Фармация и Медицина

www.phmlife.ru

№ 8, 2021

ежемесячное специализированное издание

ПОГРУЖЕНИЕ В ПРОФЕССИЮ
Студенты – о летней практике в аптеке ..... с. 4

АККРЕДИТАЦИЯ 2021
Успеть до октября ..... с. 5

СПЕЦВЫПУСК. ЗДОРОВЬЕ ДЕТЕЙ
Как его сохранить ..... с. 8–13

Подробности читайте на стр. 3

Подробности читайте на стр. 11

ISSN 2658-6355

9 772658 635002 > 21008

НА ВОЛНЕ ПАНДЕМИИ И ВСЕОБЩЕЙ ЦИФРОВИЗАЦИИ ПОКУПКИ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ ВОШЛИ В ПРИВЫЧКУ. ЛЮДИ ЗАКАЗЫВАЮТ НЕ ТОЛЬКО БЫТОВУЮ ТЕХНИКУ, НО И ОДЕЖДУ, ОБУВЬ, ПРОДУКТЫ. ОДНАКО ЛЕКАРСТВА БОЛЬШИНСТВО ГРАЖДАН НАШЕЙ СТРАНЫ ПО-ПРЕЖНЕМУ ПРЕДПОЧИТАЮТ ПОКУПАТЬ В АПТЕКЕ. ПОЧЕМУ? И ЧТО ПРИВЛЕКАЕТ ЛЮДЕЙ В ИНТЕРНЕТ-АПТЕКАХ

АПТЕКА Vs ИНТЕРНЕТ

80% чаще ходят за лекарствами в аптеку

4% чаще заказывают лекарства через интернет

И то и другое в равной степени

9%

ПОЧЕМУ ПОКУПАТЕЛИ ОСТАЮТСЯ ВЕРНЫ АПТЕКЕ?

- 20% аптека близко/по дороге
- 19% проще/удобнее в аптеке
- 14% долгая доставка, быстрее в аптеке
- 12% больше доверия аптеке/надежнее, качественнее
- 9% не умею пользоваться интернетом
- 6% консультации фармацевтов/в аптеке могут подсказать
- 4% дорогая доставка

ЧТО МОТИВИРУЕТ ЛЮДЕЙ ЗАКАЗЫВАТЬ ЛЕКАРСТВА В ИНТЕРНЕТЕ

- более выгодные цены 73%
- в аптеках не всегда есть нужные лекарства 28%
- удобство 24%
- экономия времени: не нужно стоять в очереди 23%
- так безопаснее: меньше контактов с людьми 11%

СТАНЕТЕ ЛИ ВЫ ПОКУПАТЬ ЛЕКАРСТВА НА МАРКЕТПЛЕЙСЕ?

69%	6%	25%
скорее не стали бы	затруднились с ответом	скорее стали бы

Источник: ВЦИОМ. Выборка: 1600 россиян – участников телефонного опроса в возрасте от 18 лет.

Вслед за COVID-19 грядет волна диабета

Поджелудочная железа – еще одна мишень коронавируса, и ее поражение вызывает гипергликемию.

Группа медиков из Бостонской детской больницы провела исследование, в котором принял участие 551 человек, госпитализированный в ковид-стационар в Италии с марта по май 2020 года. Гипергликемия была впервые обнаружена у 46% этих пациентов. И хотя в большинстве случаев через несколько месяцев она сошла не нет, через полгода после болезни у 35% пациентов так и остались высокие показатели постпрандиального сахара в крови, сообщает ведущий автор исследования, доктор медицины, эндокринолог Паоло Фиорина.

У этих пациентов была тяжелая гиперинсулинемия, а также аномальные уровни проинсулина и маркеры нарушения функции островковых бета-клеток, которые производят и секретируют инсулин. Кроме того, у них было серьезно повышено количество воспалительных цитокинов, включая IL-6. При этом пациенты, получавшие тоцилизумаб в качестве анти-IL-6 терапии, имели лучший гликемический контроль. Результаты исследования опубликованы в журнале Nature Metabolism. Российские эндокринологи также отмечают рост заболеваемости диабетом у переболевших ковидом. В том числе – диабетом 1-го типа, инсулинозависимым.

Детская доза лекарства

Какую дозу фармпрепаратов давать детям? Это во многом зависит от скорости выведения лекарств почками. Однако этика не позволяет измерить это непосредственно у малышей. Сотрудник Лейденского академического центра исследований лекарств Синциана Кристя попыталась узнать это при помощи моделирования, обобщив множество данных.

«Выведение лекарства почками, или почечный клиренс, состоит из двух процессов: клубочковая фильтрация и канальцевая секреция, – рассказывает Кристя. – Чем лучше мы поймем эти процессы и их вклад в выведение лекарства почками, тем лучше сможем предсказать, как быстро лекарство выводится из крови. В сочетании с возрастными изменениями почечного клиренса наши модели могут использоваться для определения наиболее безопасной и эффективной дозы лекарства для детей разного возраста».

Поскольку тестировать лекарства на здоровых детях запрещено, для создания компьютерной модели ученым пришлось использовать данные реальных пациентов. Они применили подход, который называется моделированием на основе физиологии. При этом используют характеристики лекарства, такие как pH и молекулярная масса действующего вещества, а также такие данные о пациенте, как масса тела, размер почек, активность почечных транспортеров. С помощью этих сведений математическая модель может прогнозировать концентрацию лекарства и, следовательно, его клиренс с течением времени.

И все же для разработки математической модели пришлось привлечь маленьких пациентов: при помощи взятого у детей анализа крови исследователи измерили, как с возрастом изменяется клиренс полученного ими лекарства. Ученые сравнили эти данные с предсказаниями физиологической модели и смогли в конечном итоге оценить последний неизвестный фактор: созревание двух важных почечных транспортеров OAT1 и OAT3. Составленное ими математическое уравнение показало, что этот переносчик быстро созревает в первый год жизни. Ученые также выяснили, что могут использовать это уравнение для прогноза почечного клиренса у детей тех лекарств, которые выводятся этими переносчиками.

Авторы исследования, результаты которого опубликованы на портале HealthDay, утверждают, что их математическую модель можно будет применить для количественной оценки созревания других почечных транспортеров, что повышает безопасность и эффективность подбора дозировок лекарств для детей.

Вирусы возвращаются

Канадские врачи предупреждают о возрождении детского респираторно-синцитиального вируса (РСВ) из-за ослабления мер по физическому дистанцированию в связи с пандемией COVID-19.

Случаи РСВ уже резко возросли в Австралии и США. Этот вирус поражает нижние дыхательные пути и особенно опасен грудничкам: может вызвать у них серьезные заболевания и смерть. До пандемии COVID-19 около 2,7 млн детей во всем мире заражались РСВ каждый год, но в этом сезоне заболевших было очень мало – поспособствовал локдаун и другие санитарные меры, введенные во время пандемии COVID-19.

В Канаде, например, в эпидсезон с сентября по май 2020–2021 гг. зарегистрировано всего 239 случаев РСВ, тогда как за год до этого – 18 860 случаев. Из-за того, что вирус почти исчез, у большинства беременных женщин и младенцев не развился иммунитет, поэтому в этом году РСВ у детей может протекать тяжелее. Для профилактики представители Канадской медицинской ассоциации советуют делать упор на гигиене, а также напоминают о пользе грудного вскармливания, сообщается в издании CMAJ.

Кто умнее из детей?

Чем дольше женщина вынашивает ребенка, тем лучше его успеваемость в школе.

Американские ученые проанализировали данные о внутриутробном периоде 1405 детей и сопоставили их со школьной успеваемостью этих детей в 9-летнем возрасте. Они обнаружили, что дети, родившиеся на 37–38-й неделе беременности, хуже справлялись с учебой, чем те, кто родился в срок (на 39–40-й неделе). А дети, появившиеся на свет на более поздних сроках (на 41-й неделе), были еще более успешными в учебе, причем наиболее хорошие результаты имели по математике.

Полученные данные подчеркивают важность гестационного возраста даже для доношенных детей, отмечает один из авторов исследования, профессор педиатрии Института здоровья детей Медицинской школы Роберта Вуда Джонсона в Нью-Джерси Нэнси Э. Райхман в статье об исследовании, опубликованной в журнале Pediatrics.

Турпоход вместо гаджетов

Врачи активно призывают оградить детей от экранов, будь то телевизор, планшет, десктоп или смартфон, поскольку доказано, что все эти гаджеты негативно влияют на психическое здоровье детей.

Хотите, чтобы ваш подросток был счастливее? Время перед экраном ему надо заменить «зеленым временем», утверждает доцент кафедры биостатистики и эпидемиологии Университета Квинсленда (Австралия) Асад Хан. Совет ученого основан на результатах опросов более 577 подростков от 11 до 15 лет из 42 стран Европы и Северной Америки, которые публиковал журнал The Lancet Child and Adolescent Health. Они показали, что мальчики, которые проводят перед экраном любого гаджета полтора часа в день, чувствовали себя несчастными (для девочек – час). И наоборот: чем больше ребенок гулял, играл на улице и занимался спортом, тем счастливее он был и лучше себя чувствовал. Интересно, что даже если ребенок проводил у экрана 8 часов, но при этом много времени уделял физической активности, он не жаловался на плохое настроение и самочувствие.

Согласно опросу, только 19% подростков сообщили, что они физически достаточно активны каждый день, а в свободное время ежедневно проводят у экранов около 6 часов. Те же, кто мало двигался, чаще чувствовали раздражительность или нервозность и имели проблемы со сном, головные боли, боли в животе и спине.

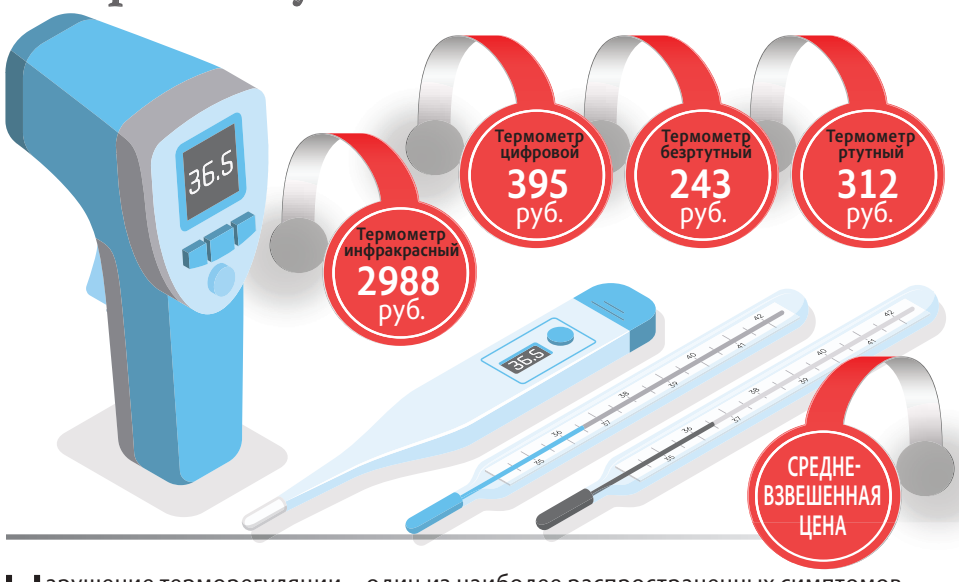
«Мой совет семьям – установить разумные ограничения для подростков на общение с гаджетами и переключить их на другие занятия», – говорит психолог из Детской национальной больницы в Вашингтоне Сара Хорнак.

