ФАРМАЦИЯ И МЕДИЦИНА

www.phmlife.ru

№ 7, 2021

ежемесячное специализированное издание

Приглашаем вас на сайт www.PHMLIFE.ru

ФМ LIFE

Если вы провизор, фармацевт или медицинский работник, этот портал для вас

Заходите, не пожалеете!

ВАМ НАДО К ВРАЧУ!
Кому из клиентов дать такой совет? ..... с. 5

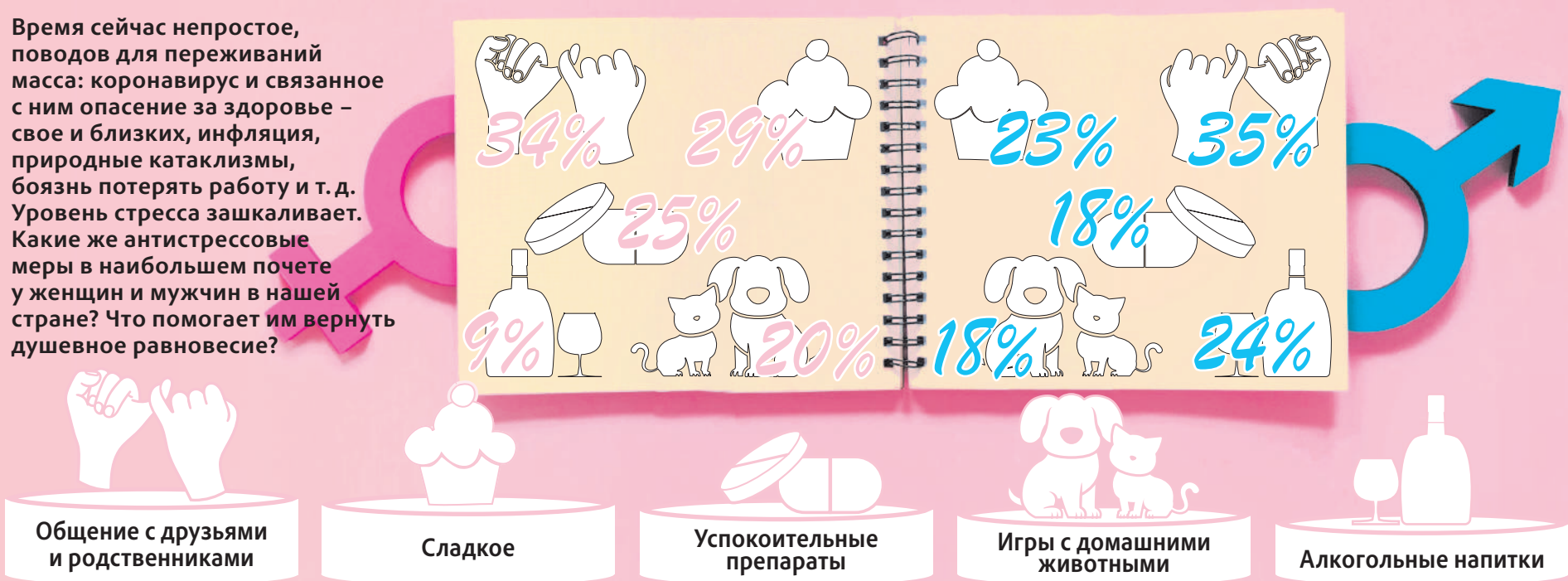
ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕПЕЛЛЕНТЫ
Отбиваемся от комаров ..... с. 11

ISSN 2658-6355

Подробности читайте на стр. 12

ЧЕМ ЖИТЕЛИ НАШЕЙ СТРАНЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ СНИМАТЬ СТРЕСС

Время сейчас непростое, поводов для переживаний масса: коронавирус и связанное с ним опасение за здоровье – свое и близких, инфляция, природные катаклизмы, боязнь потерять работу и т. д. Уровень стресса зашкаливает. Какие же антистрессовые меры в наибольшем почете у женщин и мужчин в нашей стране? Что помогает им вернуть душевное равновесие?



Источник: Romir. Выборка: 3500 респондентов – участников скан-панели домохозяйств Romir, основанной на данных потребления 40 000 россиян, 15 000 домохозяйств в 220 городах с населением от 10 тысяч человек

Подробности читайте на стр. 9

Две порции фруктов в день

Регулярное употребление цельных фруктов снижает риск развития сахарного диабета 2-го типа.

Ученые из отделения эпидемиологии Гарвардской школы общественного здравоохранения (США) и Института исследований питания Университета Эдит Коуэн (Австралия) обобщили данные масштабного исследования, посвященного питанию, диетам, а также образу жизни и их влиянию на здоровье, которое проводилось в Австралии и касалось, в том числе, предотвращения сахарного диабета. Целью было изучить влияние фруктов на предотвращение этого заболевания.

Они проштудировали анкеты и медицинские карты 7675 человек, которые на момент начала исследования имели нормальные показатели уровня гликированного гемоглобина. За их пищевыми привычками и образом жизни начиная с 1999 по 2012 гг. велось наблюдение с периодическими опросами, чтобы выяснить, у скольких участников исследования в последующем развился сахарный диабет 2-го типа. Отслеживались также результаты анализа крови, свидетельствующие о риске развития заболевания.

«Мы выяснили, что у людей, потреблявших не меньше двух порций фруктов в день, отмечался на 36% более низкий риск развития сахарного диабета 2-го типа в течение следующих 5 лет, чем у тех, кто потреблял менее половины порции фруктов в день. При этом мы не выявили таких же закономерностей для фруктового сока. Эти результаты показывают, что здоровая диета и образ жизни, включая употребление цельных фруктов, служат отличной стратегией для снижения риска развития сахарного диабета», – отметила доктор Никола Бондонно из Института исследований питания Университета Эдит Коуэн в Journal of Clinical Endocrinology & Metabolism.

Ученые также установили связь между более высоким потреблением фруктов и лучшими показателями чувствительности к инсулину и толерантности к глюкозе.

Витамин D здесь не поможет

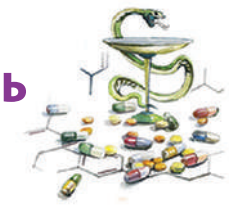
Рандомизированные исследования не подтвердили, что прием больших доз витамина D облегчает течение коронавируса.

К такому выводу пришли ученые из Университета Макгилла (Канада), которые вместе с коллегами из Италии, Великобритании, Израиля и Японии проанализировали ДНК 4134 человек с COVID-19 и 1 284 876 человек без COVID-19 из 11 стран с помощью метода менделевской рандомизации. Чтобы определить, связана ли генетическая предрасположенность к более высоким уровням витамина D с менее тяжелыми исходами коронавирусной инфекции, они применили метод менделевской рандомизации к генетическим вариантам, отвечающим за повышенные уровни витамина D. В итоге никакой связи с заболеваемостью, госпитализацией или тяжестью COVID-19 найдено не было.

В то же время авторы исследования отмечают, что их выводы о бесполезности профилактического приема витамина D не относятся к людям, имеющим его дефицит. Безусловно, им необходимо восполнять недостаток этого витамина при помощи фармпрепаратов. Результаты этой работы опубликованы в журнале PLOS Medicine.

XVII Аптечный саммит

Новая аптечная реальность в России и СНГ



5 октября 2021 г., Radisson Collection Hotel, Москва

Самое масштабное мероприятие индустрии: 550+ участников со всей России, Биг Фарма, Топ-100 крупнейших АС, Топ-20 дистрибьюторов, участие представителей регулятора, ассоциаций, малого и среднего бизнеса

Обсуждение всех главных тем отрасли: цифровизация, дистанционная торговля, правила отпуска и хранения ЛС, законодательные изменения, маркировка БАД, новые вызовы и перспективы аптечного бизнеса

Выступление ведущих трендсеттеров индустрии: только актуальная аналитика, информация из первых уст, самый яркие кейсы, прогнозы развития отрасли и обмен мнениями

Новые форматы общения и вовлеченность в дискуссию всех ее участников, офлайн и онлайн

Регистрация на сайте: infor-media.ru
Подробности по тел. +7 495 995-80-04 и по e-mail e.pronenko@infor-media.ru

Восстановление пойдет быстрее

Международная группа ученых открыла, что применение активаторов метаболизма сокращает на 3,5 дня время выздоровления пациентов с легкой и умеренной степенью тяжести COVID-19. Они также установили, что лечение активаторами метаболизма улучшает здоровье печени и снижает уровень воспаления, о чем свидетельствуют маркеры воспаления.

Сотрудники Королевского технологического института КТН в Стокгольме вместе с коллегами из Академии Сальгренска в Гетеборге и Королевского колледжа в Лондоне доказали, что у пациентов с COVID-19 легкой и средней степени тяжести, которые в дополнение к стандартной терапии получали комбинации активаторов метаболизма: никотинамид рибозида (NR), L-серина, N-ацетил-L-цистеина (NAC) и L-карнитина тартрата, период восстановления после болезни сокращался на 3,5 дня.

В ходе третьей фазы рандомизированного плацебоконтролируемого двойного слепого клинического исследования 309 амбулаторных пациентов в больнице Умрание при Медицинском университете Стамбула (Турция) были случайным образом распределены для приема метаболических активаторов или плацебо в соотношении 3:1, которые они получали дважды в день в течение 2 недель. Их клинический статус оценивался посредством ежедневных телефонных проверок.

«Наши данные показывают, что метаболические активаторы значительно ускоряют выздоровление, улучшают функции печени и снимают воспаление у пациентов с COVID-19», – говорит ведущий автор исследования, профессор Королевского технологического колледжа КТН Адиль Мардиноглы. Он отметил, что все четыре активатора направлены на улучшение функции митохондрий. Их комбинация помогает снять стресс, испытываемый организмом инфицированного пациента.

Результаты исследования опубликованы в Advanced Science.

Назальные капли защитят от менингита

Группа ученых под руководством профессора Роберта Рида и доктора Джея Лейвера из Центра биомедицинских исследований NIHR Саутгемптона и Саутгемптонского университета (Великобритания) провела исследование в области иммунологии, которое может изменить подходы к профилактике менингококковой инфекции, а также иметь большие перспективы в борьбе с патогенной микрофлорой без участия антибиотиков.

В своем первом исследовании команда доказала, что раствор лактобактерий, введенный в виде назальных капель в носоглотку, защищает от менингита: капли в нос из Neisseria lactamica предотвратили оседание Neisseria meningitidis у 60% участников эксперимента. Около 10% взрослых переносят N. meningitidis в задней части носа и горла без каких-либо признаков или симптомов. Однако у некоторых людей он может проникать в кровоток, что, в свою очередь, может привести к опасным для жизни состояниям, включая менингит и сепсис.

В новом исследовании ученые при помощи генной инженерии усилили эффективность лактобактерий против менингококка, встроив в их ДНК фрагмент N. meningitidis – липкий поверхностный белок, благодаря которому менингококки прикрепляются к слизистой носоглотки. Это не только повысило иммунитет против менингококков у участников эксперимента, которым ввели в нос капли с модифицированными лактобактериями, но и задержало их в носоглотке значительно дольше. Полезные бактерии присутствовали как минимум 28 дней, при этом у 86% участников эксперимента они обнаруживались в верхних дыхательных путях через 90 дней, и это не вызывало никаких неблагоприятных симптомов.

Авторы исследования считают, что результаты, которые они получили, имеют большие перспективы. Такой подход можно использовать для предотвращения и других опасных для жизни инфекций без применения антибиотиков. А разработанный ими метод может иметь решающее значение перед лицом растущей устойчивости к противомикробным препаратам.

«Хотя это исследование выявило потенциал нашей технологии рекомбинантных N. lactamica для защиты людей от менингококковой инфекции, лежащая в основе технология имеет более широкое применение, – утверждает старший научный сотрудник в области молекулярной биологии Университета Саутгемптона д-р Джей Лейвер. – Теоретически возможно экспрессировать любой антиген в наших бактериях, что означает, что мы потенциально можем адаптировать их для борьбы с множеством инфекций, которые проникают в организм через верхние дыхательные пути».

Менингит встречается у людей всех возрастных групп, но поражает в основном младенцев, детей раннего возраста и пожилых людей. Это грозное заболевание может привести к смерти всего через 4 часа после появления симптомов. Результаты исследования опубликованы в журнале Science Translational Medicine.

Угрозы превратить в возможности

Анна Гришунина

Какие новые маркетинговые инструменты помогают участникам рынка стимулировать спрос

Конференция Pharma Today должна была состояться в офлайн-формате, но из-за роста заболеваемости коронавирусом в самый последний момент была переведена в онлайн. Для участников мероприятия, представителей различных звеньев фармрынка, это не стало ни проблемой, ни препятствием. За полтора года пандемии они уже привыкли к тому, что жизнь вносит свои коррективы в их бизнес, и научились с этим справляться и даже извлекать выгоду.

Потребителю нужны эмоции

«Прошлый год оказался сложным для очень многих отраслей. Фармрынок в меньшей степени, но тоже не стал исключением», – открывая мероприятие, отметил модератор конференции, **генеральный директор компании «Лекарственная экосистема», GR-директор Santens, сопредседатель РАФМ Герман Иноземцев.** Он привел данные DSM Group, которые показали падение рынка в упаковках на 4% при росте в рублях на 9,8%. Взлеты и падения покупательского спроса отмечались по многим позициям, что тоже объяснялось пандемией.

Наиболее эффективным инструментом для продвижения фармпродукции в диджитал сегодня остаются скидки, считает **руководитель отдела торгового маркетинга компании Bionorica Мария Войлошникова.** «Мы стараемся делать скидки осознанно. Смотрим, к чему это приведет. Для некоторых продуктов, где используется курсовой прием, наша цель – простимулировать пациента, чтобы он купил препарат на весь курс, не бросал терапию, чтобы его лечение было действительно эффективным, поэтому применяем демпинг», – рассказывает она.

Потребитель, по ее словам, стал лучше считать деньги, и важно выстраивать с ним взаимодействие как в онлайн-канале, так и в самой аптеке.

«Сегодня уже недостаточно разместить шелфтокер или баннер и ждать продаж. Потребитель за три секунды должен почувствовать выгоды и преимущества от рекламы. Исходя из этого компания строит с ним коммуникацию, делая ставку на выстраивание эмоциональной связи между покупателем и продуктом», – говорит г-жа Войлошникова.

В целом же сегодня, по ее мнению, взят тренд на диджитализацию и визуализацию мерчандайзинга, интерактив с потребителем. Например, она рассказала, что в Германии аптеки давно уже практикуют электронную выкладку препаратов на большом дисплее.

