторона жизни Рака в ноябре вполне стабильна. Самой щедрой на доходы окажется вторая половина месяца.



## Лев

(23.07-23.08)

В профессиональной сфере ноябрь окажется довольно напряженным периодом для представителей знака Лев. Пробудившееся желание командовать окружающими

станет причиной нередких ссор. Не будьте авторитарны и не навязывайте другим свое мнение. Во второй половине месяца вы сможете найти выход из самых запутанных ситуаций. Период благоприятен для того, чтобы отправиться в дальнюю поездку. Львам не стоит торопиться тратить деньги, которые неожиданно придут в руки. Они понадобятся вам позднее – в следующем месяце – для оплаты счетов, налогов, возврата долгов, подарков к празднику.



## Дева

(24.08-23.09)

В сфере карьерной деятельности ноябрь неплох для работы, но уж очень острые у нее «крючки». Будьте внимательны, дотошны к деталям. Благодаря этому удастся обнаружить недочеты, которые закрались в документы. Ноябрь вполне подходит для трудовых подвигов, но не склоняет к дипломатии: переговоры могут закончиться конфликтом. Финансовая сторона жизни в ноябре не будет сильно тревожить Деву. Денег хватит на удовлетворение всех разумных желаний. Но прежде чем отправиться в магазин со значительной суммой денег, обсудите необходимость покупки с близкими.

Яна Сологерт, астролог



## Весы

(24.09–23.10)

В профессиональной сфере в первой половине ноября вероятны непредвиденные ситуации. Может сорваться встреча, о которой вы долго договаривались, или перед подписанием документов в них обнаружатся ошибки. Но выход из положения будет быстро найден. В конце месяца не стоит перетруждаться. Энергетические ресурсы организма в это время будут ограниченными, вы станете быстро уставать. Займитесь простыми делами, не требующими сосредоточения, наведите порядок на рабочем месте, обсудите с коллегами насущные проблемы. Что касается финансов, то рассчитывать на повышение доходов в этом месяце Весам не придется.



## Скорпион

(24.10–22.11)

В профессиональной деятельности Скорпионам, имеющим авторитет в коллективе и неуклонно поднимающимся по карьерной лестнице, в ноябре непременно повезет. Вы еще больше укрепите свои позиции и получите неплохую прибыль. Главное – заставить себя активно поработать: не отказывайтесь от новых поручений, будьте пунктуальными и собранными, выступайте с инициативами. Ни в коем случае нельзя нарушать сроки, срывать договоренности и проявлять признаки лени. Ноябрь – прекрасное время для решения своих финансовых вопросов. Любые денежные операции сейчас окажутся весьма удачными.



## Стрелец

(23.11–21.12)

В сфере карьерной деятельности ноябрь для Стрельцов достаточно активный месяц. С самого его начала вы будете настроены улучшить свое материальное положение и ради этого пойдете на довольно смелые шаги. Их результатом может стать и продвижение по служебной лестнице, и увольнение по собственному желанию, которое позволит развиваться самостоятельно. Причем для вас это будет не самый худший вариант. Что касается финансовой стороны жизни, то в третьей декаде ноября вы получите прибыль, но придется противостоять недоброжелателям.



## Козерог

(22.12–20.01)

В профессиональной сфере ноябрь – самое время для карьерного рывка. Активнее предлагайте свои идеи шефу, не бойтесь спорить с коллегами, пусть даже ваши инициативы поначалу и встретят в штыки. Без боя отстоять свое мнение и заработать авторитет коллектива не получится, но игра стоит свеч. Это хороший период для любых поездок, будь то отпуск или командировка. Финансовое положение Козерогов в ноябре обещает быть вполне благоприятным. Не исключено, что в начале месяца вам выплатят хорошую премию или повысят заработную плату. Продумайте заранее, как вы потратите полученные средства.



## Водолей

(21.01–18.02)

В профессиональной деятельности ноябрь пройдет удачно для тех представителей знака, которые не станут преувеличивать собственные возможности и способности. Постарайтесь не брать на себя абсолютно все проблемы, грамотно планируйте свой день, не отвлекайтесь на посторонние вещи, и тогда вы справитесь с поставленными задачами качественно и оперативно. В отношении финансов следует отметить, что в ноябре у Водолеев появится дополнительный источник доходов. Ваше хобби или недвижимость начнут приносить прибыль.