По ее словам, лучше, если члены семьи подключатся к этому. Например, все вместе отправятся в турпоход или займутся танцами. Асад Хан, со своей стороны, призывает создавать зоны, свободные от гаджетов, и устанавливать на них табу в определенные часы, объяснив ребенку, почему надо ограничивать время у экрана. Сейчас ученые исследуют, как влияет пассивное времяпрепровождение у экрана, например, просмотр телевизора, и активное – видеоигры – на психическое здоровье подростков, и пытаются определить безопасное для здоровья время общения с гаджетами.

Под градусом

Обзор аптечных продаж термометров за первое полугодие 2021 года

Директор отдела стратегических исследований маркетинговой компании DSM Group Юлия Нечаева



Нарушение терморегуляции – один из наиболее распространенных симптомов, свидетельствующий о развитии заболевания, чаще всего инфекционного происхождения. Так что без термометра, или, как мы привыкли его называть, градусника, в домашней аптечке не обойтись. Пандемия сильно изменила рынок диагностических приборов. Если раньше градусники использовали только при появлении симптомов простуды и гриппа, то в условиях распространения коронавирусной инфекции нам приходится измерять температуру несколько раз в день. Термометрия проводится в офисах, на предприятиях, в торговых центрах, ресторанах и других местах массового скопления людей.

Термометры – один из значимых аптечных товаров. Они занимают 12,5% натурального объема группы диагностических приборов и средств. По итогам первого полугодия 2021 года продажи термометров вновь превысили отметку в 1 млрд рублей (в розничных ценах аптек с НДС), согласно данным Ежемесячного розничного аудита фармацевтического рынка России, проводимого компанией DSM Group (АО «Группа ДСМ»). После резкого увеличения в январе – июне 2020 года продажи термометров несколько снизились (–7,6%), однако остались на достаточно высоком уровне. Потребление в натуральном объеме сократилось на 51,5%, до 2,78 млн упаковок. В среднем один термометр стоил в аптеке 386 рублей, что на 90,3% выше, чем за аналогичный период прошлого года.

Такой заметный рост средневзвешенной цены вызван в первую очередь влиянием пандемии. Повышенный спрос на это изделие медицинского назначения привел к его дефициту в пиковый период в марте – апреле 2020 года и к полному исчезновению дешевых ртутных градусников. Соответственно, потребитель вынужденно приобретал то устройство, которое в данный момент просто оказалось в наличии в аптеке, и чаще всего это было более дорогое устройство. Это очень хорошо видно, как раз по изменению структуры продаж.

По итогам первого полугодия 2021 года объем, который занимали ртутные приборы, заметно снизился: с 59,1 до 45,4% в упаковках. Структура рынка изменилась в пользу более дорогостоящих цифровых устройств.

Кроме того, средневзвешенная цена ртутных градусников существенно увеличилась по итогам 6 месяцев 2021 года: с 87 рублей в январе – июне 2020 года до 312 рублей. За счет роста цен выросла и доля ртутьсодержащих приборов в структуре продаж в стоимостном объеме (с 25,3 до 36,7%).

Компания DSM Group подразделяет термометры на 4 основные группы: цифровые или электронные, ртутные, инфракрасные бесконтактные и безртутные устройства. Наибольшую выручку аптекам приносят цифровые термометры (доля 46,4% в рублях), а вот наименьшая доля – у безртутных градусников (4,8%).

С недавних пор популярностью стали пользоваться инфракрасные термометры, в этом им помогла пандемия. Подобные девайсы позволяют быстро и бесконтактно измерить температуру тела. Однако из-за высокой стоимости пользуются ими чаще всего в больницах, поликлиниках, офисах, на вокзалах, в аэропортах и других местах, где проходит много людей. В среднем одна упаковка с инфракрасным термометром стоила порядка 2988 рублей по результатам января – июня текущего года.

Аптечный рынок предлагает потребителям широкий выбор термометров – в первом полугодии 2021 года на аптечных полках было представлено 117 торговых позиций градусников от 40 производителей, различающихся между собой способом измерения температуры, техническими характеристиками, точностью измерения, стоимостью и т.д.

Рейтинг производителей термометров достаточно высоко концентрирован: ТОП-3 компаний занимает 50% рынка в стоимостном объеме.

В первом полугодии 2021 года корпорация A&D (доля 20,4% в руб. и 14,9% в упак.) стала компанией номер один по объему аптечных продаж в стоимостном выражении среди производителей термометров. Основными моделями термометров в портфеле производителя являются DT-501 (доля в продажах компании 53,1% в рублях) и DT-635 (25%). Эти модели приборов для измерения температуры тела ведущие не только в ассортименте фирмы, но и внутри групп среди своих непосредственных конкурентов: доля торгового наименования «A&D термометр DT-501» составляет 23,4% от стоимостного объема продаж цифровых устройств; модель «A&D термометр DT-635 инфракрасный» занимает 42,2% в объеме реализации инфракрасных приборов.

На второй строчке расположилась корпорация Amrus Enterprises, занимая на 5% меньше рынка (доля 15% в руб. и 21,1% в упак.). Относительно первого полугодия прошлого года компания показала негативную динамику – продажи сократились на 20,7%. Amrus Enterprises, специализирующаяся на производстве ртутных и цифровых градусников, лидирует по продажам в упаковках. Ключевыми моделями у этого производителя являются «Amrus термометр медицинский ртутный TVY-120» и «Amrus термометр медицинский цифровой AMDT-10».

Замыкает тройку лидеров Meridian Medical Products, предпочтение которой отдали 14,6% покупателей. Товарная линейка компании включает всего 3 полных торговых наименования: ртутные термометры с объемом упаковки «№ 1» и «№ 12» и безртутный термометр «№ 1». При этом производитель оказался первым по темпу прироста объема в рублях среди десятки лидеров, показав максимальный прирост реализации на 749,7% к первому полугодию 2020 года.

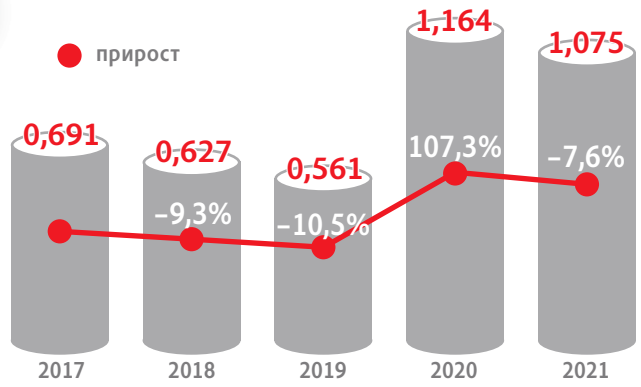
Семь компаний ТОП-10 показали отрицательную динамику относительно первых 6 месяцев 2020 года. Максимальное снижение объема потребления принадлежит производителям Paul Hartmann (–63,7%) и B. Well Swiss (–49,7%).

В первую десятку вошло два отечественных производителя – «Импэкс-Мед» и «Термоприбор». У первой компании основную долю в портфеле занимают ртутные градусники, вторая выпускает только ртутьсодержащие приборы.

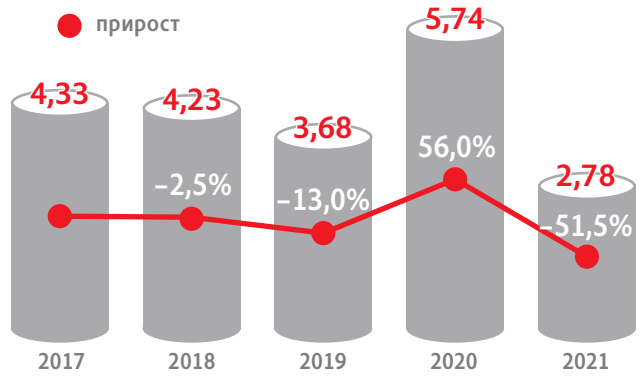
ТОП-10 производителей термометров по стоимостному объему продаж, 1-е полугодие 2021 г.

Рейтинг	Производитель	Объем продаж, млн руб.	Доля,%	Прирост,% 2021/2020
1	A&D	219,5	20,4	–19,5
2	Amrus Enterprises	161,0	15,0	–20,7
3	Meridian Medical Products	157,4	14,6	749,7
4	Импэкс-Мед	134,4	12,5	23,6
5	B. Well Swiss	89,1	8,3	–49,7
6	Omron Healthcare	88,1	8,2	–19,7
7	Little Doctor International	69,7	6,5	66,9
8	CS Medica	43,6	4,1	–43,8
9	Термоприбор	31,7	2,9	–18,9
10	Paul Hartmann	27,9	2,6	–63,7

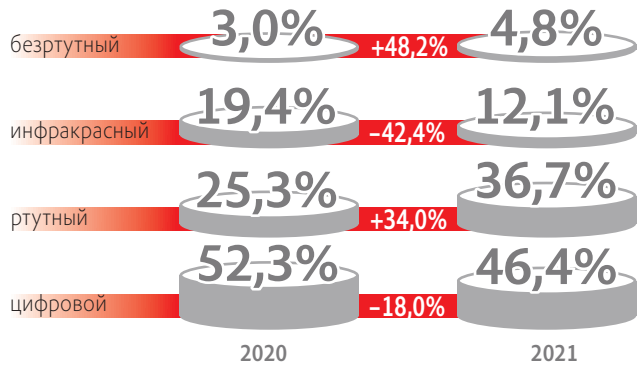
Динамика объема продаж термометров, 1-е полугодие 2017–2021 гг., млрд руб.



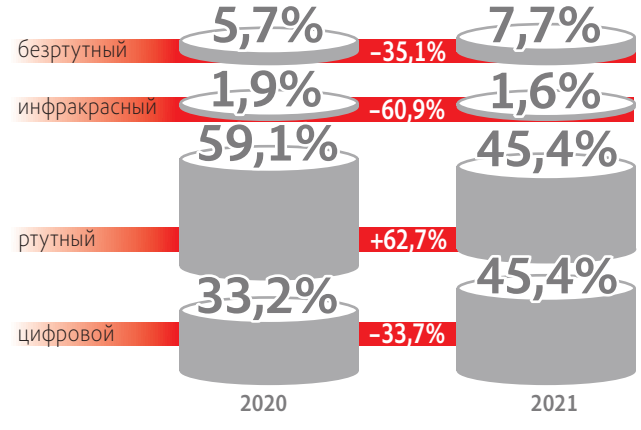
Динамика объема продаж термометров, 1-е полугодие 2017–2021 гг., млн упак.



Структура и динамика аптечных продаж термометров, руб.



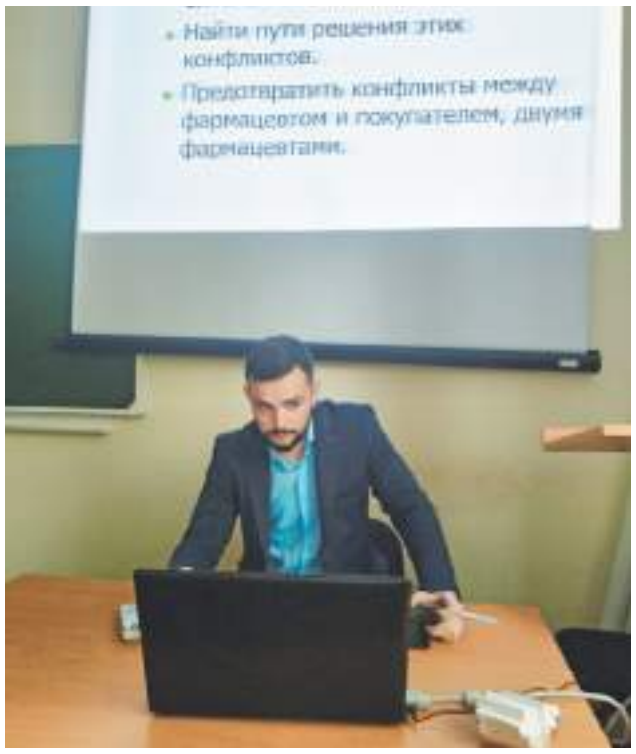
Структура и динамика аптечных продаж термометров, упак.