Сегодня уже недостаточно разместить шелфтокер или баннер и ждать продаж. Потребитель за три секунды должен почувствовать выгоды и преимущества от рекламы

Программы лояльности изменились

Директор по интернет-продажам аптечной сети «Ригла» Илья Николаев обратил внимание на то, что электронная торговля более прозрачная, чем традиционная офлайн-торговля, внесла свои изменения в программы лояльности. Клиент предъявляет к ним значительно больше требований, нежели к офлайну. Он хочет видеть здесь и сейчас, какие у него бонусы, баллы, скидки.

«Через программу лояльности мы включаем новые сервисы, которые связаны с начислением бонусов, но которые говорят о нашей социальной ответственности, – поддержала тему **и. о. директора по маркетингу аптечной сети «36,6» Мария Гузовская.** – В частности, мы начисляем бонусы донорам крови и тем, кто вакцинировался от ковида. За спортивные достижения в фитнесе покупатели сети получают бонусные баллы на покупку витаминов и спортивного питания. Такие наши активности, которые больше нацелены на заботу о клиентах, нежели на продвижение каких-то брендов, находят отзывы у покупателей».

Она отметила также, что программа лояльности может стать инструментом для таргетированного привлечения покупателей, например, на дни консультаций в аптеках.

«Сегодня ритейлеры очень творчески подходят к формированию программ лояльности, – комментирует выступление эксперта Герман Иноземцев, – такие программы перестали быть просто скидочными, а стали неким инструментом, позволяющим замерить удовлетворенность покупателя сервисом аптечной сети, для определения индекса NPS» (*англ. Net Promoter Score – индекс определения приверженности потребителей товару или компании. – **Ред.***).

Омниканальность дает стабильность

Благодаря диджитализации стал доступен омниканальный подход к продажам, который дает большую стабильность, обращает внимание аудитории **коммерческий директор SunPharma Виктор Афанасенко.** Он рассказал, что буквально в разгар пандемии компания провела лонч гастроэнтерологического препарата. Эта категория одна из самых конкурентных на рынке. «Выходя на рынок, мы понимали, что продвижение через один канал, те же аптечные сети, не даст нужного результата. Был принят подход к комплексному продвижению. Пошли к врачам, заключили контракты с аптечными сетями, плюс диджитальная поддержка в Интернете. С этим препаратом хорошо вложились в баннерную, контекстную рекламу и агрессивно вошли в е-коммерс, разместили карточки на сетевых площадках. Кроме того, стимулировали продажи ценовой промоакцией, чтобы сразу стать более заметными для покупателей: на нескольких площадках устроили «черную пятницу» и получили очень хороший результат, при том что прошлый год был не самым удачным для стартапа препарата в категории «гастро».

«Чем больше ножек у табуретки, тем устойчивее она стоит», – прокомментировал приведенный пример Герман Иноземцев.

Инвестиции и отдача

По мнению **заместителя директора по маркетингу МНПК «Биотики» Елены Машковцевой,** ожидать, что диджитал-канал взаимодействий с потребителем в одночасье даст эффект, было бы неправильно, поскольку фармпродукты все-таки достаточно сложный товар и решения об их покупке не принимаются импульсивно. Потребители читают отзывы о препаратах, спрашивают совета у знакомых. Здесь важно просчитать стоимость контакта с пользователями и получаемую стоимость конверсии. Особенно если продвигаемый препарат недорогой по цене. Также большое значение имеет таргетинг: иногда узкая, но вовлеченная аудитория, например, мамочки, которые собрались на вебинар, дает куда лучшие результаты, чем широкие маркетинговые акции.

Когда у потребителя мало денег, на первый план для него выходит цена препарата, резонно подметила Елена Машковцева. В этих условиях для потребителей важно создать ценность покупки. Например, что тот или иной препарат помогает решить задачу быстро, или это универсальный препарат, для разных случаев, который закроет сразу несколько потребностей, или он подходит для всей семьи. Также ценность сегодня имеют большие упаковки, более выгодные по цене.

Пандемия придала существенное ускорение диджитализации маркетинговых коммуникаций, делая более удобным и эффективным взаимодействие с клиентами. Те фармкомпании, которые понимают, что завтра все будет в цифровом формате, уже сегодня создают диджитал-отделы, отметил **независимый эксперт Максим Кочержинский, в прошлом эксперт в области цифровой трансформации в компаниях STADA и Takeda.** Одной из актуальнейших задач он считает автоматизацию маркетинга, которая позволит собрать и обработать информацию и подвергнуть ее анализу.

«Сегодня мы понимаем, на что тратим лишь 50% маркетингового бюджета, остальные 50% утекают непонятно куда – нам всем знакома эта история», – делится эксперт.

Он считает, что фармкомпаниям в ближайшие два года важно максимально поэкспериментировать и выявить свою перформанс-стратегию. По его словам, сейчас востребованы эмоциональный интеллект и интеграция его в маркетинг: «Надо переходить в маркетинг эмоций, умных эмоций», – уточняет г-н Кочержинский. При этом очень важно повышать эффективность маркетинговых затрат, понимать, на что тратится маркетинговый бюджет.

Как отметила Мария Войлошникова, ключевая трудность применения такого инструмента, как перформанс-маркетинг, связана подчас с невозможностью получить аналитику от партнеров: фармацевтический е-коммерс достаточно молодой, не все игроки зрелые, не все готовы делиться своей аналитикой. Достаточно сложно оценить пул покупателя.

Продолжаем совместный проект газеты и образовательного портала «Провизор-24»

Новинки по рецепту

Заведующий кафедрой фармации Марийского государственного университета (Йошкар-Ола), член правления Российского научного общества фармакологов, ведущий эксперт учебного центра «Провизор-24» профессор Игорь Яковлев

Разбираемся в особенностях «новоселов» рынка

Продолжаем разговор о новых препаратах, начатый в прошлом номере «ФМ». Сегодня в центре внимания будут три рецептурных лекарственных средства.

Наличие у клиента рецепта с сигнатурой не освобождает сотрудника первого стола от необходимости фармацевтического консультирования. Далеко не всегда покупатель знает, как правильно принимать препарат, как его хранить, каких эффектов от него ожидать и т.д. Разумеется, провизор не вправе назначать лечение, но его долг сделать так, чтобы лекарство принесло максимальную пользу.

Тристаниум (амлодипин + лозартан + розувастатин)

Комбинированный препарат для лечения артериальной гипертензии у пациентов с нарушениями липидного обмена производства Кореи.

Не входит ни в список ЖНВЛП, ни в минимальный ассортиментный перечень.

У него 4 комбинации дозировок и две формы выпуска – по 30 и 100 таблеток.

Очень удобен способ приема: один раз в день, с утра, независимо от приема пищи. Важно, что таблетку нужно принимать целиком, не разделяя на части.

Препарат противопоказан лицам до 18 лет, больным с серьезными нарушениями функции печени и почек, миопатией, при непереносимости лактозы.

В инструкции отмечены взаимодействия не только с другими лекарственными препаратами, но и с пищевыми продуктами: грейпфрутами и грейпфрутовым соком. На это тоже следует обратить внимание покупателя.

Надо отметить, что раньше врачи предпочитали начинать лечение гипертензии с монотерапии, а затем по мере необходимости добавлять другие препараты. Сейчас преобладает другая точка зрения. Доказано, что при гипертонической болезни монотерапия недостаточно эффективна, поэтому в приоритете комбинированные препараты. Да и для пациента это намного проще и комфортнее.

Я бы сравнил тристаниум с эквамером. Тоже три компонента, в том числе статин нового поколения, который любят кардиологи. Однако у нового препарата есть преимущество: у него в составе не лизиноприл, а лозартан. Это тоже блокатор ангиотензиновых рецепторов, но он меньше вмешивается в обмен брадикинина. А именно из-за влияния на обмен брадикинина у пациентов примерно в четверти случаев возникает сухой кашель. Я полагаю, что на тристаниум обратят внимание в первую очередь те, кто использует эквамер, но видит в качестве побочного эффекта сухой кашель.

Провизору важно обратить внимание на дозировку, указанную в рецепте. Препарат выпускается в четырех комбинациях, и для каждого пациента врач подбирает свое сочетание гипотензивных и статиновых компонентов.

Артоксан (теноксикам)

Таблетированный препарат для лечения ревматоидного артрита и другой патологии опорно-двигательного аппарата производства Турции.

Принимается один раз в сутки после еды.

Входит в Перечень ЖНВЛП.

Противопоказания стандартные для группы нестероидных противовоспалительных средств: возраст до 18 лет, воспалительные и эрозивно-язвенные заболевания органов желудочно-кишечного тракта, дефицит лактазы.

Сам по себе теноксикам – препарат достаточно знакомый, на российском рынке он присутствует в виде лиофилизата для инъекций. Артоксан – это его новая, таблетированная форма. Кстати, теноксикам весьма популярен в мире. На сегодня известно 83 дженерика с таким МНН. Он зарекомендовал себя как более безопасный по сравнению с другими нестероидными противовоспалительными средствами, он в меньшей степени повреждает слизистые оболочки. Пожалуй, у него лучший профиль безопасности: ВОЗ зарегистрировала в 10 раз меньше нежелательных реакций по сравнению с пироксикамом.

В России пока не уделяли теноксикаму достаточного внимания, ограничиваясь только инъекционной формой. Почему-то считается, что в виде инъекций подобные средства не наносят ущерба органам ЖКТ. Но это не соответствует реальности. Пероральный прием – самый физиологичный и удобный, он не требует специальных условий и навыков. Таблетка не разъедает слизистую непосредственно. Вещество попадает в системный кровоток, и именно тогда слизистая подвергается риску. Тот же эффект происходит и при действии инъекционных препаратов.

Я бы не стал противопоставлять пути введения: инъекция не отменяет таблеток, и наоборот. Самые неприятные последствия возникают, если применяются одновременно обе формы препарата: и таблетки, и уколы.

Полагаю, что у артоксана прекрасные перспективы на российском рынке. Разумеется, при соответствующем маркетинге.

Флоас-Т (тобрамицин + фторметолон)

Глазные капли с противомикробным и противовоспалительным действием индийского производства.

Не входит в Перечень ЖНВЛП и список минимального аптечного ассортимента.

Применяется местно, по 1–2 капли через 4–6 часов.

Важно: перед применением необходимо встряхивать, хранить в защищенном от света месте, после вскрытия хранить не более 45 суток.

Противопоказания: возраст до 18 лет, некоторые формы кератита, вирусные, микобактериальные и грибковые заболевания глаз.

Необходимо обращать внимание на лекарственное взаимодействие с другими каплями.

Хотя глазные капли с глюкокортикостероидами (ГКС) на рынке имеются, флоас-Т представляет собой новое сочетание. В его составе используется не дексаметазон, а фторметолон. Это более современный препарат ГКС для местного применения. Он в меньшей степени провоцирует увеличение внутриглазного давления. Думаю, что этот факт сделает препарат флоас-Т весьма востребованным в офтальмохирургической практике, в том числе при подготовке к оперативному лечению пациентов с глаукомой.

Что касается второго компонента, тобрамицина, то это весьма популярный аминогликозидный антибиотик, действующий преимущественно на грамотрицательную флору. Как правило, мы не знаем, какой возбудитель вызвал глазное заболевание, и важно не только нейтрализовать инфекцию, но и уменьшить воспаление. Для этого и применяется комбинация антибиотика и гормона, поскольку она дает более заметное клиническое воздействие. И флоас-Т имеет все шансы занять в этой нише достойное место благодаря меньшему влиянию на внутриглазное давление.

Кофе защитит печень

Ученые из университетов Саутгемптона и Эдинбурга (Великобритания) обнаружили, что употребление 3–4 чашек любого вида кофе в день – молотого или растворимого, с кофеином или без – снижает риск развития хронических заболеваний печени и смерти от них.

Такие выводы они сделали, изучив данные другого исследования, в котором принимали участие около 500 тыс. человек, за рационом которых и состоянием здоровья медики наблюдали в течение 11 лет. Из всех участников, включенных в исследование, 78% (384 818) употребляли молотый или растворимый кофе с кофеином или без, в то время как 22% (109 767) не пили кофе. За время проведения исследования зарегистрировано 3600 случаев хронических заболеваний печени, в том числе связанный с этим 301 смертельный исход. Кроме того, было зарегистрировано 5439 случаев жировой болезни печени, или стеатоза, и 184 случая гепатоцеллюлярной карциномы.

По сравнению с теми, кто не пьет кофе, у любителей кофе на 21% снижен риск хронических заболеваний печени, на 20% снижается риск хронических или жировых заболеваний печени и на 49% – риск смерти от хронических заболеваний печени. Максимальный эффект был отмечен в группе, употреблявшей молотый кофе. Результаты исследования опубликованы в BMC Public Health.

ПРОВИЗОР 24
«Провизор-24» сертификация фармацевтов и провизоров дистанционно provizor24.ru 8-800-775-48-57

Быстрый совет

Что посоветовать посетителям аптеки, проблемы которых требуют врачебной консультации?

Доцент кафедры клинической фармакологии ВГМУ им. Н. Н. Бурденко, кандидат медицинских наук Ольга Мубаракшина

Нередко посетители аптеки обращаются к первостольнику с достаточно серьезными проблемами и просят дать совета, как лечить то или иное заболевание. Однако работник аптеки далеко не во всех ситуациях может посоветовать лечение, которое должен назначить врач после постановки диагноза. Что посоветовать посетителям аптеки, проблемы которых требуют врачебной консультации? К какому специалисту их направить? Какие безрецептурные средства первой помощи посоветовать?

Боли в суставах ног или спине

Наиболее частые причины

- ☑ лишний вес
- ☑ нагрузка на ноги и спину, приводящая к изнашиванию суставного хряща

Необходимая диагностика

Осмотр ревматолога или ортопеда, рентгенография сустава или позвоночника, УЗИ сустава, МРТ позвоночника или суставов.

Меры профилактики

Лечебная физкультура, физиотерапия, снижение веса.

Что предложить из безрецептурных препаратов?

Крем «ЦИТРАЛГИН» и «БИШОФИТ-ГЕЛЬ». Может помочь уменьшить дозировку обезболивающих средств, особенно при остеоартрозе, что важно у больных с заболеваниями сердечно-сосудистой системы, патологией желудочно-кишечного тракта. Сочетается с приемом НПВС, хондропротекторами. Не является лекарством.