## Рыбы

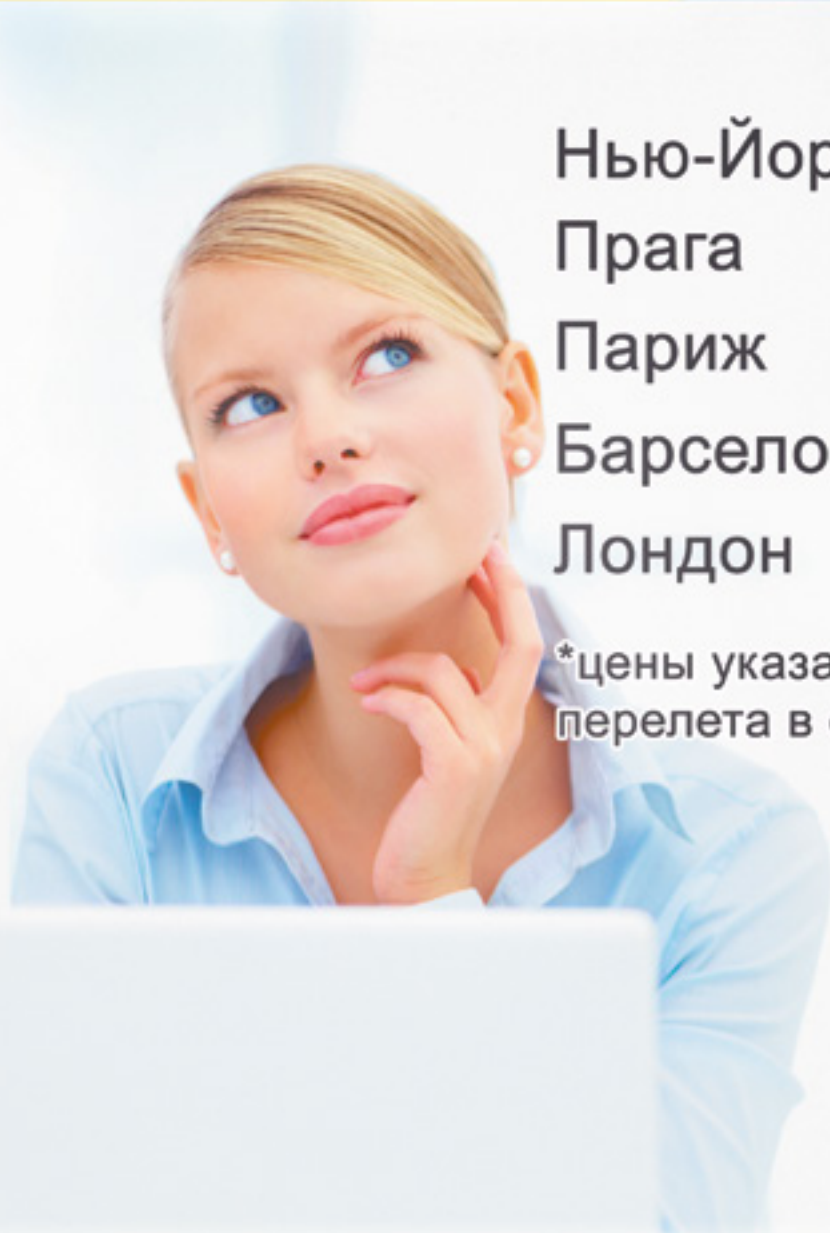
(19.02–20.03)

В ноябре отношения с вышестоящими по службе вряд ли окажутся радужными. Так, по не вполне понятной причине начальник начнет вставлять вам палки в колеса. Это будет для вас серьезным испытанием. Ведите себя крайне осторожно, просчитывайте каждый шаг. Любой промах может привести вас к большим неприятностям. Если вы сумеете настроить себя на серьезную работу, грамотно спланировать рабочий режим и обойтись без ошибок, то благополучно переживете этот непростой период. В отношении финансов следует внимательно следить за расходами. Есть опасность потратить крупную сумму на ненужные вещи.

МІЖНАРОДНІ  
АВІАЛІНІЇ  
УКРАЇНИ



**МАУ**



|           |             |
|-----------|-------------|
| Нью-Йорк  | 179 849 тг. |
| Прага     | 104 099 тг. |
| Париж     | 128 106 тг. |
| Барселона | 141 870 тг. |
| Лондон    | 127 443 тг. |

\*цены указаны для  
перелета в обе стороны!

**Бронируй легко**  на сайте [www.transavia.kz](http://www.transavia.kz)

**TRANSAVIA**

travel agency

Генеральное представительство  
авиакомпаний «МАУ»

г. Алматы, м-н «Керемет», 5  
Тел. +7 (727) 315 10 43  
моб. +7 777 017 66 00

г. Астана, ул.Кунаева 14/1  
Тел. +7 (7172) 50-82-74