Свежий взгляд на аптечный уклад

Елена Шитова

Что удивило будущих провизоров за первым столом



Производственная практика в аптеке – первое глубокое погружение старшекурсников в профессию. И этот опыт важен не только самим студентам. На кафедре управления и экономики фармации и фармацевтической технологии ПИМУ решили использовать его необычным способом.

Творческий подход к итогам

То, что увидели студенты во время практики, было представлено в виде коллективных работ на смотре-конкурсе. Зачем добавлять его в и без того насыщенную программу выпускного курса? Говорят организаторы.

Заведующая кафедрой УЭФиФТ, председатель Нижегородской ассоциации фармацевтов, член-корреспондент РАЕН Светлана Кононова:

– В этом году мы впервые применили новый подход к подведению итогов производственной практики студентов выпускного курса. Помимо защиты традиционного отчета по практике мы предложили студентам выполнить творческие работы на основании анализа той информации, которую они получили в аптеках. Это своего рода свежий взгляд на ту ситуацию, которую мы порой видим в ретушированном и даже лакированном формате. Мы хотим лучше понимать, к какой профессиональной жизни готовим своих студентов. Кроме того, важно выяснить, что надо изменить в фармацевтической деятельности, чтобы оказывать наиболее качественную лекарственную помощь. Мнения студентов в этом плане очень ценны, так как не замутнены посторонними интересами.

Ассистент кафедры УЭФиФТ Дмитрий Баранов:

– Изначально тема творческих работ студентов посвящалась вопросам наиболее востребованных видов профессиональной информации. Хотелось выяснить, какие знания больше всего необходимы сотрудникам аптек и как эти знания лучше преподносить. Но в итоге тематика оказалась существенно шире. Студенты подметили такие тонкости, которые даже искушенные профессионалы видят не всегда.

Методика проведения смотра

- Перед прохождением аптечной практики студенты объединяются в рабочие группы. Каждая группа готовит презентацию на основании собранных информационных материалов.
- В день смотра от группы выступает один человек с докладом и презентацией (назовем его спикер).
- После выступления спикер с помощью группы отвечает на возникшие вопросы.

Важно выяснить, что надо изменить в фармацевтической деятельности, чтобы оказывать наиболее качественную лекарственную помощь. Мнения студентов в этом плане очень ценны

ВАЖНО

На смотре присутствовали представители потенциальных работодателей – аптечных сетей, которые весьма активно участвовали в обсуждении, сами задавали вопросы и отвечали на вопросы студентов.

Тематика представленных работ была очень разнообразна. Кто-то обратил внимание на организацию труда, кто-то – на технологии продаж, кто-то – на проблемы при фармацевтическом консультировании и отношениях с покупателями.

Жюри приняло решение не определять победителя, поскольку невозможно сравнивать мягкое с теплым. Однако пищу для размышлений получили и преподаватели вуза, и представители аптечных сетей. Мы в публикации отметим отдельные моменты, вызвавшие наибольший отклик присутствовавших на смотре.

Идеал глазами молодых

Проект, представленный спикером Марией Андреевой, назывался «Идеальная аптека». Студенты проанализировали увиденное в разных аптеках нескольких сетей и предложили свои варианты решения проблем. Группа попалась в хорошем смысле «въедливая», рассмотрела буквально все аспекты работы – от приемки товара до отпуска и возможности возврата.

Много замечаний студенты высказали в отношении соблюдения трудового законодательства, выполнения маркетинговых договоров, внутрикорпоративного обучения. Отдельно «прошлись» по новой системе маркировки и связанным с ней сложностям.

Юные специалисты выразили особое неудовольствие тем, что к провизорам порой относятся как к функции, не учитывая личностные потребности человека. Например, заставляют работать сверхурочно, в выходные, в ночные смены, штрафуют за малейшие провинности. Студенты предложили руководителям согласовывать подобные меры с сотрудниками заблаговременно, причем с достойной компенсацией. Это весьма симптоматично: психология людей меняется, что рано или поздно придется учитывать работодателям.

Акцент на отношениях

Актуальной темой для юных провизоров стала коммуникация работников первого стола как с посетителями, так и с другими работниками аптеки. Спикер Илья Шеферов представил работу своей группы, посвященную внешним и внутренним конфликтам в аптеке. Студенты привели конкретные примеры, когда покупатель явно настроен не на покупку, а на провокацию ссоры. В частности, описали курьезный случай, где клиентка предположила, будто в закрытой упаковке ламинарии лежат гайки, и потребовала показать ей содержимое. Разумеется, вскрывать бумажный пакет запрещено. Но как объяснить это недовольной посетительнице?

Студенты предложили в таких случаях провизорам сохранять спокойствие, попытаться понять клиента, извиниться, поблагодарить и, возможно, перевести разговор в шутку.

Что касается внутренних конфликтов в аптеке, то, по мнению будущих выпускников, зачастую дело не в психологических аспектах, а в реальных недостатках организации труда. Например, если одна касса расположена ближе к торговому залу, а вторая – буквально на выходе, то для сотрудников создаются заведомо неравные условия. Между тем план на обеих кассах одинаков. Нужно ли удивляться, что в этих условиях каждый провизор будет стремиться завладеть более прибыльным ресурсом? Конечно, это создает почву для напряженности в коллективе.

Затронула вопросы коммуникации и презентация, представленная Люсине Григорян, о методах рекламы в аптеке. Люсине говорила об эффективности такой формы, как буклеты. Однако сам по себе хороший буклет – это полдела. Если он лежит где-то на столике, то вряд ли им кто-то заинтересуется. Важно, чтобы его предлагали посетителям доброжелательные, заинтересованные сотрудники. Чтобы клиент чувствовал: ему здесь рады и готовы помочь.

Тонкости консультирования

Вполне ожидаемо, что больше всего вопросов у пятикурсников вызвало фармацевтическое консультирование. В презентации, представленной Кирой Жоровой, рассказывалось о проблемах, которые ждут начинающего провизора в этой сфере. Основными были названы затруднения с советами при запросах клиента, незнание ассортимента конкретной аптеки, неумение задавать вопросы, сложности с заменой препарата. Студенты предложили решать эти задачи с помощью тематического обучения нового сотрудника на рабочем месте.

Пожалуй, самым креативным в плане новаций фармацевтического консультирования было выступление спикера Алины Самохваловой. Она назвала основной проблемой незнание первостольниками актуальных препаратов. В качестве решения Алина предложила создать мобильное приложение по типу Duolingo, которое пригодилось бы и студентам, и работникам аптек.

Такое приложение позволило бы мгновенно обновлять базы актуальных препаратов, получать информацию об их показаниях, противопоказаниях и лекарственных взаимодействиях. Кроме того, было бы полезно предусмотреть ответы на конкретные запросы, например, насморк у беременной или тревожность у водителя. Алина предложила создать аналогичные приложения и для управленцев, так как нормативная база меняется очень быстро.

Впечатления наблюдателя

Смотр творческих работ – достойный ответ тем, кто ругает молодое поколение. Студенты показали, что они способны внимательно изучать окружающую реальность и делать собственные выводы. Они мгновенно замечают проблемы и предлагают интересные пути их решения. Правда, в современную управленческую логику студенческие новации слабо вписываются. Но это вопрос не к новациям. А еще молодых невозможно мотивировать бездоказательным «надо» или заставить работать по известной схеме «я начальник, ты не прав». Эти люди знают, чего хотят, и требуют к себе уважения. У них явно прослеживаются высокие профессиональные амбиции и желание проявить свои таланты в перспективном деле. Нет сомнений, что они сумеют реализовать свой творческий потенциал, так как провизорское образование открывает широкие перспективы для этого.

Успеть до октября

Елена Шитова

Используем преимущества аккредитации-2021

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

Наш эксперт – руководитель проекта «Провизор-24», директор АНО ДПО «Академия непрерывного медицинского образования», член Национальной фармацевтической палаты, член аккредитационной комиссии Александр Тягунов

Недавно вышедший приказ Минздрава России № 746н «О внесении изменений в особенности проведения аккредитации специалистов в 2021 году» предоставляет медицинским и фармацевтическим специалистам возможность облегченного получения заветного документа.

Новый приказ внес ясность во многие вопросы, в том числе для тех, у кого оканчивается сертификат. Можно сказать, что документ создал некоторые послабления для проходящих аккредитацию в текущем году. Впрочем, расскажем о подаче документов по порядку.

Как и куда подавать документы

Есть три способа подачи документов:

- лично,
- заказным письмом с уведомлением,
- по электронной почте.

Полагаю, последний вариант станет наиболее востребованным.

В прошлом году был создан Федеральный аккредитационный центр (ФАЦ), занимающийся всеми вопросами аккредитации.

Его сайт https://fca-rosminzdrav.ru. В рамках центра существует два подразделения:

Для врачей, провизоров и фармацевтов.

Расположено в Москве, на ул. Баррикадной, д. 2/1, стр. 1.

Электронный адрес: info@fca.rmapo.ru

Для сотрудников со средним медицинским образованием.

Расположено в Москве, на ул. Лосиноостровской, д. 2.

Электронный адрес: akkred@fgou-vunmc.ru

Какие нужны документы

- заявление о допуске к аккредитации
- портфолио
- копия паспорта
- копия документа, подтверждающего факт изменения ФИО (обычно свидетельство о браке)
- копия сертификата или свидетельства об аккредитации
- копии документов об образовании и квалификации
- копии документов, подтверждающих сведения об освоении программ повышения квалификации
- копия трудовой книжки
- СНИЛС

Как написать заявление

Это документ утвержденной формы на двух страницах. Он есть на сайте Минздрава России, но заполнить его там невозможно. На сайте «Провизор-24» вы можете заполнить этот документ в электронном виде или распечатать и заполнить от руки.

Обращаем ваше внимание, что на последней странице заявления есть возможность указать адрес электронной почты и телефон. Если вдруг возникнут вопросы, то с вами свяжутся по указанным координатам.

Что такое портфолио

Портфолио включает:

- отчет о профессиональной деятельности;
- сведения о прохождении программ повышения квалификации в объеме не менее 144 часов;
- мотивированный отказ.

Пожалуй, самое важное изменение касается пункта о повышении квалификации.

Как набирать баллы или часы

Теперь мы можем выбрать из двух вариантов:

- набрать 144 часа за счет классического повышения квалификации;
- для тех, кто набрал более 70 баллов на edu.rosminzdrav.ru и более 74 за счет вебинаров или индивидуальных образовательных маршрутов, все эти балы можно учесть и пройти периодическую аккредитацию.

То есть для тех, кто не успел набрать 250 баллов, в 2021 году предусмотрен упрощенный порядок – всего 144 часа.

Следующее нововведение – мотивированный отказ. Его пишет руководитель организации, если он по каким-то причинам не подписывает отчет о профессиональной деятельности сотрудника. Впрочем, даже несогласованный с руководством отчет может быть принят к рассмотрению.

Проверка по реестру

В новом приказе четко описано, как будет проверяться портфолио.

Достоверность сведений сопоставляется с информацией, размещенной на официальном сайте «Федерального реестра сведений о документах об образовании и/или квалификации, документах об обучении» (ФРДО).

Напомню, что с 2019 года все образовательные организации, в том числе и дополнительного профессионального образования, обязаны подавать документы в Федеральный реестр.