Мази и гели с НПВС – вольтарен эмульгель, фастум гель. Прием хондропротекторов, содержащих хондроитин, глюкозамин. При выраженном болевом синдроме – дексалгин или нурофен с обязательной рекомендацией не принимать длительно без консультации с врачом. НПВС для продолжительного использования в форме таблеток, капсул, суппозиториев или инъекций может порекомендовать только специалист.

Здоровье суставов, мышц, спины

Цитралгин, Бишофит-гель помощь суставам в любом возрасте

Обеспечивает радость движения. Скованность суставов и мышц ограничивает активность в любом возрасте. Косметический крем **«ЦИТРАЛГИН»** помогает улучшить питание тканей в области кожи суставов и позвоночника, поддержать нормальный уровень перекисного окисления липидов, увеличить объем движений, так необходимый для активной жизни.
«БИШОФИТ-ГЕЛЬ» – улучшенная формула природного бишофита, богатого минералами, необходимыми для нормальной работы суставов. Присутствие витамина РР усиливает кровообращение в зоне нанесения, что повышает его эффективность.

Производство
ООО «Инфарма 2000»
www.inpharma2000.ru
+7-495-729-49-55
+7-495-220-76-45
inpharma2000@live.com

СПРАШИВАЙТЕ У ДИСТРИБЬЮТОРОВ

Патент РФ RU 2493809. Реклама.

НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМ СРЕДСТВОМ

Головокружение

Наиболее частые причины

- ☑ остеохондроз шейного отдела позвоночника
- ☑ уменьшение кровоснабжения головного мозга из-за атеросклероза и проблем с вестибулярным аппаратом

Необходимая диагностика

Осмотр невролога, рентгенография или магнитно-резонансная томография шейного отдела позвоночника, дуплексное сканирование сосудов шеи.

Меры профилактики

При остеохондрозе – осторожный профессиональный массаж или остеопатическое воздействие.

Что предложить из безрецептурных препаратов?

Ноопепт, танакан

Боли в правом подреберье

Наиболее частые причины

- ☑ желчнокаменная болезнь
- ☑ дискинезия желчевыводящих путей

Необходимая диагностика

Осмотр гастроэнтеролога, УЗИ брюшной полости, при необходимости с желчегонным завтраком.

Меры профилактики

Регулярное питание с ограничением животных жиров. При дискинезии желчевыводящих путей – по назначению врача либо желчегонные и спазмолитики, либо тюбажи.

Что предложить из безрецептурных препаратов?

Но-шпа, бускопан

Тяжесть в ногах, выступающие вены

Наиболее частые причины

- ☑ лишний вес
- ☑ длительное стояние
- ☑ гиподинамия
- ☑ неблагоприятная наследственность

Необходимая диагностика

Осмотр флеболога, УЗИ сосудов ног

Меры профилактики

Контроль массы тела. Включение в ежедневный рацион овощей и фруктов. Лечебная физкультура. Ношение медицинского компрессионного трикотажа.

Что предложить из безрецептурных препаратов?

Детралекс или венарус в таблетках, троксевазин, лиотон или другие гели для местного использования при варикозе.

Долгий кашель

Наиболее частые причины

- ☑ курение
- ☑ частые бронхиты
- ☑ бронхиальная астма
- ☑ последствия COVID-19
- ☑ прием ингибиторов АПФ
- ☑ онкология
- ☑ туберкулез

Необходимая диагностика

Осмотр пульмонолога, флюорография или рентгенография грудной клетки, спирография, компьютерная томография. Не затягивать с обследованием, так как причины кашля могут быть очень серьезны.

Меры профилактики

Прекращение курения. Дыхательная гимнастика. При приеме ингибиторов АПФ – консультация терапевта или кардиолога и замена препарата.

Что предложить из безрецептурных препаратов?

Ренгалин, при вязкой мокроте – амброксол или АЦЦ.

Снижение зрения

Наиболее частые причины

- ☑ возрастная дальнозоркость
- ☑ утомление глаз
- ☑ реже – глаукома или катаракта

Необходимая диагностика

Осмотр окулиста с обязательным измерением внутриглазного давления.

Меры профилактики

При возрастной дальнозоркости – подбор и ношение очков. При утомлении глаз – рациональный режим работы и отдыха. В остальных случаях советы может дать только специалист.

Что предложить из безрецептурных препаратов?

Поливитаминные комплексы и БАД для улучшения зрения, например, с лютеином, зеаксантином, экстрактом черники.

Гипертония

Наиболее частые причины

- ☑ возрастное уменьшение эластичности сосудов
- ☑ стрессы
- ☑ лишний вес
- ☑ атеросклероз
- ☑ избыточное потребление соли

Необходимая диагностика

Осмотр терапевта. Измерение артериального давления, в том числе многократное, с фиксацией в дневнике по часам.

Меры профилактики

Снижение массы тела, если она избыточна. Увеличение ежедневной физической активности. Ограничение потребления соли и жирной пищи, увеличение в рационе доли овощей и фруктов.

Что предложить из безрецептурных препаратов?

При диагностике гипертонии требуется регулярное лекарственное лечение. Безрецептурные препараты малоэффективны. Если покупатель настаивает на растительных средствах, можете предложить боярышник форте, капилар.

Кредо руководства

Марина Грановская

Эффективному управлению аптечной организацией можно и нужно учиться

Работа руководителя любой компании, в том числе аптечной организации, сродни труду дирижера. И выполнять ее нужно со знанием всех тонкостей дела. Как именно? Об этом рассказала на вебинаре «Управленческие навыки для руководителей аптек» руководитель отдела обучения группы компаний «ФораФарм» Софья Данилина.

Алгоритм постановки задачи сотруднику

Шаг 1 Выбираем комфортную для руководителя и сотрудников обстановку.

Шаг 2 Обозначаем цели, т.е. для чего и почему эта задача поставлена.

Шаг 3 Определяем, что конкретно необходимо сделать, а также уточняем количественные и качественные характеристики планируемой работы.

Шаг 4 Задаем последовательность действий и стандартов качества. Для неопытных сотрудников или для тех, кто ранее выполнял задачи с ошибками, предлагаем пошаговое описание процесса. Для тех, кто самостоятельно может добиться результатов, просто обозначаем их. В некоторых случаях нужно и то и другое.

Шаг 5 Если для выполнения задач нужны дополнительные финансовые, временные, информационные, образовательные, трудовые или иные ресурсы, думаем об их получении.

Шаг 6 При постановке задачи уточняем, что, кем и как будет контролироваться. Например, более опытному сотруднику делегируем проверку работы новичка.

Шаг 7 Учитываем индивидуальные особенности каждого сотрудника для его мотивации.

Шаг 8 Проверяем, все ли понятно работникам, нет ли вопросов. Лучше попросить их рассказать, что они поняли и какие сложности видят.

Шаг 9 Снабжаем неопытных сотрудников речевыми шаблонами и схемами для общения с покупателями. Это поможет им быстро сообразить, что и как предложить покупателю для комплексной продажи или как работать с возражениями.

Компетенции руководителя

Руководителю аптеки и тем более аптечной сети необходимы:

- умение ставить задачи перед своими сотрудниками, мотивировать и контролировать их, а также организовывать коммуникации в коллективе;
- проницательность, чтобы выделять слабые и сильные стороны каждого члена коллектива;
- умение отстаивать свою точку зрения и влиять на подчиненных;
- аналитические способности и системность мышления;
- желание развиваться.

Разделяй и властвуй

Уровни управления в организации должны соответствовать определенным категориям сотрудников. Условно таких уровней три.

Первый уровень – оперативный. Предназначен для управления начинающими работниками со средним специальным образованием, упаковщиками и уборщиками. Осуществляется по корпоративным стандартам, созданным для выполнения локальных задач в режиме «здесь и сейчас».

Второй уровень – тактический. Рассчитан на гибкую постановку задач для более продвинутых сотрудников с высоким уровнем компетенций. Это опытные фармацевты, провизоры, менеджеры и бухгалтеры. Они не только понимают, что требуется сделать, но и знают, как этого добиться.

Третий уровень – стратегический. Предполагает выстраивание долгосрочных бизнес-задач между генеральным директором аптечной сети и заведующими аптеками, с одной стороны, и заведующими и их заместителями, с другой стороны.

Четыре кита управления

Выделим самые важные функции, которые составляют основу эффективного управления коллективом аптеки.

1. Планирование. Определяются цели, планы и сроки для перспективного развития аптеки и возможного вклада в него каждого сотрудника.

2. Организация. Группируются различные виды деятельности для достижения целей, проводится инструктаж. Делается упор на командную работу. Для этого подключается обратная связь с сотрудниками – для корректировки процессов и достижения высоких результатов.

3. Мотивация. К выбору видов стимулирования сотрудников надо подходить индивидуально. Так, одни из них предпочитают финансовое вознаграждение, другие – повышение квалификации за счет компании–работодателя, третьи – карьерный рост, а четвертых, возможно, просто мотивирует оценка их заслуг, похвала перед коллективом.

4. Контроль и оценка. Проводится постоянный мониторинг процесса работы и достижения результатов.

Учимся на чужих ошибках

Какие же ошибки чаще всего совершают руководители?

Ошибка 1. Решение не ставить задачу другому, а сделать все самому

Это характерно для руководителей-новичков и для тех, у кого завышено чувство личной ответственности. На самом деле руководителю необходимо делегировать задачи своим подчиненным. И лишь некоторые задачи, такие как вопросы конфиденциального характера, материальной мотивации сотрудников, а также решения с крайне высокой степенью риска для бизнеса, оставлять за собой.

Ошибка 2. Неверный выбор ситуации, времени, места и способа передачи информации подчиненному

Например, раздача поручений в коридоре, в курилке, во время обеда, по мобильному телефону в процессе проведения переговоров с клиентом, через другого сотрудника.

Ошибка 3. Нечетко сформулированная задача

В этом случае можно вспомнить такую реплику руководителя: «Какие же бестолковые подчиненные! Я по десять раз объясняю им одно и то же, пока сам не пойму, чего же я от них хочу». Такое происходит, когда руководитель не продумал свои требования, а потому говорит о них в общих словах, без постановки количественных и качественных показателей, а также алгоритма выполнения задач. В этом случае сотрудник может понять руководителя не так, как он того хочет.

Ошибка 4. Не сформулировано объяснение сотруднику

А ведь он должен понимать, с какой целью нужно выполнить задачу, скажем, по повышению лояльности покупателей, увеличения среднего чека и т.п.

Ошибка 5. Нет назначения конкретных работников, ответственных за выполнение определенных задач

Но если не обозначать, в какой мере тот или иной сотрудник отвечает за результат, то по умолчанию ответственность ложится только на руководителя.

Ошибка 6. При постановке задач не учитываются индивидуальные особенности сотрудника

Его компетенции, опыт, отношение к консультированию покупателей, навыки коммуникаций с членами коллектива и т.п.

Ошибка 7. В случае группового решения задачи нет организации самого процесса

В результате непонятно, кто, что, как, когда делает и за что отвечает.

Ошибка 8. Не организован контроль

На самом деле нужно проводить упреждающее тестирование сотрудников еще во время формулировки задач. Оно поможет оценить степень понимания работниками поставленных перед ними требований. И только потом надо организовывать оценку результатов работы каждого члена коллектива, подразделения и всей организации в целом.

Ошибка 9. Отсутствие обратной связи

А она необходима на всех этапах постановки и выполнения задач для коррекции действий сотрудников с целью повышения эффективности их труда. Поможет и ответная реакция руководителя. Но не в формате критики подчиненных, а в виде профессиональной помощи буквально по ходу дела.

Что в приоритете

При постановке задачи руководителю нужно определить ее важность. Тут работают принципы тайм-менеджмента, согласно которым задачи в аптеке следует разделять на четыре класса.

1. Важные срочные. К ним может относиться сезонная продажа лекарственных препаратов и сопутствующих им товаров.

2. Важные несрочные. Внедрение корпоративной культуры, конечно, является важным, но не срочным делом.

3. Неважные срочные. Это, например, касается обычной планерки, которая традиционно проводится в определенный день или час, но на данном этапе не несет практически никакой оперативной информации.

4. Неважные и несрочные. Такой задачей, например, станут предполагаемые переговоры с поставщиком, предложения которого пока не являются привлекательными.

Карьера в «36,6»

В приоритете личностный рост и профессиональное развитие персонала

Лидия Малкова, директор по внешним коммуникациям и взаимодействию с правительственными органами ПАО «Аптечная сеть 36,6»

ПАО «Аптечная сеть 36,6» – один из лидеров отечественного фармритейла и первая в России публичная компания в области торговли товарами для красоты и здоровья. Основана она была 30 лет назад, в 1991 году, и с тех пор успешно развивается и расширяет свое присутствие в регионах.

Основные бренды ПАО – «Горздрав» и «36,6» – лидеры по узнаваемости среди аптечных сетей, по данным исследовательского холдинга «Ромир». На 1 января 2021 года сеть насчитывала более 1450 аптечных учреждений в 8 регионах страны: Москве, Санкт-Петербурге, Московской, Новгородской, Тверской, Псковской, Ленинградской областях, а также в Республике Карелия.

Компания-новатор

«Аптечная сеть 36,6» всегда была компанией-новатором. Именно в аптеках этого бренда 30 лет назад впервые в России стала применяться открытая товарная выкладка. До этого все аптеки в стране работали по принципу «торговля через прилавок». Революционной также оказалась идея предложить покупателям не только лекарства, но еще и БАДы, лечебную косметику, товары для красоты и здоровья.

Какие бы стремительные изменения ни происходили на рынке труда, кадры по-прежнему решают все. Бизнес развивается только благодаря людям, их талантам и способностям. Компания «36,6» всегда заинтересована в привлечении лучших кадров

Большое внимание в «36,6» образца 1991 года уделялось и подбору персонала. С тех пор приветливая улыбка, грамотная поставленная речь, умение общаться с людьми – визитная карточка провизоров «36,6».

Новатором компания выступает и в направлении поддержки собственных сотрудников – с июля 2021 г. в ПАО запущена новая система мотивации, которая настроена исключительно на поощрительные выплаты.

«Никаких понижающих коэффициентов для первостольников не предполагается. И все планы достижимы, – поделилась **HR-директор аптечных сетей «36,6» и «Горздрав» Татьяна Трофименко.** –

Все, что первостольник заработал в течение месяца, остается при нем, а при достижении плановых показателей предусмотрены дополнительные премии и бонусы. Мы ввели такую систему мотивации, потому что строим отношения с нашими первостольниками на основании доверия к ним, уверенности в их профессионализме, целеустремленности, искреннем желании помогать покупателям. Все эти качества не могут не приносить результат. И мы хотим поддержать наших провизоров, идем им навстречу во всем».

Сегодня развитие брендов «36,6» и «Горздрав» продолжается. Компания непрерывно работает над совершенствованием онлайн-сервисов, мобильных приложений и обновлением дизайна аптек.

Недавно на Кутузовском проспекте в Москве открылась аптека «36,6» в обновленном дизайне и с новой коммуникационной стратегией, которая отражает характер бренда: яркий, вдохновляющий, позитивный и свободолюбивый.

«Мы заботимся о наших покупателях, стараемся создать для них эмоционально благоприятную среду, – говорит **руководитель управления клиентского сервиса ПАО «Аптечная сеть 36,6» Мария Гузовская.** –

Для этого используются работа с пространством, дополнительное освещение, экологичные материалы, природные цвета и фактуры. Не секрет, что во время пандемии люди стараются меньше времени проводить в аптеке. Мы делаем все возможное для того, чтобы за короткое время покупатель мог сориентироваться в пространстве аптеки, найти все, что ему нужно, и получить грамотную консультацию специалиста. В этом нам также помогает новый дизайн: цветовые акценты, коммуникационные слоганы, специально спроектированная мебель. Благодаря всем этим элементам визуализации создается легкий современный образ бренда, который понятен, с которым легко и приятно взаимодействовать».

Качество как корпоративная идеология

Генри Форд сказал: «Качество – это делать что-либо правильно, даже если никто не смотрит». В Аптечной сети «36,6» качество возведено на уровень корпоративной идеологии. В ПАО существует даже специальное подразделение – департамент фармацевтического контроля. В аптеках сети строго соблюдаются правила перевозки, хранения и отпуска лекарственных препаратов. Компания отслеживает целостность упаковки, соответствие требованиям к маркировке. Особое внимание уделяется препаратам, отпускаемым по рецептам.

Сотрудники аптек регулярно проводят мониторинг сроков годности, чтобы не допустить отпуска недоброкачественной продукции потребителю.

Лучший работодатель

За свою долгую историю ПАО «Аптечная сеть 36,6» зарекомендовало себя как один из лучших работодателей на рынке.

В феврале 2021 года портал hh.ru провел опрос кандидатов и опубликовал список самых популярных компаний в 18 отраслях. Соискатели выбрали работодателей, у которых хотели бы работать. Аптечная сеть «36,6» заняла 1-е место среди всех аптечных сетей и 3-е место в категории «Фармацевтика и медицина».

«Какие бы стремительные изменения ни происходили на рынке труда, кадры по-прежнему решают все. «Бизнес развивается только благодаря людям, их талантам и способностям, – говорит Татьяна Трофименко. – Компания «36,6» всегда заинтересована в привлечении лучших кадров и создает все условия для обучения талантливых специалистов и развития их карьеры».

На базе компании действует учебный центр, есть программы стажировок для студентов фармацевтических учебных заведений. Сформирован и подготовлен кадровый резерв, который позволяет нам закрывать более 90% вакансий на управленческих должностях своими же сотрудниками. Мы поощряем заведующих, которые приходят со своим коллективом. Также для всех сотрудников действует реферальная программа «Приведи друга» с денежным вознаграждением.

Помимо денежной мотивации у нас действуют и другие корпоративные привилегии. Наши сотрудники получают корпоративные скидки; могут бесплатно заниматься спортом вместе с коллегами и участвовать в различных конкурсах. Но главное – каждый работник компании имеет возможность расти личностно и профессионально. Мы постоянно развиваемся и ждем вас, если вам интересно быть участником такого процесса».

ФАКТЫ

Работа в «36,6» и «Горздраве» – это:

- официальное трудоустройство и полное соблюдение трудового законодательства
- заработная плата в среднем от 55 000 до 75 000 руб.
- система мотивации с дополнительными выплатами
- дополнительные ежемесячные премии и бонусы
- бонусная программа «Приведи друга» (15 000 руб. за каждого сотрудника)
- графики работы 2/2; 5/2; 1/3; вахтовый метод
- работа в удобных для вас районах
- предоставление жилья на выгодных условиях
- обучение в корпоративном учебном центре
- возможность карьерного роста и профессионального развития
- оплачиваемая программа стажировки для начинающих специалистов
- ценные призы (поездки за границу, мобильные телефоны и пр.) по итогам корпоративных конкурсов и рейтингов
- доброжелательное отношение к сотрудникам, здоровый психологический климат в коллективе и безопасность на рабочем месте.

5 способов восстановиться после физической нагрузки

Для участников фармацевтического рынка Фармрегата уже стала традиционным мероприятием. И это не только отличный вид активного отдыха в прекрасной компании, но и площадка для делового общения, включающая семинары и тренинги. Те, кто хоть раз принимали в ней участие, остаются в числе «покорителей морей» навсегда. Однако яхтенная гонка – еще и немалая физическая нагрузка, к которой организм должен адаптироваться. Мы поделимся некоторыми приемами для составления индивидуальной программы восстановления. Впрочем, уверены, что советы от опытных яхтсменов подойдут и для тех, кто дружит со спортом или предпочитает активно проводить свой отпуск.

Жаля Гаджиева

В погоне за быстрыми результатами некоторые яхтсмены забывают о планировании восстановительного периода в перерывах между тренировками и соревнованиями. А ведь это может привести к травмам и другим негативным последствиям для здоровья. Чтобы этого не произошло, каждый человек должен научиться составлять для себя простые базовые схемы восстановления. Какие самые явные признаки синдрома перетренированности, возникающие после физической нагрузки? В первую очередь – мышечная и психическая усталость, потеря воды, а также микротравмы связок и мышц.

Отдых – важная часть тренировочного процесса

Каждому яхтсмену необходимо знать основные принципы организации тренировочного процесса. Он включает в себя полноценное медицинское обследование до начала тренировок, выбор оптимальной схемы питания, использование правильной одежды и спортивного оборудования, а также соблюдение правильного режима. Недостаточное внимание к правильной организации восстановительного периода приводит к снижению физической работоспособности при дальнейших тренировках, увеличивает риск возникновения травм, заболеваний и других негативных последствий для организма.

Питание яхтсмена

Диета с большим количеством углеводов сокращает время засыпания, с большим количеством белков – улучшает качество сна, а вот рацион, содержащий большое количество жиров негативно влияет на общую продолжительность сна. Существуют также специальные препараты, содержащие триптофан. Такие продукты, как черешня, бананы, помидоры, ананасы, апельсины, некоторые виды орехов, или препараты, содержащие мелатонин, также положительно влияют на сон.

Следует обратить внимание, что чрезмерное употребление углеводов перед сном может привести к накоплению избыточной жировой массы, так что этот подход должен использоваться с осторожностью, особенно людьми, имеющими избыточный вес.

Во процессе тренировки спортсмен не всегда способен объективно заметить и оценить потерю воды, углеводов, белков, жиров. Во время интенсивной мышечной работы расходуются запасы углеводов, хранящиеся в виде гликогена в печени и мышцах. При недостаточном количестве углеводов организм начинает использовать другие источники энергии – жиры и белки.

Сергей Шуляк, генеральный директор компании DSM Group, шкипер, яхтсмен, организатор Фармрегаты и PharmCup:

«В случае, если не восполнить потери питательных веществ после нагрузки, мы получим обратный эффект: физическое истощение, слабость и упадок сил. Многие яхтсмены, следуя сомнительным советам, допускают огромную ошибку: активно тренируются и сокращают пищевой рацион. Обычно такой подход продиктован желанием сбросить вес и подсушиться. Поэтому пищевой рацион при занятиях спортом надо не сокращать, а сбалансировать. Часто яхтсмены сокращают потребление воды, но этот подход крайне опасен для здоровья и может привести к неприятным последствиям. В зависимости от объема, интенсивности, продолжительности тренировки и других условий спортсмен может терять до нескольких литров воды».

Достаточное потребление углеводов, белков и жиров – еще один важный его компонент. При нагрузках низкой и средней интенсивности предпочтение стоит отдавать привычной сбалансированной диете. При интенсивных физических нагрузках может понадобиться дополнительный прием питательных веществ в форме тех или иных продуктов или готовых питательных смесей.

Николай Шаврин, владелец аптечной сети «Аптека от склада» (Пермь) и шкипер, рекомендует:

1. Утром легкий завтрак. Завтрак, содержащий большое количество белка, также улучшает восстановление и снижает чувство голода в течение дня, что позволяет избегать переедания.

2. Обед легкий. Употребление белка или аминокислот сразу после тренировки способно существенно улучшить процессы восстановления мышечной ткани в последующие 48 часов. Также медицинские исследования отмечают положительное влияние приема небольшого количества аминокислот или белка за час до тренировки.

3. Ужин полноценный. Обязательно рыба или нежирное мясо. Прием углеводов после тренировки необходим для восполнения запасов гликогена и обеспечения организма достаточным количеством энергии, белки нужны для восстановления микроповреждений мышечной ткани. Употребление небольшого количества продуктов со средним или высоким гликемическим индексом – рис, макароны, хлеб, картошка – за час до сна улучшает его качество.

Синдром мышечной усталости

Основными симптомами, возникающими при развитии синдрома мышечной усталости, являются боль, ломота в мышцах, возникновение спазмов. Долгое время считалось, что боль в мышцах возникает из-за накопления в крови и мышцах молочной кислоты. Однако последние исследования показали, что уровень молочной кислоты в крови приходит в норму в течение часа после нагрузки, тогда как мышечная боль может возникать в отдаленные периоды через 48–72 часа и сохраняться продолжительное время. Еще одна причина возникновения синдрома мышечной усталости – микротравмы мышечной ткани и развивающийся на этом фоне процесс воспаления.

Делайте массаж

Классический массаж положительно влияет на восстановление гибкости и силы, улучшает капиллярный кровоток, но в меньшей степени влияет на артериальный и венозный. Однако тесты, проведенные со спортсменами, показывают, что после массажа снижается субъективное ощущение усталости. Для снижения выраженности мышечной боли более эффективны аэробные упражнения низкой интенсивности, массаж и самомассаж с использованием миофасциальных техник.

Елена Чикомазова, специалист по спортивному массажу:

«С физиологической точки зрения, массаж позволяет снять напряжение в мышцах, суставах и связках, а также снизить боль от напряжения, помочь расслабиться, снизить тревогу и даже тонизировать организм.

Классический массаж помогает восстановить организм и расслабиться, задействовать все мышцы.

В целом, и во время спортивного, и во время классического массажа:

- усиливается кровоток, что способствует повышению тонуса сосудов и капилляров, выведению токсинов, профилактике тромбоза и варикоза;
- кожа насыщается кислородом, омолаживается, очищается от ороговевших частичек. Массаж после тренировки расслабляет и стимулирует восстановление организма после ударных нагрузок».

Как снять синдром психологической усталости

Часто после соревнований или тяжелой тренировки спортсмены чувствуют себя апатичными и эмоционально истощенными. Эта реакция организма не случайна. Физическая нагрузка способна вызвать торможение в центральной нервной системе и снизить качество мыслительных процессов. Причем в среднесрочном и долгосрочном периодах умственные функции под воздействием физической активности улучшаются, но сразу после интенсивной физической нагрузки наблюдается их снижение. У яхтсмена может наблюдаться эмоциональный спад сразу после тяжелой тренировки или участия в регате.

Балашов Олег, директор компании «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ» рекомендует для восстановления после спортивных нагрузок:

«Баня с веником или хамам, массаж и ежедневная циклическая физическая нагрузка на 60–70% от максимального объема и интенсивности: бег, ходьба, плавание, велосипед».

Высыпайтесь

Сон – важнейший компонент восстановления, но им часто пренебрегают. При этом если профессиональные яхтсмены обязательно стараются спать минимум 8–10 часов в сутки, то многие спортсмены-любители пытаются совместить интенсивные тренировки с работой 8–12 часов и сном 4–6 часов в сутки. Такой подход негативно влияет на здоровье, снижает физическую производительность при дальнейших тренировках и неизбежно ведет к травмам. Улучшить качество сна можно не только с помощью оптимизации режима дня и приемов психологической разгрузки, но и при помощи специально подобранной диеты.

Давление – под контроль!

Обзор аптечных продаж тонометров

Директор отдела стратегических исследований маркетинговой компании DSM Group Юлия Нечаева

Тонометры – один из ключевых аптечных товаров, занимая 33,3% стоимостного объема группы диагностических приборов и средств. Домашние тонометры позволяют систематически отслеживать показатели артериального давления и в случае их отклонения от нормативных значений своевременно стабилизировать его. В 2020 году, по данным Ежемесячного розничного аудита фармацевтического рынка России, проводимого компанией DSM Group (АО «Группа ДСМ»), продажи тонометров превысили отметку в 8 млрд руб. в розничных ценах. Количество реализованных приборов достигло 4,06 млн. В динамике объем продаж группы растет. Так, разница с 2019 годом в рублях составила 12,6%. В упаковках также наблюдается рост потребления – на 5%. В среднем один тонометр стоил в аптеке 2118 руб. (+7,3% к 2019 году).

По итогам первых 5 месяцев текущего года емкость аптечного рынка аппаратов, позволяющих измерять давление, составила 1,67 млн штук на сумму порядка 3,7 млрд руб.

Аналитики компании DSM Group подразделяют тонометры по механизму действия на автоматические, полуавтоматические и механические приборы, а также отдельно выделяют группу портативных автоматических моделей с фиксацией манжеты на запястье.

Наиболее часто в аптеках спрашивают автоматические устройства (доля 88,3% в руб. и 76,2% в шт. по итогам января – мая 2021 года), что вполне закономерно, так как эти приборы достаточно просты и удобны в применении, особенно в домашних условиях. Помимо стандартных моделей с манжетой на предплечье на рынке представлены также и портативные устройства, которые надеваются на запястье.

На втором месте по популярности механические или анероидные устройства (доля 8,8% в руб. и 20,1% в шт.), работающие по методу Короткова. Анероидные тонометры считаются самыми точными и обладают наиболее приемлемой ценой, поэтому продолжают пользоваться спросом у россиян. Менее 3% приходится на полуавтоматические тонометры.

При выборе цифрового тонометра также стоит обратить внимание на наличие дополнительного набора функций: например, устройства для мониторинга давления зачастую обладают встроенной памятью для хранения результатов измерения, синхронизацией с мобильным приложением или облачным сервисом, интеллектуальным измерением давления, индикатором правильного наложения манжеты, специальными функциями для слабовидящих и др.

Самыми дорогостоящими оказались автоматические тонометры – их средневзвешенная цена составила 2609,9 руб., самыми дешевыми – механические устройства с ценой 974,3 руб. за прибор.