Я неоднократно обращал внимание, что за последние полгода на рынок поступало немало предложений пройти курсы повышения квалификации задним числом. Необходимо понимать, что этот способ несет риски для обучающихся. Если учреждение не запрашивает СНИЛС, то организация не передаст сведения в ФРДО.

Важно, что каждый слушатель курсов может проверить наличие своих документов в Федеральном реестре по ссылке: http://obrnadzor.gov.ru/gosudarstvennye-uslugi-i-funkczii/7701537808-gosfunction/formirovanie-i-vedenie-federalnogo-reestra-svedenij-o-dokumentah-ob-obrazovanii-i-ili-o-kvalifikaczii-dokumentah-ob-obuchenii

Сроки принятия решений

Документы, поданные в ФАЦ, проходят несколько этапов, и на каждом определены максимальные сроки работы.

Проверка на комплектность и достоверность в ФАЦ – 10 дней.

Передача данных в аккредитационную комиссию – 5 дней.

Рассмотрение – 7 дней.

Принятие решения – 10 дней.

Таким образом, от момента подачи до принятия решения в целом проходит от 28 до 35 рабочих дней. Результат – «сдано» или «не сдано» можно увидеть на сайте ФАЦ.

Речь идет о рабочих, а не календарных днях. Поэтому по факту на рассмотрение документов уйдет около 2 месяцев.

Если вы не набрали 144 часа, то вам нужно к этим срокам приплюсовать еще прохождение курсов. Поэтому последняя дата подачи документов на повышение квалификации – это октябрь. Те, кто спохватится только к ноябрю, вряд ли успеют пройти аккредитацию в 2021 году.

Про оплату и перспективы

Часто задают вопрос, должен ли работодатель оплачивать обучение сотрудников. В соответствии с действующим законодательством повышение квалификации оплачивается работодателем.

Что касается перспектив, то, скорее всего, такого «льготного режима» аккредитации, как в 2021 году, в дальнейшем не будет. Систему НМО никто не отменял.

Последняя дата подачи документов на повышение квалификации – это октябрь. Те, кто спохватится только к ноябрю, вряд ли успеют пройти аккредитацию в этом году

Существует федеральный проект, в который прочно интегрирована эта система.

Могу рекомендовать всем, кому необходимо получить аккредитацию, сделать три вещи:

- набрать 144 часа повышения квалификации,
- проверить свои документы в ФРДО,
- успеть подать документы до октября.

Ближайшие три месяца – наилучшее время для прохождения аккредитации.

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

Комплексная продажа

Марина Масляева

Решаем сразу две задачи: помочь покупателю и заработать

Любая аптека стремится к увеличению объема сбыта. Сделать это можно с помощью комплексной продажи. О том, как освоить ее, рассказала в ходе вебинара руководитель отдела обучения группы компаний «ФораФарм» Софья Данилина.

Согласно опросу исследовательского центра Romir monitoring, 80% мужчин и почти 100% женщин отмечают, что для них очень важен профессионализм фармацевта, его внимательное отношение к покупателям и, конечно же, его рекомендации, в том числе и по дополнительным покупкам.

Допродажи (cross-cell) позволяют быстро увеличить чек покупки за счет предложения клиенту дополнительных товаров к уже выбранным. Однако не надо думать, что они выгодны только аптеке. Покупателю можно предложить акционный продукт, а также сопутствующие товары к тем препаратам, которые он спрашивает для решения его проблемы.

Примеры

■ *Клиент пришел с рецептом на антибиотик. Ему надо порекомендовать пробиотик, объяснив, что он поможет избежать проблем с кишечником.*

■ *Покупателю потребовался НПВП. В этом случае ему надо посоветовать препарат из группы ингибиторов протонной помпы. Он защитит желудок клиента от возможного возникновения гастрита и даже язвы.*

■ *Посетитель аптеки зашел осенью. Независимо от его запроса следует предложить ему комплекс витаминов и иммуномодуляторов, так как начинается сезон простуд.*

Присматриваемся к покупателям

Конечно, к каждому типу покупателей нужен свой подход. А потому, прежде чем что-то рекомендовать клиенту, присмотримся к нему. Посетителей аптеки можно условно разделить на четыре категории.

1. Потенциальные покупатели. Они еще ни разу не совершали покупки в вашей аптеке, а потому, переступив порог, озираются вокруг, оценивая внешний вид аптеки.

2. Случайные покупатели. У этих людей есть своя любимая аптека (или аптеки), но волею случая (что-то срочно понадобилось) они зашли в вашу – первую, оказавшуюся на их пути.

3. Вынужденные покупатели. Их большинство. От 60 до 90% всех посетителей аптек либо рядом живут, либо рядом работают.

Давать совет покупателю приобрести тот или иной дополнительный продукт нужно в конце диалога, но до озвучивания первоначальной суммы чека

4. Приверженцы. Эти покупатели специально приходят именно в вашу аптеку. Им здесь нравится все, особенно вежливый и квалифицированный персонал. И тут срабатывает известный в маркетинге принцип Парето. Он гласит, что 20% покупателей-приверженцев приобретают 80% товаров.

Задача любой аптечной организации – сделать всех или почти всех посетителей приверженцами. Помогут в этом эмоции комфорта, получаемые покупателями в ходе консультации, умение персонала предотвращать или нивелировать конфликтные ситуации. Конечно, у клиентов не должно возникнуть ощущения, что первостольник навязывает ему какой-либо товар.

В ходе общения с посетителем аптеки надо добиться от него расширения запроса. Для этого необходимо очень четко выстраивать коммуникацию. Так, вопрос: «Может быть, что-нибудь еще вам нужно?», как правило, не дает положительного ответа. Хотя бы потому, что покупатель часто просто не знает, что ему может быть полезно для решения его проблемы. А вот конкретный совет с объяснением пользы препарата подойдет.

Правильно ставим задачи

Чтобы добиться комплексных продаж и увеличения среднего чека, руководителю аптечной организации надо четко формулировать задачи перед первостольниками. Для этого нужны:

■ **конкретика:** первостольник должен точно знать, какую информацию и каким образом надо доносить до покупателя, чтобы выполнить план продаж, выраженный в определенных цифрах;

■ **мотивация:** важно объяснить сотруднику аптеки, каким образом повышение среднего чека посредством комплексной продажи повлияет на увеличение его собственной заработной платы;

■ **инструменты:** работника первого стола надо снабдить определенным алгоритмом и обучить его технике продаж с отработкой практических навыков на специальных тренингах. Подойдет и «шпаргалка» с наиболее эффективными вопросами, ответами и фразами;

■ **контроль:** заведующий аптекой поступит правильно, если будет время от времени открыто или исподволь наблюдать за работой первостольников.

Каждому по потребностям

Чтобы сделать покупателю правильное предложение дополнительной покупки, нужно постараться выявить его потребности и запросы. Это могут быть:

■ **Желание сэкономить.** Такому покупателю надо советовать продукты низшей ценовой категории, предложить товары по акциям и скидкам.

■ **Безопасность применения.** Существуют активные препараты, применяемые ограниченным коротким курсом. С целью безопасного купирования проблемы покупателю можно порекомендовать еще и средство чуть менее активное, но безопасное в длительном периоде использования.

■ **Профилактика.** Тем, кто заказывает лекарства для терапии острого течения болезни, есть смысл предложить еще и профилактические средства для предотвращения его рецидивов.

■ **Удобство использования.** Существуют препараты, которые нужно принимать несколько раз в день, а есть лекарства, действие которых при прочих равных пролонгировано. Их достаточно применять лишь 1 раз в сутки, что очень удобно. Предлагая клиенту дополнительную терапию, нужно также обращать его внимание на такие моменты.

■ **Подтвержденное качество.** Есть покупатели, которые сразу заявляют, что предпочитают исключительно оригинальные, а значит, по их мнению, качественные лекарства. Такому клиенту можно посоветовать сопутствующие продукты, обратив внимание на то, что они от известного производителя.

Развеем опасения!

У многих покупателей в процессе принятия решения о покупке медикаментов, предлагаемых фармацевтом, возникают следующие опасения:

■ это мне не поможет;

■ возникнут побочные эффекты;

■ курс лечения обойдется дорого;

■ сформируется привыкание к лекарству.

В этой связи работнику первого стола нужно обратить внимание клиента на то, что именно при комплексной лекарственной терапии, умело подобранной фармацевтом, возможно:

■ осуществить профилактику;

■ безопасно провести длительную терапию без увеличения дозировки лекарственных препаратов;

■ длительно принимать средства без побочных эффектов и привыкания;

■ улучшить качество жизни.

Предлагать клиенту аптеки можно даже те товары, которые непосредственно не связаны с его проблемами, однако для их приобретения есть основания.

Примеры

■ *«Сейчас у нас существенно снижены цены на лекарства, которые обязательно нужно иметь в домашней аптечке».*

■ *«Надвигающийся сезон ОРВИ обязывает нас позаботиться о профилактике с помощью специальных препаратов, витаминов и т. п.».*

■ *В прикассовой зоне размещены товары импульсной покупки: «увидел – купил, не увидел – забыл». Фармацевту нужно обращать на них внимание клиентов.*

Самый простой для первостольника вид предложения – когда допродажа зависит от запроса покупателя.

Примеры

■ *Выписанное врачом лекарство может вызвать запор или диарею, поэтому лучше приобрести еще и корректирующие эти действия препараты.*

■ *Клиенту, покупающему средство от гипертонии, нужно обязательно посоветовать и тонометр.*

Когда и как предлагать?

Давать совет покупателю приобрести тот или иной дополнительный продукт нужно в конце диалога, но до озвучивания первоначальной суммы чека. В этом случае он не почувствует существенного удорожания покупки от незапланированного приобретения.

Следует избегать вопросов с частицей «не».

Пример

■ *«Не желаете ли?», «Не хотите ли?» лучше переформулировать в позитивное предложение: «У нас проходит очень выгодная акция», «Я рекомендую вам проверенный временем препарат», «Многим нравится этот травяной сбор».*

Почем продают и покупают лекарства в аптеках?

Аптечному рынку присущ ряд тенденций, которые ярко прослеживаются уже на протяжении длительного периода. Одна из них – изменение структуры потребления в пользу более дорогостоящих лекарственных препаратов. Очень долго российский рынок оставался рынком дешевых лекарств: в упаковках потребитель больше всего покупал позиций с ценой до 50 руб. 2020 год стал переломным. В прошлом году на первую строчку по доле вышли препараты с ценой 150–500 руб. (31,7% против 30,4% у «дешевых»). А в 2021 году динамика продолжилась, и уже и сегмент с ценой 50–150 рублей обогнал в структуре препараты с ценой до 50 руб.

Есть несколько причин, которые объясняют этот процесс. Во-первых, конечно, инфляция. За счет подорожания происходит перетекание препаратов из одного ценового сегмента в другой. Особенно сильно стоимостной фактор сказался в 2020 году, когда рост цен на группу дешевых препаратов был одним из максимальных – +28%.

Во-вторых, сами производители отказываются от поставок препаратов из сегмента ниже 50 руб., так как производство таких позиций становится нерентабельным.