Аптечный рынок предлагает потребителям широкий выбор тонометров: в январе – мае 2021 года на аптечных полках можно было найти 212 различных полных торговых наименований тонометров, отличающихся между собой способом измерения артериального давления и комплектностью, от 18 производителей. Различаются они также и набором выполняемых функций, точностью показаний, габаритами, стоимостью и др.

Рынок производителей тонометров достаточно высоко концентрирован: три ведущие компании занимают 90,9% рынка в стоимостном выражении.

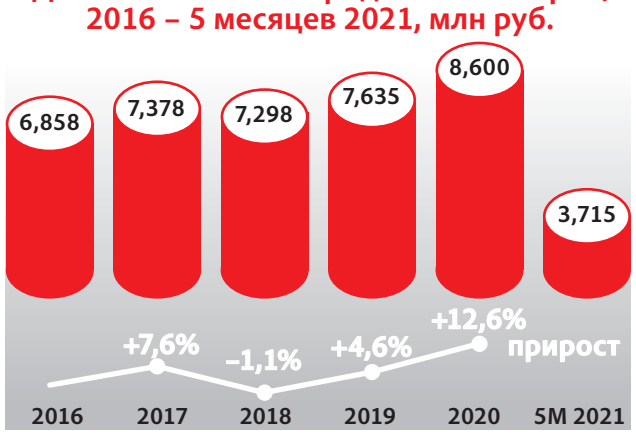
В 2020 году корпорация A&D (доля 42% в руб. и 41,9% в упак.) стала компанией номер один по объему аптечных продаж в стоимостном и натуральном выражении среди производителей тонометров. По результатам января – мая 2021 года производитель вновь подтвердил свое положение, заняв 45,8% рынка тонометров в денежном эквиваленте. Относительно 5 месяцев прошлого года объем реализации фирмы вырос на 7,9%. Ведущими как на рынке измерителей артериального давления, так и в портфеле производителя являются автоматические тонометры серии UA-888: 22,9% от объема всех реализованных упаковок тонометров в аптеках. Для сравнения – в 2020 году данный показатель был на уровне 20,5%.

На второй строчке с отрывом более 11% расположилась еще одна японская корпорация – Omron (доля 34,3% в руб.). Замыкает тройку лидеров компания B. Well, предпочтение которой отдали 10,8% покупателей.

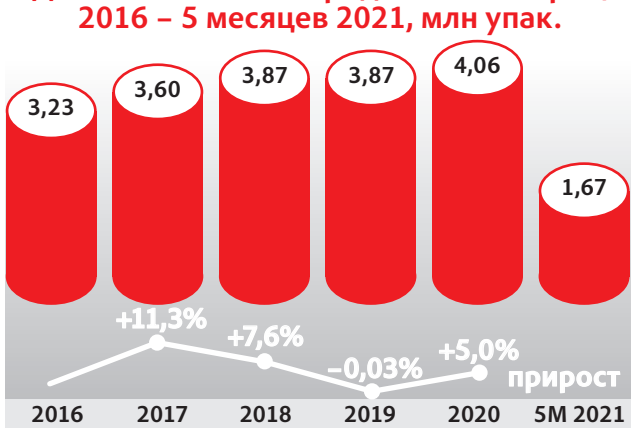
Шесть компаний ТОП-10 показали негативную динамику относительно первых 5 месяцев 2020 года. Максимальное сокращение объема потребления принадлежит производителям Paul Hartmann (-40,1%) и B. Well (-16,9%). А вот наиболее ярко себя проявили компании Medical Technology Products (+99%) и Microlife (+90,2%).

В первую десятку попал только один отечественный производитель – «Адъютор» (+17,3%), который выпускает механические тонометры двух серий Classic и Luxe.

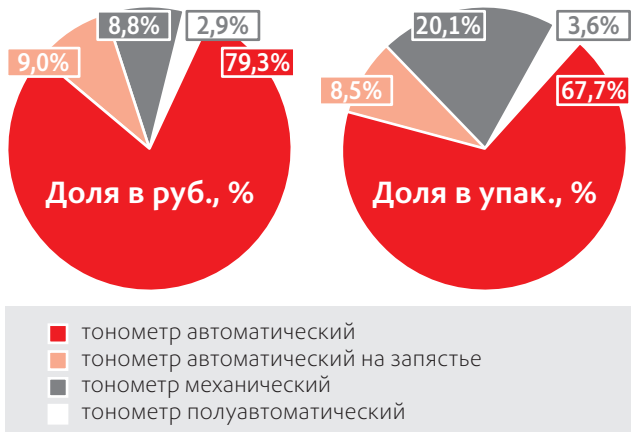
Динамика объема продаж тонометров, 2016 – 5 месяцев 2021, млн руб.



Динамика объема продаж тонометров, 2016 – 5 месяцев 2021, млн упак.



Структура объема продаж тонометров по принципу работы (механизму действия), 5 месяцев 2021 г.



Средневзвешенная цена тонометров по типам устройств, 5 месяцев 2021 г.

Тип устройства	Средневзвешенная цена, руб./шт.
Тонометр автоматический	2609,9
Тонометр автоматический на запястье	2360,2
Тонометр полуавтоматический	1776,3
Тонометр механический	974,3

ТОП-10 производителей тонометров по стоимостному объему продаж, 5 месяцев 2021 г.

	Производитель	Объем продаж, млн руб.	Доля, %	Прирост,% 2021/2020
1	A&D	1 701,5	45,8	7,9
2	Omron	1 275,4	34,3	–2,5
3	B. Well	400,2	10,8	–16,9
4	CS Medica	104,2	2,8	–4,2
5	Little Doctor	100,6	2,7	–12,4
6	Microlife	51,9	1,4	90,2
7	Nihon	39,6	1,1	–7,0
8	Medical Technology Products	25,8	0,7	99,0
9	Paul Hartmann	15,0	0,4	–40,1
10	Адъютор	0,8	0,0	17,3

Опять молочница!

Светлана Любошиц

Как лечить вульвовагиниты, чтобы избежать рецидива

Вульвовагинит – одна из самых распространенных акушерско-гинекологических патологий. Это заболевание, подразумевающее сочетание нескольких неблагоприятных факторов, очень часто дает рецидивы, которые трудно поддаются лечению.

Вульвовагинитом называется воспаление вульвы и влагалища, вызванное следующими инфекциями: бактериальным вагинозом, кандидозным вульвовагинитом, трихомониадным (инфекция, передающаяся половым путем) и аэробным вагинитом. О рецидиве принято говорить, если в течение года у пациентки регистрируется более четырех повторных эпизодов, клинически проявляющихся примерно так же, как первый эпизод заболевания. Частота их составляет 50–75%, то есть недуг повторяется практически у каждой второй больной. Причина рецидивов активно обсуждается, но точно сказать, почему заболевание снова и снова повторяется, не может пока никто.

Бактериальный вагиноз

«Возникновение этого полимикробного заболевания связывают с большим числом половых партнеров, недостаточной гигиеной влагалища, перенесенными ранее воспалительными заболеваниями, причем не только влагалища, а также с применением внутриматочной контрацепции, неправильным использованием вагинальных колец, – говорит врач акушер-гинеколог, доктор медицинских наук, профессор, заместитель директора по научной работе НМИЦ акушерства, гинекологии и перинатологии им. В. И. Кулакова, руководитель научно-поликлинического отделения Вера Прилепская. – Проявляется бактериальный вагиноз замещением лактобацилл анаэробными микроорганизмами».

Характерные признаки:

- водянистые выделения из влагалища белого или серого цвета;
- боль, зуд или жжение во влагалище;
- сильный, похожий на рыбный запах;
- жжение во время мочеиспускания.

Признаки воспаления у 70% пациенток отсутствуют. Показатель кислотности при применении индикаторных полосок, которые, к сожалению, в арсенале практикующего врача чаще отсутствуют, смещается в щелочную сторону, то есть pH больше 4,5. Диагноз устанавливается, когда присутствуют 3–4 характерных признака заболевания.

Бактериальный вагиноз не имеет единого возбудителя, не относится к инфекциям, передающимся половым путем. Его развитие провоцируют:

- гормональные нарушения; из-за них замедляется обновление эпителия, а на его поверхности изменяется количество рецепторов, к которым прикрепляются бактерии;
- снижение активности иммуноглобулинов класса А (IgA);
- длительное применение антибиотиков; данные препараты действуют по методу ковровой бомбардировки: наряду с патогенными уничтожают и полезные микроорганизмы;
- изменения микрофлоры кишечника;
- длительное ношение внутриматочной спирали, применение спермицидов и т. д.

Диагностика. Если во время гинекологического осмотра врач увидит характерные выделения и гной на слизистой, он возьмет мазок на микрофлору. Исследование позволяет выявить большинство патогенных микроорганизмов и провести дифференциальную диагностику.

Лечение. Метронидазол 500 мг внутрь 2 раза в день – 7 дней; в виде геля – 1 аппликатор (5 г) вагинально 1 раз в день в течение 5 дней; клиндамицин крем 2% – 1 аппликатор (5 г) вагинально на ночь в течение 7 дней.

«Второй курс предусматривает вагинальное применение пробиотиков (ацилакт, триожиналь, гинофлор Э и др.)», – информирует профессор Прилепская.

Тактика ведения пациенток с рецидивирующими вульвовагинитами до сих пор не разработана. Вульвовагинальные инфекции требуют особого внимания: их нелегко диагностировать и трудно лечить

Вульвовагинальный кандидоз

Заболевание связано с поражениями слизистой влагалища грибами рода Candida. Оно не передается половым путем и не относится к инфекциям, передающимся половым путем.

Характерные признаки:

- болезненность во влагалище;
- творожистые выделения;
- зуд и жжение в области влагалища;
- отеки и гиперемия слизистых оболочек;
- белковые налеты.

Диагностика. Микроскопическое исследование мазка, обнаружение специфических фрагментов ДНК и/или РНК Candida.

Лечение. При лабораторно подтвержденном диагнозе – флуконазол 150 мг перорально и местное применение азолов (миконазол, тиоконазол и т. д.).

Трихомониаз

Это инфекционное заболевание мочеполовых органов вызывается простейшими микроорганизмами Trichomonas vaginalis. Основной путь заражения – половой, поэтому недуг относится к инфекциям, передающимся половым путем.

Характерные признаки:

- сильный зуд;
- пенистые слизисто-гнойные серо-желтого цвета выделения с неприятным запахом из половых путей;
- боль при попытке полового акта;
- болезненность при мочеиспускании, учащение мочеиспускания и другие расстройства;

Диагностика. Микроскопическое исследование, ПЦР-диагностика мазка.

Лечение. Метронидазол 400–500 мг внутрь 2 раза в день – 5–7 дней.

Как бороться с рецидивом

Тактика ведения пациенток с рецидивирующими вульвовагинитами до сих пор не разработана. Вульвовагинальные инфекции требуют особого внимания: их нелегко диагностировать и трудно лечить.

«Вопрос о выборе лекарственного средства решается индивидуально и зависит от течения заболевания, результатов обследования, особенностей действия препарата, показаний и противопоказаний, – информирует профессор Прилепская. – По данным некоторых авторов, особая роль принадлежит комбинированным препаратам, способным устранять широкий спектр возможных патогенных микроорганизмов».

Сегодня специалисты предпочитают локальную терапию. У нее нет системного воздействия, поэтому препараты можно применять и у пациентов с экстрагенитальной патологией. При этом лекарственные средства просты и удобны для использования, риск побочных реакций минимален. Главным образом рекомендуются вагинальные свечи – тержинан, метромикон-нео, полижинакс, тарживорт и эльжина. Кроме того, врач может посоветовать вагинальные суппозитории – нео-пенотран форте Л, гайномакс, макмирор комплекс, а также вагинальные таблетки клион-Д.

Комариная блокада

Что посоветовать купить от кровососущих насекомых

Летом встреча с комарами, мошкой, клещами и слепнями практически неизбежна. Покупатели довольно часто приходят в аптеку за средствами защиты от этих насекомых. Что им посоветовать?

Наш эксперт – терапевт, кандидат медицинских наук Марина Сомова

Опасные враги

Укусы кровососущих насекомых очень неприятны. А порой и опасны.

Укусы клещей чреваты заражением такими опасными недугами, как клещевой энцефалит и боррелиоз (болезнь Лайма).

Укус мошки может сопровождаться уплотнением и покраснением в месте повреждения кожи. Беспокоит также опухание и затвердение тканей. Интенсивность покраснения и опухания и их размеры зависят от состояния организма и сугубо индивидуальны. Это может быть как область диаметром в 0,5–1 см, так и пятно произвольной формы диаметром в 5–10 см и более.

Укусы комаров обычно вызывают небольшую припухлость и зуд. Схожая, но более выраженная реакция отмечается после укусов слепней. Существенно усугубляют картину аллергические реакции на попадание чужеродных веществ во время укуса.

Многоликие репелленты

Чтобы удержать на расстоянии досаждающих кровососов, обычно используются так называемые репелленты. То есть средства, отпугивающие насекомых. Их выбор достаточно разнообразен. Репелленты отличаются в первую очередь по составу, форме выпуска и продолжительности действия. Как правило, у каждого производителя есть линейка спреев и аэрозолей с разными характеристиками.

По поводу химических веществ в составе этих средств у многих потребителей возникают опасения. Как они влияют на организм? Не навредят ли беременным и детям?

Что им ответить? Для этого в первую очередь нужно взглянуть на состав средства.

ДЭТА

Наиболее часто в составе средств от насекомых используют диэтилтолуамид (ДЭТА). Это органическое химическое соединение, обладает репеллентным и инсектицидным действием. Оно применяется и изучается уже около 60 лет. Высокая продолжительность действия, универсальность и относительная безопасность привели к тому, что препарат широко используется во всем мире. Репелленты с ДЭТА эффективны от всех кровососущих насекомых. Однако многое зависит от концентрации. Против клещей ДЭТА действует только в концентрации 30–50%. От концентрации зависит и длительность действия. Если она < 10%, то препарат действует 1–2 часа, при 10–20% – 3 часа, > 20% – 4 часа и более.

Может применяться у детей в низкой концентрации до 10%. Беременным лучше не использовать, но если есть острая необходимость, то можно нанести на хлопчатобумажную одежду препарат с концентрацией до 10%.

Из отрицательных моментов ДЭТА можно отметить некоторую липкость при нанесении. При случайном попадании на кожу, глаза и слизистые оболочки может вызывать раздражение. Диэтилтолуамид может деформировать пластик. Его нельзя наносить на одежду и снаряжение из синтетических материалов.

Примеры репеллентов: Gardex Family; Off! Extreme; ДЭТА от комаров, клещей, мошек 8 часов Extrime Aqua.

ИР3535

Это средство используется в Европе более 20 лет. Считается наиболее безопасным из всех репеллентов. Его химическая формула схожа с природной аминокислотой бета-аланин, которая синтезируется в организме человека.

ИР3535 не имеет цвета и запаха. Он разрешен детям с 3 месяцев и беременным женщинам. Средство подходит людям с чувствительной кожей. Оно защищает от всех кровососов, кроме клещей. Однако немного уступает ДЭТА по эффективности и длительности действия: в среднем действует до 2 часов. Так же, как и ДЭТА, может вызывать раздражение глаз при попадании.

Примеры репеллентов: молочко-спрей «Москитол Нежная защита для младенцев от 3 месяцев и беременных женщин», Picnic.

Салтидин (икаридин)

Это один из самых «молодых» репеллентов: используется с начала XXI века. Салтидин не имеет цвета и запаха, он подходит для чувствительной кожи. Его можно наносить на любые ткани. Средство эффективно от всех кровососущих насекомых, однако в условиях большого их скопления может давать меньшую защиту, чем ДЭТА. Защищает от 3 до 8 часов в зависимости от концентрации. Противопоказан беременным и детям.

Примеры репеллентов: аэрозоль «Рефтамид Эксперт от комаров».

ДМФ (диметилфталат)

Бесцветная маслянистая жидкость без запаха, не растворимая в воде. Массово применялся раньше. Сейчас используется все реже из-за токсичности: при вдыхании паров и проглатывании превращается в ядовитый метиловый спирт. Однако не проникает через неповрежденную кожу.

Менее эффективен, чем ДЭТА, но в сочетании с ДЭТА дает усиленный эффект. Раздражает слизистые оболочки глаз, органы дыхания и кожу. Портит пластик, ткани.

Защищает от комаров и москитов в течение 3–6 часов, от мошек – 3 часа. Менее эффективен от клещей. Малоэффективен от слепней.

Строго противопоказан детям и беременным женщинам.

Примеры репеллентов: самостоятельно не используется, однако входит в состав некоторых репеллентов в комбинации с ДЭТА, например в «Рефтамид Антимошка».

Эфирные масла

Если покупатель не хочет использовать химические вещества, ему можно предложить средства для отпугивания насекомых на основе эфирных масел. Например, комбинация эфирных масел цитронеллы и герани входит в состав спрея от комаров «Гардекс Натурал». Эфирные масла также можно наносить непосредственно на кожу, а можно смешивать с каким-либо кремом.

Против комаров действуют эфирные масла герани, гвоздики, лаванды, базилика, цитронеллы, розмарина и эвкалипта. Клещей лучше всего отпугивает масло герани. Также можно использовать масло чайного дерева, лаванды, эвкалипта. От мошек наиболее эффективно масло ванили.

Репелленты отличаются по составу, форме выпуска и продолжительности действия. Как правило, у каждого производителя есть линейка спреев и аэрозолей с разными характеристиками

Средства на основе природных компонентов дают довольно слабую защиту, обычно всего на 1–2 часа. И помогают они в основном при малой численности насекомых.

Несмотря на натуральность, эфирные масла обладают сильным запахом и могут вызывать аллергические реакции. Поэтому их не рекомендуют применять беременным и маленьким детям.

Какой репеллент необходим?

Если человек планирует находиться в местах с высокой численностью и агрессивностью комаров и мошек, ему необходимо максимально мощное средство для взрослых людей. В этом случае нужно использовать спрей или аэрозоль, содержащий более 25% ДЭТА. Если процентный состав на этикетке не указан, можно ориентироваться на другой показатель. На этикетке должно быть написано: время защитного действия от насекомых при нанесении на кожу более 4 часов.

НА ЗАМЕТКУ

В сезон клещей при прогулке по лесу надо соответственно одеваться. На длинных рукавах одежды желательны плотные резинки, чтобы клещ не присосался к запястью и предплечью. Ноги должны быть полностью прикрыты. Обязательно наличие головного убора.

Средства с синтетическими репеллентами отпугивают клещей, но не дают человеку полной защиты. Поэтому при нахождении в лесу в местности обитания клещей рекомендуется применение специальных средств, которые наносят на одежду. Их обычно приобретают в отделах бытовой химии, а не в аптеках. Принцип действия у этих веществ контактный. Если клещ соприкасается с обработанной поверхностью, его парализует и он гибнет.

Обрабатывать такими средствами защиты можно одежду, которая не надета в данный момент на человека. Делать это надо заранее, за 20–40 минут до выхода на природу. Так как обработанная одежда должна высохнуть. Срок действия этих средств зависит от состава препарата. Некоторые обработанные вещи сохраняют противоклещевой эффект до 15–20 суток.

Максимальной защитой будет двойной подход: и одежда, пропитанная противоклещевым препаратом, и репеллент, нанесенный на кожу. При правильном применении этих двух средств вы будете защищены от клещей почти на 100 процентов.

Красный глаз без прикрас

Что посоветовать покупателю, спрашивающему средство от конъюнктивита

Доцент кафедры клинической фармакологии ВГМУ им. Н. Н. Бурденко, кандидат медицинских наук Ольга Мубаракшина

Факторы риска синдрома сухого глаза

- жаркий и/или сухой климат;
- задымленность, запыленность;
- работа в условиях высоких температур, на ветру;
- пребывание в отапливаемых помещениях, кондиционированный сухой воздух;
- длительная работа за компьютером, постоянное зрительное напряжение;
- ношение контактных линз;
- состояние после операций по коррекции зрения;
- некоторые заболевания глаз и их придатков;
- возраст от 40 лет и старше, возрастные гормональные изменения – период климакса;
- хронические эндокринные, аутоиммунные и другие заболевания – розацеа, сахарный диабет, синдром Шегрена;
- неврологические расстройства;
- последствия термических и химических ожогов;
- нарушение питьевого режима, обезвоживание;
- побочные эффекты от приема лекарственных препаратов.

У кого хотя бы изредка не краснели глаза? Ситуация, казалось бы, обыденная. Но причины, последствия и способы решения проблемы могут быть совершенно разными. Само собой разумеется, что нельзя рекомендовать один и тот же препарат во всех случаях, когда мы сталкиваемся с данным симптомом. Попробуем разобраться поподробнее.

Причины

Конъюнктива защищает наши глаза от внешних воздействий. Но она же в первую очередь от этих воздействий страдает. То, что мы визуально наблюдаем как «красный глаз», по сути является реакцией на различные повреждающие или раздражающие факторы.

На яркий солнечный свет, ветер, мороз, пыль, дым, пары едких веществ, аллергены, слизистая глаза реагирует стереотипно. Воспалением, отеком, расширением мелких сосудов. Последние в норме практически не видны, но, расширяясь, они как раз и придают склерам характерную окраску.

Раздраженная конъюнктива становится более уязвимой для инфекций. Тем более что при раздражении глаз человек инстинктивно к ним чаще прикасается. Возникает желание протереть глаза. И, к сожалению, не всегда чистыми руками. Инфекция, в свою очередь, провоцирует и усугубляет дальнейший воспалительный процесс.

Иногда воспаление конъюнктивы развивается вторично, сопутствуя заболеваниям век, слезных желез. Кроме того, покраснение конъюнктивы может стать симптомом общего заболевания (например, ОРВИ), интоксикации.

Основной причиной покраснения глаз считаются разнообразные конъюнктивиты. Помимо аллергии, они могут быть вызваны вирусами, бактериями, грибками, простейшими. Самыми распространенными являются вирусные конъюнктивиты.

Вирусные конъюнктивиты

Наиболее вероятные причины – аденовирусная или герпетическая инфекция. Покраснению глаз могут сопутствовать катаральные явления – першение в горле, насморк, а также головная боль, повышение температуры. Могут увеличиться регионарные лимфоузлы. Часто присоединяется вторичная бактериальная инфекция. Вирусные конъюнктивиты нередко сопровождаются поражением роговицы, что может привести к серьезным нарушениям зрения.

При вирусных конъюнктивитах назначают препараты, повышающие местный иммунитет, индуцирующие выработку эндогенного интерферона. Так, например, действуют препараты парааминобензойной кислоты (ПАБК), и в частности – глазные капли октальмол. Их применение при вирусных конъюнктивитах сокращает сроки лечения на 20–25%, а также значительно снижает вероятность развития осложнений. Препарат октальмол не только повышает сопротивляемость по отношению к вирусной инфекции, но и способствует ускорению регенерации поврежденных тканей глаза, обладает защитным антиоксидантным действием. Это позволяет назначать его и при травматических повреждениях глаза, после офтальмологических операций. Препарат хорошо сочетается с аналогами нуклеозидов (ацикловир, ганцикловир), противомикробными средствами (фторхинолоны) и антибиотиками (полимиксин В), усиливая их терапевтическое действие. Не рекомендуется одновременное использование с сульфаниламидами и их производными (сульфацил натрия).

Для профилактики вторичной инфекции при вирусных конъюнктивитах используют препараты с антибиотиками и антисептиками, а также антигистаминные капли – для уменьшения отека и экссудации.

Бактериальные конъюнктивиты

Они могут быть вызваны целым рядом возбудителей. Для бактериального поражения характерно обильное слизисто-гнойное отделяемое. Нередко веки буквально склеиваются после сна. Для бережного очищения краев век используют растворы антисептиков, отвар ромашки, крепкую теплую чайную заварку. Из антибактериальных средств по назначению врача используются глазные капли, содержащие аминогликозиды, макролиды, фторхинолоны.

Примеры диалогов в аптеке

Диалог № 1

Покупатель: У меня что-то глаз разболелся и покраснел. Дайте, пожалуйста, альбуцид. Раньше от конъюнктивита хорошо помогал.

Работник аптеки: Пожалуйста. Сульфацил натрия – это как раз тот самый альбуцид. Однако если боль в глазу не будет проходить, вам стоит обратиться к офтальмологу. Так может проявляться острый приступ глаукомы. А это грозит потерей зрения.

Диалог № 2

Покупатель: У меня заложен нос, глаза красные и слезятся, еще и горло першит. Уже три дня без изменений. Особенно глаза беспокоят. Что мне может помочь?

Работник аптеки: Возможно, вы переносите аденовирусную инфекцию. В отличие от многих других ОРВИ аденовирусная инфекция часто сопровождается конъюнктивитом. Предлагаю вам приобрести универсальное иммуномодулирующее средство. Например, арбидол или цитовир-3. От конъюнктивита могу предложить глазные капли октальмол. Они содержат парааминобензойную кислоту с противовирусным и иммуномодулирующим действием.

Диалог № 3

Покупатель: У вас есть что-нибудь от красноты глаз? У меня торжественное мероприятие – а тут такое… Глаза красные, слезятся, весь макияж насмарку…

Работник аптеки: Есть сосудосуживающие глазные капли, они могут на время решить проблему красноты. А давно это вас беспокоит?

Покупатель: Впервые. Попробовала новую тушь и тени, после этого все и началось.

Работник аптеки: У вас, вероятно, аллергия на косметику. Тогда вам лучше использовать не только сосудосуживающие, но и антигистаминные глазные капли. А также дезлоратадин в таблетках. Он не вызывает сонливости и не замедляет реакцию. А косметику вам лучше подобрать другую, гипоаллергенную.

Конъюнктивит хламидийной этиологии

Вопреки расхожему мнению хламидийная инфекция в настоящее время является не только результатом беспорядочных половых связей. Например, она может стать и последствием посещения бассейнов. Специалисты даже называют хламидийный конъюнктивит «бассейновым», или «конъюнктивитом купальщиков». Возможен и бытовой путь передачи, например, через общие предметы гигиены – полотенца, мочалки.

Хламидийную инфекцию нелегко диагностировать, она часто принимает хроническое течение. Курс лечения должен составлять не менее 28 дней. Он включает в себя прием не только местных лекарственных форм (мазей, капель), но и антибиотиков в форме таблеток и капсул.

Аллергические конъюнктивиты

Это, как правило, сезонная проблема. Хотя возможны также реакции на домашнюю пыль, животных, косметику, глазные капли. Покраснение глаз обычно симметричное, пациент может жаловаться на жжение и зуд в глазах, слезотечение, отечные веки. Если прекратить воздействие аллергена в данный момент не представляется возможным, для смягчения аллергической реакции, купирования симптомов применяются антиаллергические средства. Это могут быть препараты как местного, так и общего действия. При тяжелом течении могут применяться глюкокортикоиды коротким курсом.

Астенопия, синдром сухого глаза

Настоящий бич современности – зрительное переутомление, которое становится следствием ненормированного пользования компьютером и разнообразными гаджетами. Этому способствуют неправильно отрегулированная яркость и другие характеристики мониторов, нарушение режима труда и отдыха, недосыпание, плохо подобранные очки. Из-за того, что при постоянном напряженном наблюдении за дисплеем уменьшается частота моргания, нарушается увлажнение поверхности глаза слезной жидкостью. Это, в свою очередь, может приводить к развитию синдрома сухого глаза. Им страдают до 35% взрослого населения экономически развитых стран.

Существует целый ряд местных препаратов, которые провизор и фармацевт могут рекомендовать для облегчения состояния пациента до посещения им офтальмолога

Сухость глаз – это не только неприятные ощущения, раздражение и покраснение слизистой, но и снижение местного иммунитета, риск повреждения роговицы с дальнейшим прогрессирующим ухудшением зрения. Для борьбы со зрительным переутомлением и синдромом сухого глаза помимо оптимизации условий жизни и труда, специальной гимнастики используют слезозаменители. Последние выпускаются в виде капель и гелей. Современные слезозаменители включают в свой состав производные гиалуроновой кислоты.

«Красный глаз» при глаукоме

При диагностированной глаукоме покраснение и боль в глазу является грозным симптомом острого приступа заболевания, который характеризуется резким подъемом внутриглазного давления. Такому больному необходима экстренная специализированная медицинская помощь.

Вывод

Пациенты не всегда воспринимают покраснение глаз как опасный симптом. Нередко неделями ждут спонтанного улучшения либо занимаются самолечением. В итоге это может привести к ряду неприятных осложнений. Самый правильный подход – при появлении труднообъяснимого покраснения глаз обратиться за помощью к офтальмологу.

Конечно, покраснение может быть и неопасным проходящим симптомом, например, как реакция на дым костра, попавший в глаза шампунь, испарения от нарезанного лука, физическое напряжение... Но подобные реакции легко объяснимы, не причиняют длительного дискомфорта, проходят бесследно за считанные минуты.