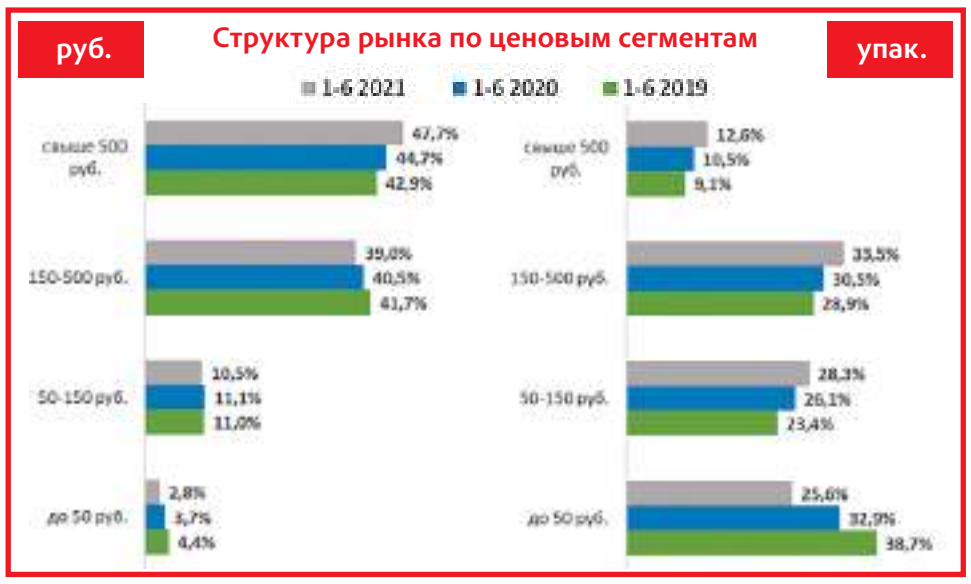
Ну и в-третьих, потребитель тоже меняется и уже более требовательно подходит к выбору лекарственного средства, переключаясь на более дорогие препараты (которые часто ассоциируются с более эффективными). Также переключение происходит на большую упаковку (с большим номером), тем самым включается фактор экономической эффективности. Особенно это касается так называемых традиционных лекарственных препаратов (цитрамон П, парацетамол, аллохол, уголь активированный и т.д.).

Ориентация потребителя на более высокое качество и товарный вид данных форм выпуска делает наиболее перспективным для развития в аптечных продажах в настоящий момент ценовой сегмент 50–150 руб. Он «психологически» ближе к дешевым препаратам. Следовательно, переключение потребителя на лекарства данного сегмента проще.

С другой стороны, и для аптек продажа позиций с ценой 50–150 руб. более выгодна. Наценка на данный сегмент выше, чем на более дорогостоящие лекарственные препараты: для данного сегмента средняя наценка составляет 30,2%, для сегмента 150–500 руб. – 27,6%, свыше 500 руб. – 22%.

В данном сегменте (50–150 руб.) «Renewal (ПФК Обновление)» показывает лидирующие позиции (на фоне роста популярности данного сегмента как у потребителя, так и у производителей). Именно в данном сегменте появляется много новых лекарственных препаратов. «Renewal (ПФК Обновление)» целенаправленно выстраивает свое позиционирование в данном ценовом сегменте, и потребитель устойчиво воспринимает компанию в нем, что позволяет фармацевту без проблем и трудностей проводить продажу.

По данным аналитического агентства DSM Group



ТОП-10 производителей ЛП по натуральному объему в ценовом сегменте 50–150 руб., первое полугодие 2021 года

Рейтинг	Производитель	Объем продаж, млн упак.	Доля,%	Прирост,% 2020/2019
1	Renewal (ПФК Обновление)	50,1	7,9	2,3
2	Stada	45,3	7,2	–15,6
3	Озон	39,8	6,3	25,4
4	Фармстандарт	30,0	4,7	2,3
5	Polpharma	28,0	4,4	–5,8
6	Teva	24,5	3,9	3,1
7	Гротекс	23,6	3,7	11,6
8	Вертекс	21,6	3,4	8,2
9	Отисифарм	20,7	3,3	–13,7
10	Биннофарм Групп	19,0	3,0	–14,6

Обсуждения в сети

Газета «ФМ. Фармация и Медицина» активно представлена в соцсетях: у нас уже давно есть страницы на Фейсбуке и ВКонтакте, а теперь появился еще и аккаунт в Инстаграме.

Мы рады, что наши посты вызывают у вас отклик – всегда приятно видеть интересные и умные комментарии от наших читателей. Некоторые из них мы по традиции публикуем.

Газета ФМ. Фармация и Медицина

Какие виды профессионального обучения вызывают у вас самый большой дискомфорт?

Галина Лукманова
Учиться необходимо постоянно. Дискомфорт вызывают откровенно рекламные «лекции». Запомнилось: назывался вебинар «Инновационные гастропротекторы», с интересом начала слушать, выяснилось, что «препарат» – это БАД, содержащий «инновационный» метилметионинсульфония хлорид, витамин U, в СССР был еще...

Газета ФМ. Фармация и Медицина

Проверка – источник стресса для работников аптек. Но иногда проверки идут одна за другой. Сегодня складывается такая ситуация, когда различные контрольно-надзорные органы проверяют близкие по содержанию вопросы...

Светлана Дедова
Очень мешает работать.

Inna Megorskaya
Деятельность различных надзорных органов обособлена и почти автономна. Вы спросите медорганизации, кто и сколько раз их проверяет по одним и тем же вопросам. И у всех надзорных органов проверки плановые, так что принцип все тот же: «берегите работающих, когда они вымрут, останутся одни проверяющие».

Юрий Архипкин
Возможность проверок ограничена. Просто не пускать, невзирая на корочки и погоны.

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!

Снова в школу!

Как помочь ребенку справиться с трудностями нового учебного года

Ольга Жукова

Наш эксперт – врач-психиатр, психотерапевт Федерального научно-клинического центра специализированных видов медицинской помощи и медицинских технологий ФМБА России Анна Сычугова

Начало учебного года – сложная пора не только для школьников, но и для их родителей: после долгих и беззаботных летних каникул вхождение в новый ритм жизни с четким соблюдением режима дня требует определенных усилий от всех членов семьи. Как помочь ребенку справиться с трудностями учебного года? Что могут сделать родители, чтобы облегчить школьнику процесс учебы?

Чтобы дети хорошо учились в школе, успевали посещать дополнительные занятия в кружках и спортивных секциях и при этом школьная жизнь не казалась им слишком трудной и напряженной, родителям следует прислушаться к следующим советам.

Совет 1. Следите за психоэмоциональным состоянием ребенка

Хроническое переутомление школьников – настоящий бич нашего времени. Симптомы переутомления чаще проявляются в конце учебного года, но многие дети начинают испытывать их уже в сентябре. Если ребенок в самом начале учебного года становится ленивым, капризным, раздражительным или начинает грубить, если у него наблюдаются перепады настроения или днем он чувствует сонливость, а ночью долго не может заснуть, если он не может сосредоточиться, становится невнимательным или начинает худеть без видимых причин, это означает, что у него хроническое переутомление. Особенно тревожными признаками являются плаксивость, снижение или потеря аппетита, головные боли. Для избавления школьника от хронического переутомления необходимо оптимизировать его режим дня, по возможности снизить учебные нагрузки, нормализовать питание и сон, а также следить за тем, чтобы ребенок каждый день гулял на свежем воздухе и больше двигался.

Совет 2. Режим, режим, режим!

Грамотно организованный режим дня школьника – это залог его хорошей успеваемости, высокой работоспособности, правильного физического развития и нормального здоровья. Режим дня позволяет воспитать полезные и устойчивые привычки и выработать прочные рефлексы, которые нередко сохраняются на всю жизнь. Особенно важно в одно и то же время принимать пищу и ложиться спать. Питание должно быть регулярным: завтрак, обед, полдник и ужин, а промежутки между приемами пищи не должны быть больше 3,5–4 часов. В этом случае у ребенка всегда будет хороший аппетит, а еда будет лучше усваиваться. Не забывайте также обеспечивать ребенку полноценный отдых и играть с ним.

Совет 3. Определите школьнику четкое время для выполнения домашних заданий и требуйте неукоснительного соблюдения этого графика

Лучше всего начинать выполнение домашних заданий в 15–16 часов, пока у ребенка не накопилась усталость. Именно в этот промежуток времени у детей наблюдается физиологический подъем трудоспособности: они могут сделать уроки быстрее и лучше усвоить учебный материал. Важно следить за тем, чтобы на выполнение домашних заданий не уходило слишком много времени: первоклассник должен выполнять их за 1 час, второклассник за 1,5 часа, а ученик 3–4-го класса – не дольше 2 часов. Если ребенок не успевает все сделать в отведенное время, родители должны выяснить причину этой проблемы и устранить ее. Выполнение домашних заданий следует начинать с самых сложных для ребенка предметов, а когда все уроки будут сделаны, школьнику будет полезен активный отдых.

Совет 4. Ограничьте ребенку время работы за компьютером

Детям в возрасте от 7 до 9 лет рекомендуется проводить за компьютером не более 40 минут в день, а школьникам 10–18 лет – до 1,5 часа. К сожалению, дистанционное обучение, которое по известным причинам достаточно часто используется в учебном процессе в последнее время, вносит свои коррективы в эту рекомендацию, но важно помнить, что детям нельзя день напролет сидеть за компьютером.

Совет 5. Всегда хвалите ребенка за его успехи

Похвала родителей важна для школьника любого возраста – каждый ребенок должен чувствовать их поддержку и заинтересованность в его успехах и достижениях. Необходимо поощрять ребенка за успехи. Одобрения и похвала придают ребенку чувство уверенности в своих силах: он осознает, что его успехи важны для родителей.

Совет 6. Не перегружайте школьника внешкольными занятиями

Одна из самых распространенных ошибок заботливых родителей – слишком большое количество дополнительных занятий, в которые они вовлекают своего ребенка из самых лучших побуждений. Конечно, каждому родителю хочется, чтобы их ребенок вырос успешным человеком, поэтому многих детей с ранних лет отправляют сразу в несколько спортивных секций, музыкальную школу, танцевальную студию, на курсы иностранных языков и кружок робототехники. Не переутомляйте детей многочисленными внешкольными занятиями! Достаточно посещения одного-двух кружков или секций – самое главное, чтобы самому ребенку нравилось заниматься в этих секциях. Никогда не заставляйте ребенка насильно ходить в секции или кружки, которые ему не нравятся – этим вы причините ему только вред.

Совет 7. Чаще общайтесь с классным руководителем

Если вы будете регулярно интересоваться поведением своего ребенка в школе и его успехами или проблемами, которые могут возникать в школьной жизни или в коллективе сверстников, это поможет своевременно отследить тревожные тенденции и предупредить негативные последствия выявленных проблем.

Совет 8. Всегда спрашивайте ребенка о его школьных друзьях, а также о том, не обижают ли и не притесняют ли его одноклассники

Интересоваться школьной жизнью ребенка очень важно! Дети часто скрывают от учителей и родителей издевательства одноклассников, потому что стыдятся этого и боятся рассказывать об этом взрослым. Переживания ребенка, вызванные таким отношением сверстников, могут в будущем перерасти в серьезные проблемы с психикой.

Совет 9. Если у ребенка в школе произошел какой-то конфликт, не спешите вмешиваться или реагировать на сложившуюся ситуацию

В школьной жизни у детей часто возникают какие-то трудности – это могут быть проблемы в общении со сверстниками или конфликт с учителем. В таком случае не торопитесь яростно защищать своего ребенка и оправдывать его или, наоборот, ругать и обвинять в произошедшем. Прежде чем что-то предпринимать или как-то реагировать на случившееся, постарайтесь вникнуть в ситуацию и разобраться, что именно произошло: поговорите с учителем или с родителями других детей, чтобы прояснить картину конфликта. Вы должны получить информацию и конструктивно разрешить конфликт, а не участвовать в «разборках». Возможно, именно ваш ребенок стал причиной конфликта, и в этом случае нужно объяснить ему, что он поступил неправильно и почему так поступать не следует. Если виноват другой участник конфликта, то нужно принять меры, чтобы подобные ситуации больше не повторялись.