В остальных случаях будет нелишним проконсультироваться со специалистом. Однако это не означает, что работник первого стола должен ограничиваться рекомендацией посетить врача. Существует целый ряд местных препаратов, которые провизор и фармацевт могут рекомендовать для облегчения состояния пациента до посещения им офтальмолога. Например, глазные капли с иммуномодулирующим, противовирусным, антисептическим, антиаллергическим, сосудосуживающим или увлажняющим эффектами. Для выяснения причин покраснения достаточно задать посетителю аптеки ряд наводящих вопросов.

@ Обсуждения в сети

Газета ФМ. Фармация и Медицина

Фармацевты попали в топ-3 профессий, представители которых больше всего жалуются на переработки... Приходится ли вам работать сверхурочно? С чем это связано?

Inga Freimane
В Латвии это связано с нехваткой фармацевтов. Зарплаты, устанавливаемые сетевиками, плюс-минус одинаковые и не соответствуют ни мировому уровню зарплат в отрасли, ни уровню образования и требованиям к профессии. Фармацевты финансово вынуждены перерабатывать, чем покрывается дефицит кадров.

Глебова Юлия
В некоторых сетях зарплаты небольшие, приходится подрабатывать. А в других случаях экономят на вакансиях.

Евгений Емельяненко
Переработки – это результат неполного штата, плюс не соблюдается КЗоТ! То есть некомпетентность и жадность руководства организации. Как результат – текучка кадров и другие неприятные моменты для организации.

Екатерина Бородкина
Мы не жалуемся, а работаем по 13 часов через день, и это реальность. При зарплате в 30 тысяч за минусом стоимости дороги и стирки халата, просроченных и не выкупленных лекарств. И услуги уборщицы никто не оплачивает. И да: я забыла, что остатки от зарплаты нужно разделить на коэффициент «я + вся моя семья». Я забыла упомянуть, что я мама своих детей.

ФМ. Фармация и Медицина

Какие препараты вы чаще приобретаете/рекомендуете – дженерики или оригиналы?

Olga Romanenko
Обычно ориентируюсь по цене, но и прислушиваюсь к рекомендации первостольника. Если доктор настоятельно рекомендует оригинальный препарат, тогда никаких дженериков.

Алексей Максимов
Конечно, когда речь идет об антибиотиках – однозначно оригинальные (в несколько раз эффективнее). А с хроником могу и поэкспериментировать.

Равиль Бядретдинов
Проблема больше в платежеспособности населения! Раньше вопрос так остро не стоял, выбор был за оригиналом! Остальное – по желанию покупателя.

Александр Козин
Равиль Бядретдинов, снижение доходов покупателей (относительно цен) – теперь один из важнейших факторов, влияющих на выбор. Но есть еще одно следствие этого снижения. У покупателя уже нет денег на вторую покупку, если первое лекарство не помогло. Но доля дженериков будет расти: зачем платить больше, если разница не существенна?

Равиль Бядретдинов
Согласен, что доля росла и раньше. Но теперь будет еще быстрее расти! Тем более производители повышают качество из года в год. И есть эффект: помог удачно сделанный один дженерик, значит, и вся линейка этого производителя помогает так же. Психология человека.

facebook.com/opharmamed
vk.com/opharmamed
instagram.com/fm.farmaciya_i_medicina/

На наших страницах в соцсетях вы найдете и другие интересные обсуждения. Присоединяйтесь к диалогу – нам важно ваше мнение! А еще в Фейсбуке, ВКонтакте и Инстаграме есть интересные опросы, качественная инфографика и много полезных статей. Подписывайтесь!

Давайте жить мирно!

При правильном подходе можно найти конструктивный выход из любой ситуации

Ольга Жукова

Избежать конфликтов в деловых или личных отношениях практически невозможно. Конфликт – это форма урегулирования противоречий, и исход разрешения острой ситуации зависит от стратегии поведения конфликтующих сторон. Как психологически грамотно вести себя в конфликтной ситуации?

Наш эксперт – медицинский психолог Федерального научно-клинического центра специализированных видов медицинской помощи и медицинских технологий ФМБА России Анна Орехова

Чтобы благополучно разрешить конфликт, смягчить его последствия и выйти из острой ситуации наилучшим образом, важно понимать, почему вообще возникают конфликтные ситуации между людьми. Психологи считают, что причина любого конфликта кроется в противоречии интересов двух сторон. Такие противоречия могут возникать как в деловых отношениях, так и в личной жизни.

Надо отметить, что конфликт – не всегда плохо. Зачастую в споре можно прийти к истине, больше узнать о чувствах другого человека и о его потребностях, что позволит лучше понимать друг друга в будущем. Это особенно важно для урегулирования отношений с близкими людьми.

В любом конфликте участники противопоставляют свои личные интересы интересам оппонента, оценивают ситуацию и в зависимости от этого выбирают стратегию поведения, которая далеко не всегда бывает оптимальной. Специалисты выделяют несколько основных стратегий поведения людей в конфликтных ситуациях:

- Соперничество, борьба. В этом случае участник конфликта пытается во что бы то ни стало заставить оппонента принять свою точку зрения, не считаясь с мнением противоположной стороны. Как правило, такая стратегия не только не способствует разрешению конфликта, но еще больше обостряет ситуацию.
- Уход, уклонение от конфликта. По сути, уклонение от конфликта – это уступка, которая может быть сделана даже в одностороннем порядке: в этом случае один из участников противостояния просто самоустраняется от каких-либо разборок. Как правило, эта стратегия практически не влияет на межличностные отношения, что является определенным преимуществом. Но такой подход работает, если предмет разногласий незначителен или не представляет особой ценности для одной из сторон, так как при такой стратегии конфликт может быть разрешен без учета интересов обеих сторон, либо перерасти в более острую конфликтную ситуацию.
- Приспособление, путь уступок. При такой стратегии человек готов отказаться от своих собственных интересов ради того, чтобы сохранить хорошие отношения с оппонентом. Такое поведение может быть важным шагом к конструктивному разрешению конфликтной ситуации.
- Компромисс. Стратегия компромисса (взаимных уступок) способствует урегулированию межличностных отношений и является важным этапом для совместного решения проблемы.
- Сотрудничество. Это наиболее оптимальная стратегия поведения в конфликтной ситуации, но она же и самая сложная из всех стратегий, так как включает в себя все остальные варианты поведения (соперничество, уход, уступчивость и компромисс). Соперничество подразумевает равноправие сторон и совместные усилия для разрешения конфликта.

Готовность пойти на компромисс облегчает выяснение отношений, снижает остроту конфликта и позволяет быстрее прийти к конструктивному решению проблемы

Пять правил, помогающих разрешить конфликтную ситуацию

Конфликты неизбежны, но они поддаются управлению. При правильном с точки зрения психологии подходе можно найти практически из любых сложных обстоятельств конструктивный выход.

Существуют пять правил, которые помогут благополучно разрешить противоречия, смягчить последствия конфликта и наилучшим образом выйти из неприятной для обоих конфликтующих сторон психологической ситуации.

Правило №1

Дайте оппоненту возможность выразить свои эмоциональные переживания и чувства: гнев, злость, раздражение, недовольство, обиду

После того как оппонент «выпустит пар», будет легче перевести разговор в спокойное русло.

Правило №2

Обязательно выслушайте точку зрения оппонента

Но выслушать – не значит согласиться. Позвольте оппоненту высказать свое мнение по спорному вопросу и слушайте его, не перебивая. Не следует критиковать точку зрения оппонента или всеми силами стараться доказать ему, что он не прав. Спокойно выслушав мнение противоположной стороны, скажите что-то типа: «я понял вашу точку зрения», а затем объясните свою позицию по спорному вопросу, избегая негативных заявлений или обвинений. Если участники конфликта признают право оппонента на собственное мнение и готовы выслушать и понять позицию противоположной стороны, это позволит лучше проанализировать причины возникших разногласий и быстрее разрешить конфликтную ситуацию.

Правило №3

Разделите ответственность за решение конфликта

Для конструктивного разрешения конфликта можно предложить сотрудничество по решению спорной проблемы. Чтобы призвать оппонента к совместному разрешению конфликта, приглашение к сотрудничеству можно сформулировать примерно так: «Давайте не будет противостоять друг другу, а объединимся для решения этой проблемы».

Правило №4

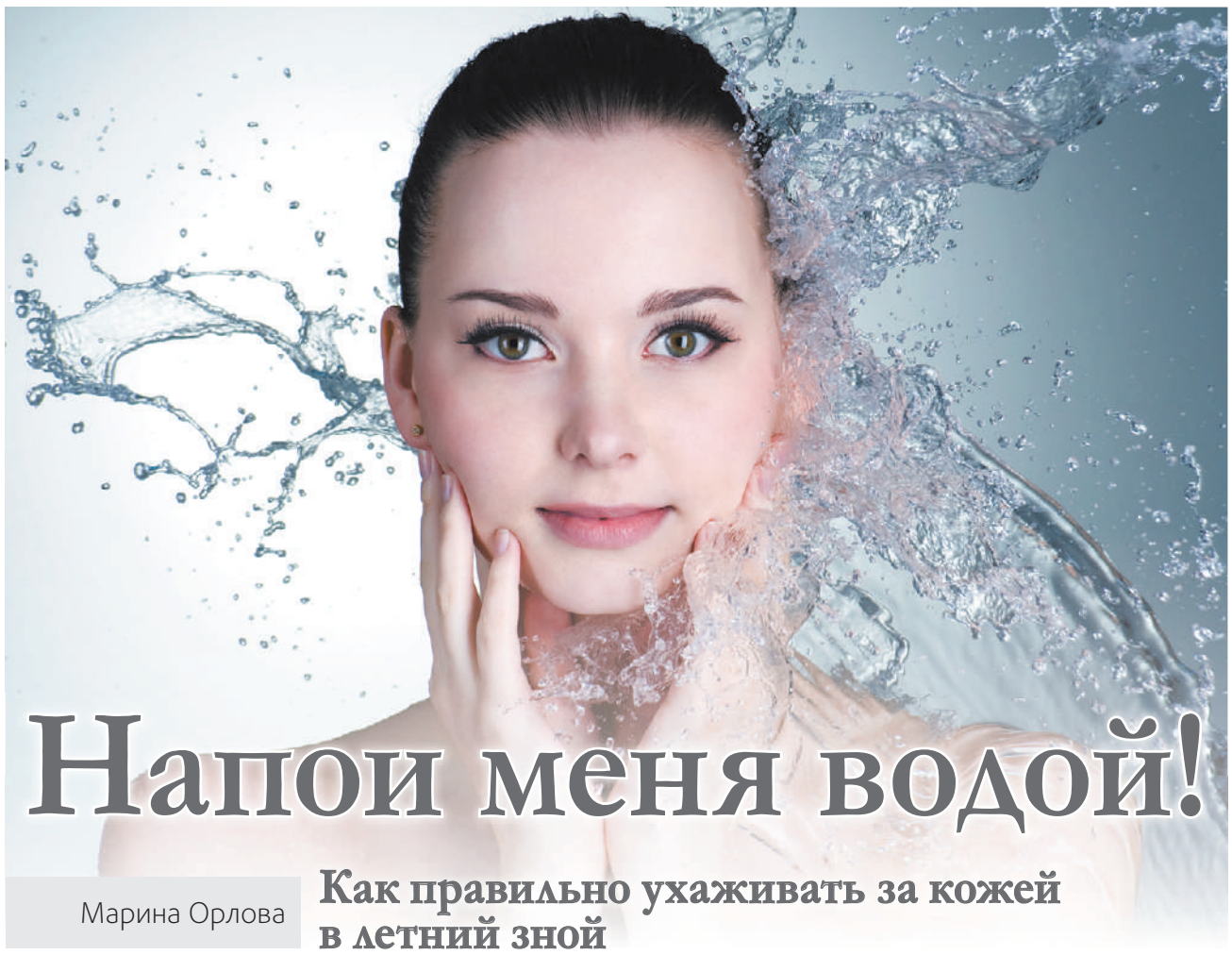
Предложите варианты разрешения конфликтной ситуации или компромиссные решения спорной проблемы

Готовность пойти на компромисс облегчает выяснение отношений, снижает остроту конфликта и позволяет быстрее прийти к конструктивному решению проблемы. При компромиссном подходе обе стороны конфликта соглашаются на некоторые взаимные уступки. Но важно помнить, что компромисс – не всегда является оптимальным вариантом разрешения конфликтной ситуации. Если компромисс окажется половинчатым, конфликтующие стороны останутся неудовлетворенными таким исходом, что впоследствии может привести к новым конфликтам.

Правило №5

При общении с оппонентом исключите из своей речи обвинения, брань, оскорбления и другие негативные высказывания и говорите только о своих собственных чувствах и личных потребностях

Любая агрессия или грубость по отношению к оппоненту не только не поможет разрешить конфликт, но и неизбежно обострит его, поэтому в конфликтной ситуации особенно важно быть сдержанным и сохранять самообладание. Вместо нападок и обвинений используйте в общении формулировки типа «меня это огорчает», «мне обидно это слышать», «я не хочу обострять ситуацию», «я не выношу крика – давай поговорим, когда ты успокоишься» и т. п. Это позволит «обезоружить» противника и ускорить благополучное разрешение конфликта.



Напои меня водой!

Марина Орлова

Как правильно ухаживать за кожей в летний зной

Лето в самом разгаре. По случаю «засухи» необходимо иметь неисчерпаемый запас «живительной влаги» как для внутреннего, так и для наружного применения.

Жизнь зародилась в воде. Доказательством этому служит и тот факт, что организм человека новорожденного на 90%, взрослого на 70%, а пожилого на 57% состоит из воды. Она же является обязательным условием поддержания жизни. Ведь жажду вызывает потеря даже 1% воды от массы тела. Наша кожа на 70% состоит из воды, но в верхних слоях ее содержится лишь 10–15%. Независимо от типа кожа нуждается в этом жизненно важном элементе. Именно вода помогает ей сохранить эластичность, ощущение комфорта, жизненную силу и красоту. Парадоксально, но чем меньше воды попадает на эпидермис – верхний слой кожи, тем лучше ему удается ее сохранить.

Обезвоженная кожа теряет эластичность, что способствует образованию морщин. Чтобы сохранить молодость и свежесть, ей необходима дополнительная «подпитка». И это «работа» спреев, кремов и гелей, содержащих от 40 до 60% воды.