Совет 10. Не спешите ругать ребенка за двойку

Помните, что дальнейшее поведение школьника зависит от вашей реакции на его плохую отметку: при правильной реакции родителей ребенок захочет исправить свою плохую оценку, а неадекватная реакция может полностью убить у него желание учиться. К тому же ваша резкая или негативная реакция на двойку может резко снизить его самооценку. Реагируйте на двойку спокойно: объясните ему, что неудачи бывают у всех, но нужно больше стараться и стремиться к лучшим результатам. Узнайте причину плохой оценки и помогите ему исправить ситуацию.

Куда деваться от прыщей?

Советы врача-дерматолога по уходу за проблемной кожей подростка

Мария Шевлина

Наш эксперт – врач-дерматолог, косметолог российско-израильского медицинского центра «Рамбам» Марианна Сапир

Еще вчера кожа была гладкой и чистой, а сегодня хоть вообще на себя в зеркало не смотри: что ни день, то новый прыщик или угорь! Досада, разочарование, страх, что это на всю жизнь, – видя свое отражение, подросток может испытывать целую гамму отрицательных эмоций. Какие средства помогут справиться с подростковыми прыщами и угрями?

Почему они появляются?

В период полового созревания у подростков резко повышается выработка андрогенов (мужских половых гормонов). Они стимулируют секрецию и провоцируют избыточное выделение кожного сала, которое затем склеивается с отмершими чешуйками кожи. Из-за этого сальные протоки закупориваются так называемой пробкой. А так как в норме в сальных железах всегда присутствуют пропионовые бактерии акне (propionibacterium acnes), под пробкой создаются благоприятные условия для их размножения и усиленной выработки продуктов их жизнедеятельности. В результате возникает воспаление, которое проявляется на коже в виде пустул, то есть элементов высыпания с гнойным или серозным содержимым.

Помимо гормональной перестройки организма способствовать появлению угревой сыпи могут неправильное питание, прием лекарственных препаратов, а также проблемы в работе пищеварительной и мочеполовой систем, щитовидной железы.

Чаще всего угри появляются на лице в Т-зоне (лоб, нос, подбородок), а также в межлопаточной области, в зоне декольте и волосистой части головы. Именно в этих местах много сальных желез.

Конечно, каждый организм индивидуален, поэтому угревая сыпь есть далеко не у каждого подростка, и даже если она присутствует, то проявляется в разной степени.

Определенную роль в появлении угрей и прыщей играет генетическая предрасположенность. Обычно если у родителей были прыщи в подростковом возрасте, то такие же проблемы будут и у их детей.

Идем к специалисту

Подростковые прыщи вполне могу исчезнуть сами по себе, если соблюдать правила ухода за кожей и использования специальной косметики, а также правильно питаться.

Обратиться к врачу-дерматологу необходимо, когда:

- кожа сильно воспалена, высыпания на ней занимают много места;
- высыпания болезненны и сопровождаются зудом;
- высыпания долго не проходят.

Чтобы поставить диагноз, врач может направить подростка на следующие исследования:

- **Анализ крови на уровень свободного тестостерона, ЛГ (лютеинизирующий гормон, ФГ (фолликулостимулирующий гормон).** Результаты позволяют составить представление о том, как идет половое созревание, нет ли отклонений от нормы.
- **Клинический и биохимический анализ крови, общий анализ мочи:** они помогают в целом оценить состояние здоровья. При отклонении от нормы дерматолог может направить на консультацию к соответствующему специалисту.

Результаты анализов также влияют на назначение антибактериальной терапии, терапии ретиноидами или лечение пероральными контрацептивами. Последнее берут на себя гинекологи.

Бывает, родители ведут ребенка к косметологу на чистку лица. Но все-таки перед процедурой хорошо бы посетить дерматолога. Чистку лица не рекомендуется делать при наличии острого воспалительного процесса, так как велик риск, что очаг инфекции распространится на все лицо. Противопоказана манипуляция в жаркие, солнечные периоды и в сильные морозы: все-таки эта процедура влечет за собой повреждение кожных покровов, а слишком высокая или низкая температура может надолго замедлить процесс регенерации кожи.

Не только лекарственная терапия

При тяжелых случаях угревой болезни выбором дерматологов является антибактериальная и противомикробная терапия. Чаще всего врачи предпочитают следующие препараты: юнидокс солютаб, доксициклин, клиндамицин.

Если угревая сыпь выражена незначительно, можно обойтись и местными средствами с антибактериальным эффектом (далацин Т, эридерм, 2%-ный раствор эритромицина). Эффективны при лечении угревой болезни также азелаиновая кислота (скинорен), бензоила пероксид (базирон АС). Эти средства, подавляя рост микроорганизмов и снижая содержание свободных жирных кислот, производят антибактериальный и асептический эффект. Комедонолитической (удаляет черные точки и предотвращает их развитие в воспалительные элементы – прыщи) и противовоспалительной активностью обладают препараты, содержащие адапален (дифферин гель, эффезел гель).

Системные ретиноиды в подростковом возрасте не рекомендуются и назначаются лишь в крайних случаях.

Для проблемной кожи дерматологи часто назначают лечебно-профилактическую косметику La Roshe Posay (Effaclar), Avene, Uriage, Cetaphil. У каждого из перечисленных брендов есть линейки для ежедневного ухода, профилактики, а также лечения угревой сыпи.

И наконец, врач может порекомендовать физиотерапию. При отсутствии противопоказаний обычно используются:

- местная дарсонвализация, которая улучшает кровообращение, уменьшает выделение кожного сала и оказывает бактериостатическое действие;
- озонотерапия, оказывающая бактерицидное действие;
- лазерная терапия, имеющая противовоспалительный эффект.

Нужна диета

Для здоровья кожи очень важное значение имеет питание. От качества и состава пищи напрямую зависит состояние кожи. Даже если причина угревой болезни кроется в чем-то другом, неправильное питание является провоцирующим фактором, поэтому всем пациентам с угревой болезнью рекомендуется соответствующая диета.

Прежде всего придется ограничить употребление сладостей – шоколада, печенья, кондитерских изделий. В них содержатся так называемые быстрые углеводы. Следовательно, после еды в крови резко повышается уровень сахара, из-за чего сильно увеличивается содержание инсулина. Это активизирует воспалительные процессы на клеточном уровне, а значит, создает условия для появления прыщей и угрей. Традиционные сладости можно заменить фруктами, ягодами и сухофруктами, правда, и здесь нужна умеренность.

Кроме того, следует отказаться от жирных продуктов. Лишний жир способствует усиленной выработке кожного сала, которое закупоривает поры, затрудняет вывод вредных веществ из организма и создает хорошие условия для размножения бактерий. Под запретом копчености, жирные молочные продукты, в том числе сыры. А вот морепродукты только приветствуются (если, конечно, на них нет аллергической реакции).

Способствовать появлению угревой сыпи могут неправильное питание, прием лекарственных препаратов, а также проблемы в работе пищеварительной и мочеполовой систем, щитовидной железы

Фастфуд, чипсы, снеки, сухарики, изобилующие солью, специями и вкусовыми добавками, тоже подпадают под запрет. Эти ингредиенты затрудняют работу кишечника и сальных желез. Осторожнее будьте и с употреблением хрена, перца, майонеза, горчицы.

А вот зелень и зеленые овощи, богатые цинком, который регулирует работу сальных желез, и клетчаткой, обеспечивающей нормальную работу кишечника, в рационе подростка должны получить постоянную прописку.

Ну, и пара слов о напитках. Чистая питьевая негазированная вода – не менее 1,5–2 литров в день. Из молочных продуктов предпочтение отдается кефиру и живым йогуртам.

Подростковые проблемы и пути их решения

Проблема	Возможная причина	Какие продукты помогут	Какие БАДы и лекарства порекомендовать
Анемия	Нехватка в организме железа	Мясо, гречка, натуральные соки	Актиферрин, Мальтофер, Феррум Лек, Гематоген
Слабый иммунитет	Дефицит витамина С и жирных кислот омега-3	Жирная рыба, черная смородина, шиповник	Витрум Юниор плюс, Вита мишки Immuno+, Эхинацея
Неправильное формирование скелета	Недостаток кальция в организме	Молочные продукты, рыба, брокколи	Вита мишки Calcium+, Компливит кальций D_3,
Рассеянность, трудности с запоминанием	Нехватка холина, витаминов группы В, избыточное употребление жирной и сладкой пищи	Яйца, говяжья печень, капуста, горох, фасоль, цельнозерновой хлеб	Биотредин
Беспокойство, повышенная тревожность	Дефицит в организме магния, синдром гиперактивности с дефицитом внимания	Орехи, семечки, миндаль, пшено, арбузы, морская капуста	Глицин, Магне-B_6
Угревая сыпь	Избыточное употребление жирной и сладкой пищи, нехватка витамина С, пектинов и полиненасыщенных жирных кислот, дисбактериоз, запоры	Яичный желток, рыба, семечки, орехи, фрукты, ягоды, овсяная каша, свекла, гречка	Местные средства для лечения угревой сыпи, Максилак, Фитомуцил норм
Проблемы со зрением – близорукость, нарушения аккомодации и другие	Чрезмерная нагрузка на зрение	Ягоды и фрукты темного цвета: черная смородина, ежевика, голубика, ирга, вишня, черешня, черника	Ретинорм детский, Черника форте

Питание для юного гения

Как правильно кормить школьников? Какие препараты и БАД могут поддержать растущий организм?

Гастроэнтеролог Воронежской поликлиники № 10, врач высшей категории, кандидат медицинских наук Залина Щербова

Опасный рацион

Диспансеризация школьников выявляет сейчас весьма негативные показатели здоровья детей. Каждый третий ребенок имеет хроническое заболевание. Проблемы с желудочно-кишечным трактом – на третьем месте по частоте встречаемости после сколиоза и близорукости. Чаще всего подростки страдают гастритом с высокой кислотностью. Причина этого во многом связана с изменившимся характером питания современных детей.

Вокруг современного ребенка много соблазнов. Широко рекламируются шоколадные батончики, чипсы, газированные напитки. Именно ими подростки чаще всего и перекусывают. В такой ситуации проблем с питанием и, как следствие, со здоровьем, не избежать.

Несколько лет назад медики провели серьезное исследование по оценке фактических рационов российских школьников. Оно показало, что из тысячи проанкетированных более половины детей в течение недели вообще не ели фруктов. Основу их рациона составил даже не картофель, как это было пару десятилетий назад. Дети регулярно ели булочки, пирожки, сухарики, чипсы и другие продукты фаст-фуда. Это совершенно не соответствует потребностям детского организма.

Что примечательно: рацион современных школьников мало зависит от доходов родителей. Неправильно питаются и бедные, и обеспеченные.

«Волчий» аппетит

Избыточное потребление выпечки, различных сладостей, кока-колы и подобных ей напитков приводит к изменению обмена веществ. Организм привыкает к тому, что ему нужно перерабатывать много сладкого, в связи с чем выделяется много инсулина. Подобное состояние называется гиперинсулинемией.

Основу рациона подростков должны составлять продукты, богатые белками животного происхождения. Это молоко, творог, мясо, птица, рыба, яйца

Оно развивается даже у худеньких подростков и чревато повышением риска сахарного диабета.

В связи с высоким уровнем инсулина у школьников могут возникать эпизоды гипогликемии, когда существенно снижается содержание сахара в крови. Распознать гипогликемию можно по острому ощущению голода между приемами пищи, сильному головокружению на голодный желудок.

Как правило, от подобного состояния подросток избавляется повторным употреблением конфет или булочек. В дальнейшем это может привести к появлению лишнего веса и даже ожирения.

Второй весомый негативный фактор избыточного увлечения сладким – хроническая нехватка белка, витаминов и минералов. Это может приводить к самым различным заболеваниям, возникающим, как правило, по принципу «где тонко, там и рвется».

Необходимый белок

У школьников повышена потребность в белках. Ведь они быстро растут, идет процесс построения тканей. Поэтому основу рациона подростков должны составлять продукты, богатые белками животного происхождения. Это молоко, творог, мясо, птица, рыба, яйца.

Вегетарианство подростку категорически противопоказано. Оно может привести к нарушениям обмена веществ, белковому голоданию. У девушек могут появиться нарушения менструального цикла, обмороки, железодефицитная анемия.

Также школьникам очень не хватает кальция. Его недостаток в пище приводит к остеохондрозу и остеопорозу у взрослых, сколиозу и другим нарушениям осанки у детей. Немаловажную роль дефицит этого элемента играет и в развитии кариеса.

Основной источник кальция – молоко, кисломолочные продукты, сыр и творог. К сожалению, они в последнее время также теряют популярность у школьников.

Правильное меню

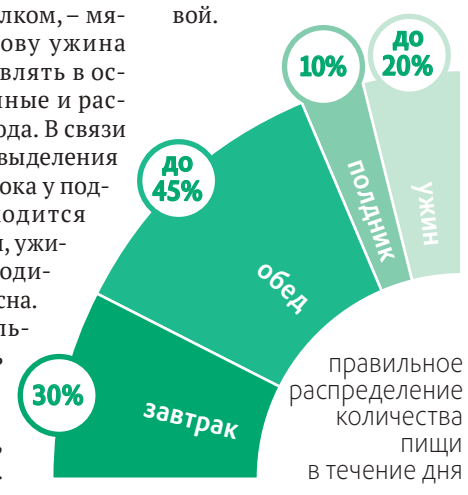
Для здоровья желудочно-кишечного тракта важно, чтобы школьник соблюдал определенный режим питания.

Оптимально, чтобы питание школьника было четырехразовым, со следующим распределением количества пищи: завтрак – 30%, обед – 40–45%, полдник – 10%, ужин – 15–20%. В первой половине дня лучше давать школьнику продукты, богатые белком, – мясо, рыбу. Основу ужина должны составлять в основном молочные и растительные блюда. В связи с тем, что пик выделения желудочного сока у подростков приходится на ночные часы, ужинать им необходимо за 2 часа до сна.

Нежелательно перебивать аппетит бутербродами, чипсами, сладостями. Если перекусить ребенку все же необходимо, то оптимальный продукт для этого – йогурт, лучше несладкий, или любой фрукт.

В период роста, гормональной перестройки особенно важно не допускать больших перерывов между едой, питания «всухомятку». Надо следить за тем, чтобы школьник пил достаточно воды, соков, чая. Особенно если он занимается спортом.

Однако излишняя опека в питании вряд ли пойдет ребенку на пользу. Не надо уговаривать и тем более заставлять ребенка есть то, что он не хочет. Посоветуйтесь с ним и подберите для него оптимальный рацион в соответствии с его пожеланиями. Пища должна быть и вкусной, и здоровой.



Вши? Откуда?!!

Александра Соколова

Какие средства помогут быстро и эффективно справиться с педикулезом

ВАЖНО

К сожалению, сегодня встреча со вшами – не такая уж редкость. Чтобы не допустить педикулеза, родителям важно придерживаться следующих правил.

- Раз в неделю осматривайте волосы ребенка на предмет паразитов. Обнаружить взрослых головных вшей не просто: их полупрозрачное тельце сливается с цветом волос. Легче заметить беловатых гнид, их нередко принимают за перхоть. Но в отличие от перхоти яйца вшей прочно держатся на волосах.
- Длинные волосы у девочек лучше заплетать в косы. Так меньше риск «подцепить» насекомых.
- Если вы обнаружили вшей и гнид, как можно скорее приступайте к обработке от них.
- Перед применением педикулицидного средства внимательно изучите инструкцию. Обратите внимание, нужна ли повторная обработка от вшей. Многие препараты требуют ее через 8–9 дней, поскольку бессильны против гнид.
- Не стесняйтесь проинформировать классного руководителя, воспитателя детского сада или родителей других детей, с которыми контактировал ваш ребенок, о том, что вы обнаружили паразитов. Без этого невозможно предотвратить распространение педикулеза.

Удивленный возглас: «Вши? Откуда?!!» – можно услышать от многих родителей, которые неожиданно для себя вдруг обнаружили в головах своих чад этих паразитов. Вспышки педикулеза ежегодно отмечаются в начале осени, когда дети после летнего отдыха вновь собираются вместе в школах и детских садах.

Незваные гости

Родители, как правило, обнаруживают проблему далеко не сразу: замечают вдруг, что ребенок то и дело чешет голову, пытаясь унять зуд, увидели расчесы на коже или гнид, прилипших к волосам. От момента заражения педикулезом до появления первых признаков заболевания иногда проходит несколько недель.

Науке известно до 500 видов вшей, но человека беспокоят только 3 из них. В наши дни чаще всего встречается головная, реже – лобковая или платяная. Жизненный цикл вшей в среднем составляет 35 дней. За это время они проходят несколько стадий развития от яйца (гниды) до взрослой особи. За свою короткую жизнь одна самка откладывает до 300 яиц – от 3 до 8 в день, прикрепляя их клейким веществом к волосам человека. Гниды защищены плотной оболочкой, поэтому могут сохранять жизнеспособность даже при погружении на 10 минут в керосин, а нагревание до 54 °С выдерживают в течение 35 минут. Из отложенных яиц через 6–7 дней появляются личинки (нимфы). Внешне они похожи на взрослых вшей и отличаются от них только меньшим размером и отсутствием половых органов. Уже через 25–40 минут после вылупления нимфы готовы сосать кровь. Личинки проходят три возрастные стадии, в процессе которых каждый раз сбрасывают старый и обретают новый хитиновый покров (линяют). После третьей линьки на 16–17-й день взрослые особи спариваются. Буквально на следующий день молодая самка откладывает первое яйцо.

Чем опасны вши

Вши питаются кровью своего хозяина, причем делают это практически ежесуточно. Их слюна, которую они впрыскивают через прокол кожи, содержит антикоагулянты, которые не дают сворачиваться крови. Именно секрет слюны паразитов часто вызывает раздражение кожи и сильный зуд. Появившиеся расчесы – открытая дверь для самых разных инфекций – от стрептококка и стафилококка до сыпного и возвратного тифа. Возбудителей инфекций далеко искать не надо. Очень часто они находятся в экскрементах этих насекомых. Воспалительная реакция может быть такой силы, что приводит к увеличению шейных лимфоузлов. Педикулез может стать причиной железодефицитной анемии, серьезно подорвать иммунитет человека.

Химия и вши

Народные методы борьбы со вшами малоэффективны, а иногда и просто опасны. Самые безобидные среди них – втирание клюквенного сока в кожу головы и стрижка «под Котовского». Среди экстремальных – маски из уксуса или керосина и даже обработка дихлофосом. Высокотоксичным признан и экстракт чемерицы, в том числе и созданное на его основе готовое средство – чемеричная вода, которую по старой памяти люди старшего поколения нередко спрашивают в аптеке.

Что же касается готовых педикулицидных средств, то их эффективность зависит от принципа действия и состава.

Деньги на ветер

Различают препараты химического и физического принципа действия. Первая группа инсектицидов содержит нейротоксины, подавляющие нервную систему насекомых. Ко многим из них, например, к препаратам на основе пиретроидов (перметрин, d-фенотрин, тетраметрин, пирипроксифен, биоаллетрин) и фосфорорганических соединений (малатион, фентион), вши выработали резистентность через 15–20 поколений, то есть через полтора года после начала применения этих средств. В результате через несколько часов после обработки таким препаратами вши приходят в себя и как ни в чем ни бывало продолжают свою жизнедеятельность. К тому же у нейротоксинов отсутствует овицидный эффект, то есть на гнид они не имеют никакого влияния. К слову, именно из-за этого мы и наблюдаем в последнее время увеличение числа вспышек педикулеза.

Даже при использовании средства с высоким содержанием диметиконов вычесывание гнид специальным частым гребешком все же потребуется. И важно провести эту процедуру как можно более тщательно

Препараты на основе изопропилового эфира миристиновой кислоты, или изопропилмиристата, растворяют восковой слой кутикулы вшей, что вызывает у них обезвоживание. Однако и эти средства действуют преимущественно на взрослых вшей и личинок, тогда как яйца не теряют своей жизнеспособности. Также малоэффективны против взрослых особей и абсолютно бессильны против гнид средства на базе эфирных масел и минеральных масел (изопар и др.).

Вообще же химические противопедикулезные средства надо выбирать с осторожностью. Ведь в большинстве случаев они предназначаются для детей. Самое большое число заболевших как раз приходится на возраст от 3 до 6 лет (118,64 случая на 100 тысяч населения). В то же время очень многие препараты для борьбы со вшами токсичны и поэтому противопоказаны детям, беременным женщинам и кормящим грудью. Кроме того, химические инсектициды могут вызвать обострение заболевания у аллергиков и у тех, кто страдает бронхиальной астмой. Нейротоксины содержат такие препараты, как НОК, Медифокс, Пара-Плюс, Никс, Рид, Ниттифор.

До полной победы

Что же касается педикулицидных средств физического (механического) принципа действия, то их производят на основе силиконов. В частности, полидиметилсилоксана, или диметикона. Он целиком обволакивает насекомое, проникает в дыхальца и закупоривает их. Лишенные доступа влаги и кислорода, вши, их личинки и гниды погибают от обезвоживания и удушья. К этому классу препаратов относятся Parasept, Изопар, Д-95, Оксифтирин, Паранит, Нитолик, Клеарол и другие. Принципиальное значение имеет концентрация диметикона в составе инсектицидного средства. Препарат стопроцентно убивает вшей и оказывает выраженное овицидное действие только если содержание диметикона составляет 92% и выше.

Средства для борьбы со вшами различаются и по форме выпуска. Они производятся в виде шампуней, лосьонов, а также в виде спрея. Последний наиболее удобен в применении. Он позволяет быстро и без хлопот решить проблему. Например, в виде аэрозоля выпускается препарат Parasept, нетоксичный и безопасный для кожи, который разрешен к применению для детей от года.

Тем не менее даже при использовании средства с высоким содержанием диметиконов вычесывание гнид специальным частым гребешком все же потребуется. И важно провести эту процедуру как можно более тщательно. Ведь нам нужно получить абсолютную уверенность в полной победе над насекомыми.

Сотрясение мозга

Как его распознать у ребенка и что делать?

Светлана Любошиц

Наш эксперт – детский врач-невролог, нейропсихолог, ведущий специалист клиники «Семейная» Наталья Кузьменко

Родители надеются, что уж где-где, а в школе под надзором учителей дети избавлены от травм. Но если ученик активный, он точно не усидит на месте, да еще и сагитирует одноклассников последовать своему примеру. Травмы в школе не редкость, но особое место среди них занимает сотрясение мозга.

Чаще всего сотрясение мозга дети получают при падении с высоты собственного роста, после удара головой или по голове. Ребенок может, споткнувшись, упасть на лестнице, его могут толкнуть, ударить учебником или портфелем по голове – детские шалости порой имеют печальные последствия, а изобретательность школяров не знает границ. По каким же признакам родители могут заподозрить сотрясение мозга, даже если ребенок нем как рыба и ни слова не говорит о происшествии?

Степени и симптомы

Сотрясением головного мозга называется черепно-мозговая травма легкой степени, при которой редко развиваются необратимые изменения. Врачи выделяют три степени сотрясения мозга:

I – легкая. К ней может привести незначительный удар головой. Отмечаются легкое головокружение, слабость, нередко рвота или рвотные позывы.