Спреи и тоники

Косметологи считают тоник для лица одним из самых главных средств по уходу за кожей. Он и освежает, и поры очищает. Только применяют его обычно утром перед нанесением макияжа. В течение дня актуальны спреи для лица. Их основная функция – повышать сопротивляемость кожи, нормализовывать водно-липидный баланс и ускорять регенерацию клеток с помощью витаминов и экстрактов растений. Так, экстракт красного апельсина выводит токсины, экстракт цветков мака препятствует появлению морщин, а экстракты розмарина и оливкового дерева в сочетании с можжевельником и мимозой обладают антиоксидантным действием. Витамин С нейтрализует свободные радикалы, а витамин В5 способствует росту ресниц. Как правило, спреи позиционируются как увлажняющие средства. Однако эффектом глубокого увлажнения они не обладают. А вот моментально освежить, устранить сухость и стянутость кожи, например, на пляже, в самолете или под действием кондиционера дома или в офисе им под силу. Кстати, мужчины тоже могут использовать эти экспресс-средства в качестве профилактики раздраженной после бритья кожи. Спреи, или так называемые «дымки», с ароматическими отдушками (как правило, для тела) могут использоваться в жару вместо обычных духов. Тем более что в них не содержится алкоголь, способный спровоцировать пигментацию кожи под солнечными лучами. Благодаря этому спреи по праву занимают почетное место в дамской сумочке.

Нейтральные воды

Если основная цель тоников – снятие макияжа и поднятие тонуса кожи, то мицеллярная вода удаляет лишний кожный жир и омертвевшие клетки. По сути мицеллярная вода нужна только для очищения кожи. В ее основе – мицелловый раствор, состоящий из воды и сложных эфиров жирных кислот, которые при контакте с кожей стирают загрязнения, не повреждая эпидермис и собственный pH кожи. Этот beauty-продукт особенно рекомендован для чувствительной кожи. Он меньше раздражает ее, чем гель или пенка для снятия макияжа, которые нужно смывать водопроводной водой, содержащей кальций и хлор. Имейте в виду, что кремы и весь последующий уход после мицеллярной воды впитывается на порядок быстрее.

Обезвоженная кожа теряет эластичность, что способствует образованию морщин. Чтобы сохранить молодость и свежесть, ей необходима дополнительная «подпитка»

Чистый источник

Летом, помимо крема с SPF-фильтром, баллончик с освежающей термальной водой – наш ежедневный «попутчик». Термальная вода – абсолютно природный продукт, богатый минералами – добывается из подземных гейзеров. Больше всего подобных источников находится на территории Франции – около 20% всего мирового запаса. О целебных свойствах «живой воды» люди узнали несколько веков назад. Сегодня на ее основе производят целые косметические линии. На протяжении всего дня она активно «трудится» на благо нашего облика: закрепляет макияж, снимает воспаления, успокаивает ожоги, укусы насекомых, увлажняет и насыщает кожу необходимыми минералами и микроэлементами, миссия которых – снижать реактивность, восстанавливать баланс и усиливать клеточный иммунитет. Результат – кожа становится более эластичной, посвежевшей и защищенной от солнца и ветра. Пользоваться термальной водой можно даже маленьким детям, что провозглашает ее абсолютную безопасность и для аллергиков.

СОВЕТ Чтобы эффект был действительно освежающим, храните баллончик с водой в холодильнике. Сбрызнув лицо, промокните его полотенцем или салфеткой, а затем нанесите на кожу легкий увлажняющий крем.

Не сушите кожу на открытом воздухе. Вода на поверхности вытягивает влагу, находящуюся под кожей, и результат окажется противоположным тому, который вы ожидали, а именно – обезвоживание кожи.

Букет цветочных вод

Термальная и цветочная воды из-за большего содержания в них питательных веществ лучше ухаживают за кожей, чем тоники и средства для снятия макияжа. Цветочную воду получают путем дистилляции и выпаривания воды из растительных субстанций (цветов и листьев). Хотя цветочная вода не очищает кожу, она является полноправным средством по ее уходу. Ее можно наносить как перед кремом для усиления его действия, так и после – для закрепления результата. Помните, что цветочную воду столь же необходимо подбирать по типу кожи, как и любое другое средство ухода, ибо она обладает ярко выраженным терапевтическим эффектом. Кислотность (уровень pH) цветочных вод может варьироваться. Например, у лаванды пониженный pH, следовательно, ее можно применять для сухой и чувствительной кожи. Розовая вода имеет довольно высокий pH и будет стягивать клетки, поэтому идеально подойдет для уменьшения расширенных пор и борьбы с морщинами. Жирную и комбинированную кожу «напоите» водой из вербены, василька и апельсина.

Основа увлажнения

Контакт кожи с водой – не просто удовольствие. Он также помогает многочисленным минералам и растительным экстрактам выполнять свою работу. Лишенная кожного жира, вода не позволяет активным веществам проникать в эпидермис и не может взять на себя роль питательного средства. Наоборот, высушивая кожу, она выталкивает на поверхность ценные молекулы – витамины, микроэлементы, минеральные соли, эфирные масла, антиоксиданты. Ощущение комфорта возникает сразу, но оно поверхностно и непродолжительно. Вода является связующим звеном между кожей и питательными веществами, которые в нее проникают. В составе увлажняющих кремов присутствуют как вода, так и масла – в разных пропорциях. Чем крем гуще, тем больше в нем содержится жирных субстанций (масел), а чем жиже, тем он легче, лучше впитывается и содержит больше воды. Еще один балл в пользу водных текстур: они подходят для всех типов кожи без риска возникновения аллергии. Масла – животного или растительного происхождения – естественным образом защищают кожу и предотвращают испарение влаги. Количество масел в средствах варьируется от 15 до 30%. Самые популярные «агенты» секретных формул – масла: жожоба, карите, миндальное, льняное и масло семян подсолнечника.

В ТЕМУ

Вода входит в состав всех тканей человеческого тела: в мышцах ее 75%, в костях – 20%, в легких, сердце и почках – 80%, в жировой ткани – 10%. Плазма крови на 92% состоит из воды и всего на 7% – из белков и липидов. Наиболее богато водой стекловидное тело глаза – 99%, а меньше всего ее в эмали зубов – 0,2%. В веществе головного мозга содержится 85% воды, где ее молекулы вовлечены в формирование информации.

Жизнь со скоростью света

Светлана Кучерова
■ Старший медицинский представитель компании Teva, Нижний Новгород

Фармация – единственная и неповторимая

Моя мама работала провизором в аптеке при стационаре, занималась изготовлением экстемпоральных лекарственных средств. В детстве я воспринимала этот процесс как настоящее волшебство. Разумеется, мне хотелось быть как мама. Вопрос профессионального выбора передо мной не стоял.

После 9-го класса я поступила в фармацевтический колледж, чтобы скорее получить образование и приступить к практической деятельности. Начала работать, обучаясь на 4-м курсе. Моим стартом стала должность наборщика на складе оптовой фирмы «Народная аптека». Я собирала коробки заказов для аптек и больниц. Вскоре меня перевели в контролеры, и я отправляла заказы по месту назначения, проверяла, чтобы все происходило с аптекарской точностью.

Следующим шагом было назначение на должность специалиста по обеспечению качества лекарственных препаратов. Это была безумно интересная и очень ответственная работа. Я тесно сотрудничала с областным центром по контролю качества и сертификации, отслеживала документацию, отвозила пробы на контроль, получала заключения. Иногда были выбраковки, но в целом у меня появилась твердая уверенность в том, что на аптечный прилавок не попадет ни один фальсификат или препарат сомнительного качества.

Крутой поворот

Спустя несколько лет «Народная аптека» помимо опта стала развивать розницу. Я возглавила небольшую сеть из трех аптек: две в Нижнем Новгороде, одна в Арзамасе. Мне довелось заниматься лицензированием, готовить документы и оборудование, вплоть до отслеживания маркировки на ведрах для мытья полов. Это был очень важный профессиональный опыт. Больше всего в работе заведующей меня привлекало обучение персонала и вообще коммуникации.

Я много общалась с поставщиками, поддерживала с ними хорошие отношения. Однажды представитель компании «Генезис» сказала, что им требуется менеджер по продажам. И я решила попробовать себя в этой сфере. Надо сказать, что опыта продаж у меня не было совсем. Даже практику в фармацевтическом колледже я проходила не за первым столом, а в рецептурном отделе. Но тем интереснее было начинать новую страницу профессиональной жизни!

В «Генезисе» меня обучили искусству продаж, предоставили базу клиентов в Дзержинске. Я работала с аптеками, в том числе больничными. Приезжая туда, я с ностальгией вспоминала мамину аптеку. Наверное, это помогло мне наладить контакт с клиентами, которые поначалу смотрели на меня с некоторым недоверием: молодая еще, не справится. Но вскоре их скепсис развеялся, мы подружились, и я до сих пор с теплотой вспоминаю этих людей.

На международный уровень

Я поняла, что продажи – это по мне, я хочу в этой сфере расти и развиваться. Подала заявление на вакансию медицинского представителя в компании Ratiopharm. Мои документы долго рассматривали и вели со мной предварительные интервью. Территориальный представитель почему-то сомневался, что я выдержу нагрузки, говорил, что ему нужна «рабочая лошадка», а я производила впечатление хрупкой барышни. Кроме того, в требованиях было прописано наличие законченного высшего образования, а я еще училась на 3-м курсе НижГМА. Но все же меня пригласили на встречу в центральный офис, в Москву. И вот в день своего рождения я отправилась на собеседование. Вместе со мной пришли еще два претендента. Из троих выбрали меня – это был лучший подарок! После столичной стажировки я вернулась в родной Нижний. Работала не только с сотрудниками аптек, но и с врачами: педиатрами, аллергологами, гастроэнтерологами. Находила экспертов – лидеров мнений, которые читали лекции медикам. Нередко в день было по два-три таких мероприятия.

Общение с врачами очень много давало в профессиональном плане. Они рассказывали о реальном применении наших препаратов, об их особенностях, что крайне ценно для медицинского представителя.

На своем опыте поняла: если нравится то, что делаешь, то приходит вдохновение, открывается второе дыхание и работоспособность растет на порядок. Мне мое дело нравится, и я знаю, что справлюсь с любыми нагрузками и найду время для любимой семьи

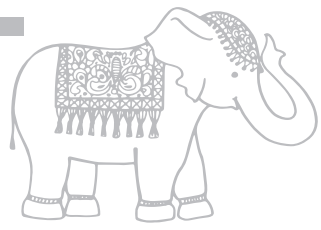
После того как Ratiopharm выкупила компания Teva, сотрудникам пришлось заново трудоустраиваться и подтверждать свою профессиональную квалификацию. Изменился и характер работы. Два года я участвовала в программе «Полевые тренеры», вошла в кадровый резерв менеджерского звена. Мы ездили по всей стране, обучали начинающих сотрудников. Я получила высший грейд – уровень «Эксперт» и прошла собеседование на должность менеджера по работе с ключевыми клиентами. Важнейший навык, приобретенный благодаря работе в Teva, – это тайм-менеджмент. Теперь я знаю, что делать, чтобы успеть все.

Учеба, работа, семья

Осваивая новые виды деятельности, я не прекращала учиться. Сразу после окончания колледжа поступила на заочное отделение фармацевтического факультета НижГМА (ныне ПИМУ). Кроме того, я вышла замуж. Для начала мы с мужем завели собаку. Я тогда работала в «Генезисе», и в течение обеденного перерыва успевала съездить на другой конец города, чтобы покормить щенка. Хорошо, что права я получила в 18 лет и сразу же села за руль.

Окончив вуз, я впервые в жизни отправилась в полноценный отпуск: до этого все мои отпуска предназначались исключительно для сессий. А затем появились дети. И если с первым ребенком я находилась в декрете два года, то после рождения второго сына вышла на работу через два месяца. Так сложились обстоятельства. Сейчас я снова в декрете – с дочерью. И уже снова хочу на работу. Скучаю по госпитальному сегменту, не хватает профессионального общения с врачами. На своем опыте поняла: если нравится то, что делаешь, то приходит вдохновение, открывается второе дыхание и работоспособность растет на порядок. Мне мое дело нравится, и я знаю, что справлюсь с любыми нагрузками и найду время для любимой семьи.

ФМ НАСТРОЕНИЕ



Первый признак, что вы заражены индийским штаммом: все запахи меняются на запах карри.

***

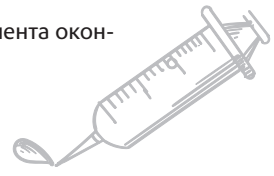
Объявление в больнице:
«Внимание. На операцию следует приносить бинты, кровь, хирургический инструмент и приводить своего знакомого хирурга».

***

Боюсь, что грядущие поколения уже не оценят трагизма арии «Всю жизнь быть в маске – судьба моя!»

***

– Доктор, мы потеряли пациента окончательно.
– Как? Что случилось?
– Он выздоровел.



***

Избегай врача, которого рекомендует гробовщик.

***

Белый халат – это не только вам ответственность и уважение. Это еще и стирка отдельно от других вещей.

***

Врач: – У меня две новости, плохая и хорошая.
Пациент: – Давайте хорошую.
Врач: – Можете не париться из-за всей этой движухи с предпенсионным возрастом.

***

Психиатр утешает пациента:
– Ну не скорбите вы так… Депрессивная фаза обязательно сменится маниакальной…

***

– Ужас какой-то… – подумал Стивен Кинг и выключил новости.

«ФМ. Фармация и Медицина» № 7, июль 2021.
Газета зарегистрирована в Роскомнадзоре.
Свидетельство о регистрации СМИ
ПИ № ФС 77-73614 от 05.10.2018
Периодичность издания – 1 раз в месяц
Учредитель и издатель
ООО Издательский дом «Стриж Медиа»
Адрес редакции и издательства:
125124 Россия, г. Москва, 5-я улица Ямского Поля, д. 7, стр. 2
Генеральный директор
Т.Г. Олеринская
Главный редактор
Т.Е. Кукушева
Редактор А.А. Гришунина
Дизайн-макет Е.А. Кузнецова
Контакты:
+7–495–252–75–31
tkukusheva@strizhmedia.ru

Отпечатано
в филиале «ПФОП» «Волоколамская типография», 143600 Московская область, г. Волоколамск, ул. Парковая, д. 9.
Заказ № 1487-21.
Тираж 30 000 экз.
Номер подписан в печать 26.07.2021
Дата выхода в свет 28.07.2021
Фотографии в номере фотобанк Freepik.
Перепечатка материалов, опубликованных в газете «ФМ. Фармация и Медицина», возможна только с разрешения редакции.
Стратегический партнер маркетинговая компания DSM GROUP
© ООО ИД «Стриж Медиа», 2018