II – средняя. О ней может свидетельствовать наличие травм черепа и гематом. Наблюдается кратковременная потеря сознания и дезориентация в пространстве, тошнота и рвота на протяжении нескольких часов.

III – тяжелая. В данном случае все перечисленные выше симптомы приобретают более затяжной и выраженный характер, зачастую сочетаются с повреждениями других органов и систем.

Что делать?

■ Имея представление о симптомах сотрясения головного мозга, родители смогут вовремя заподозрить неладное и как можно быстрее обратиться к неврологу, а в тяжелых случаях – вызвать бригаду скорой помощи. И не забывайте: главное – сохранять спокойствие и не паниковать, чтобы не усугубить ситуацию.

■ Постарайтесь максимально полно зафиксировать все изменения в состоянии ребенка, их выраженность, расспросить у него, терял ли он сознание, пусть хоть и на пару мгновений.

■ Если ребенок получил травму не у вас на глазах, попытайтесь собрать информацию у свидетелей – других учеников, учителей. Это поможет быстрее и точнее поставить диагноз, определить тактику лечения, необходимость дополнительных обследований и госпитализации, а еще спрогнозировать течение болезни и возможные последствия.

■ Внимательно осмотрите голову, нет ли гематом, каких-либо повреждений черепа.

■ При подозрении на среднюю или тяжелую степень сотрясения мозга следует аккуратно положить ребенка на бок, согнуть его руку и положить ладонь под щеку, а его ноги согнуть в коленях.

ВАЖНО До приезда бригады «скорой» не позволяйте ребенку уснуть, иначе определить степень тяжести повреждений будет затруднительно. Ребенку нужен покой и отдых, но не сон. Нельзя также давать обезболивающие, чтобы не искажать клинические симптомы.

Осмотр специалистов

Коварство сотрясения головного мозга в том, что нередко после травмы ребенок чувствует себя хорошо. Симптомы могут нарастать постепенно и приводить к нарушению работы центральной нервной системы через несколько часов и даже дней. Поэтому практически при любой травме мозга следует срочно обратиться к врачу.

Если ребенок неплохо себя чувствует, обращайтесь в ближайший детский травмпункт. Рентгеноскопия черепа поможет убедиться, что нет переломов. Затем необходимо посетить детского невролога в поликлинике. Невролог, опираясь на симптомы и результаты рентгеновского исследования, оценит степень тяжести сотрясения мозга. Обычно при этом он руководствуется шкалой комы Глазго. Ее применяют у детей старше 4 лет и у взрослых.

Шкала состоит из трех тестов, оценивающих реакцию открывания глаз, речевые и двигательные реакции. За каждый тест начисляется определенное количество баллов. Открывание глаз оценивается в интервале от 1 до 4, речевые реакции – от 1 до 5, двигательные реакции – от 1 до 6 баллов. Минимальное количество баллов – 3 (глубокая кома), максимальное – 13–15 (ясное сознание, что соответствует сотрясению головного мозга и ушибу легкой степени).

ВАЖНО Если спустя 3 недели состояние не улучшается, следует повторно обратиться к неврологу и пройти дополнительные обследования.

Необходимо также проконсультироваться у офтальмолога. Чтобы оценить степень тяжести травмы, он осмотрит глазное дно.

Если есть подозрение на травму мозга, необходим осмотр нейрохирурга в условиях специализированного стационара.

Золотой стандарт обследования при сотрясении головного мозга – компьютерная томография. Она дает полное представление о локализации повреждений.

Режим и диета

Всем пациентам с травмой головного мозга показаны постельный режим, покой, молочно-растительная диета, ограничение соли. Как можно меньше общения с компьютером, телевизором, смартфоном и другими гаджетами. Подробности следует узнать у лечащего врача.

Медикаментозная терапия при сотрясении головного мозга требуется редко, но невролог порой рекомендует препараты, помогающие оптимизировать функциональное состояние головного мозга и снять симптоматику. Для улучшения мозгового кровообращения может проводиться метаболическая терапия. Обычно применяются ноотропил, энцефабол, пантогам.

Возврат к прежнему образу жизни должен быть постепенным. Темп подбирается индивидуально.

Отдаленные последствия

Нередко после сотрясения головного мозга ребенка могут беспокоить интенсивные головные боли и головокружения. Он может испытывать трудности в обучении, быстро утомляться и чувствовать слабость. Если соблюдать рекомендации врача, эти симптомы через месяц проходят.

Отдаленные последствия могут появиться через несколько лет после травмы. Чаще всего это происходит с теми, кто вовремя не обратился за медицинской помощью. К таким состояниям относятся: головные боли по типу мигрени, расстройство сна, посттравматическая эпилепсия, личностные поведенческие изменения. Иногда травма головы может спровоцировать возникновение вегетативных расстройств.

Отдаем детей в плавание

Ученые из Университета Делавера (США) провели исследование, чтобы выяснить, как влияют физические нагрузки на повышение словарного запаса у детей школьного возраста.

Детей от 6 до 12 лет распределили по трем группам и давали им выучить ряд новых слов. После этого первая группа отправлялась в бассейн, вторая занималась кроссфитом (это система тренировок, направленная на развитие силы и выносливости, чередующая разнообразные упражнения, в основном анаэробные, выполняемые с высокой интенсивностью), третью группу усаживали за раскраски. После этого тестировали ребят, проверяя, насколько те хорошо запомнили слова. Дети, которые занимались плаванием, справились с заданием на 13% лучше участников других групп.

«Моторные движения помогают кодировать новые слова», – так объясняет в Journal of Speech Language and Hearing Research автор исследования Мэдисон Прюитт этот феномен, добавляя, что двигательная активность повышает уровень нейротропного фактора мозга – протеина BDNF, который стимулирует и поддерживает развитие нейронов. Этот белок повышает активность гиппокампа, передней части и коры головного мозга, которые отвечают за память и обучение. Почему именно плавание развивает словарный запас? Мэдисон Прюитт объясняет это тем, что при плавании дети автоматически выполняют движения, мозг тем временем занят другими задачами, а при занятиях кроссфитом им приходилось концентрировать внимание и включать в работу голову, выполняя команды тренера.

Осень без простуды

Что ответить на вопросы покупателей по поводу лечения вирусных инфекций

Осенью частота простудных заболеваний заметно повышается. А в последние два года к обычным сезонным простудам добавился еще и коронавирус. Причем новые штаммы затрагивают и малышей, и школьников.
Как защитить себя и своих детей от риска заражения вирусными инфекциями? Какие препараты порекомендовать покупателям при тех или иных симптомах простуды?

Доцент кафедры клинической фармакологии ВГМУ им. Н. Н. Бурденко, кандидат медицинских наук Юлия Дронова

Какие меры профилактики простуд считаются наиболее эффективными?

– Доказано, что для профилактики ОРВИ важно ограничить контакты с заболевшими людьми, тщательно мыть руки с мылом, не трогать немытыми руками нос и глаза, регулярно проветривать помещения. Укрепляют иммунитет и хорошо поддерживают тонус организма полноценное питание, умеренные физические нагрузки. Следует избегать сильного переохлаждения организма.

При высоком риске заражения вирусными инфекциями нужно носить маски. Их нужно менять на новые через каждые 3–4 часа. Но надеяться на то, что маска гарантированно вас защитит от всех инфекций, не стоит.

Предупредить заболевание коронавирусом и гриппом может вакцинация. Прививку от гриппа следует делать осенью, до начала эпидемии. Детей можно прививать с 6 месяцев. Исследования детских вакцин от коронавируса пока идут. Поэтому защитить от этого недуга может вакцинация от COVID-19 взрослых.

Обычная простуда нередко бывает вызвана не одним вирусом, а их сочетанием друг с другом. Из-за этого заболевание может протекать в измененной форме, и его становится намного сложнее вылечить.

Поэтому в период сезонных эпидемий в тех случаях, когда заболел кто-то в семье, рекомендуется профилактический прием средств, обладающих противовирусной активностью. Это могут быть арбидол, кагоцел или другие противовирусные препараты.

Наш педиатр при повышении температуры выше 38,5 °С всегда рекомендует тамифлю. Есть ли смысл принимать это средство в нынешних условиях?

– Тамифлю не является универсальным препаратом. Он создан для профилактики и лечения гриппа. И эффективен только при этом заболевании. В последние сезоны коронавирусная инфекция практически вытеснила грипп. Но каков будет следующий сезон, предсказать трудно. Тамифлю есть смысл принимать только в том случае, если будет объявлена эпидемия гриппа.

Насколько эффективны для профилактики и лечения простуды травяные чаи, а также популярный имбирный чай?

– Биологически активные вещества имбиря согревают организм и увеличивают выделение пота. Тем самым ускоряется выведение вирусных и бактериальных токсинов из организма. Поэтому этот известный напиток можно рекомендовать, скорее, как лечебное средство. Для профилактики простуд он подходит меньше, хотя его можно использовать в тех случаях, когда вы сильно промерзли. У острого и жгучего напитка есть противопоказания. В первую очередь это изжога, заболевания желудка, кишечника и поджелудочной железы в фазе обострения. Имбирными напитками лучше не увлекаться женщинам во второй половине беременности. Детям имбирный чай с небольшой концентрацией имбиря можно давать с 2 лет.

Травяные чаи также, скорее, вспомогательное лечебное средство, чем профилактическое. Чаи с чабрецом, препараты солодки подойдут тем, кто страдает от кашля. Чаи с липовым цветом хорошо действуют при повышенной температуре тела.

Что лучше принимать при первых симптомах простуды – жаропонижающие, противовирусные средства или их комбинацию?

– Слабость и жар при простуде и гриппе вызывают вирусы. Поэтому при любой вирусной инфекции, вне зависимости от ее стадии, нужно помочь организму удалить вирус и предотвратить его распространение.

Для лечения обычных простуд целесообразно использовать препараты, стимулирующие выработку собственных интерферонов, обладающих противовирусной активностью. Например, гриппферон, арбидол, анаферон и другие. По мере их приема самочувствие обычно начинает улучшаться. Причем это происходит достаточно быстро, на 2–3-и сутки.

Исключение составляет COVID-19. Для этого заболевания применяются свои схемы лечения. И доказательств, что универсальные противовирусные препараты эффективны при коронавирусе, нет. Поэтому если простуда у взрослого или ребенка затянулась или течет очень тяжело, необходимо обследование на коронавирус и лечение по специальным схемам.

Для облегчения состояния во всех ситуациях необходимы жаропонижающие средства. Но если температура не выше 38 °С и вы достаточно хорошо ее переносите, можно потерпеть, дать организму побороться с инфекцией.

Несколько раз врач назначала моему сыну ИРС-19. Но особого эффекта при простуде у ребенка я от него не заметила. Нос все равно заложен, горло красное. Стоит ли применять это средство?

– ИРС-19, имудон, рибомунил, бронхо-мунал учат организм бороться с бактериями. И в нужный момент защита срабатывает. Схожее действие на иммунную систему оказывает ликопид. Он универсален и защищает от очень многих бактериальных инфекций. Таблетки ликопида по назначению врача можно использовать даже у грудных детей.

От вирусов и, соответственно, от первых симптомов простуд подобные препараты не защищают. Мгновенного улучшения от них ждать не стоит.

Цель их назначения – не дать простуде затянуться, а также снизить вероятность хронических инфекций у детей. Если насморк вашего ребенка не переходит в хронический гайморит, а ангина – в хронический тонзиллит, то это и есть эффективность ИРС-19 и схожих с ним препаратов.

Правда ли, что каплями в нос ребенок может отравиться? Слышала такую историю, знакомые рассказывали, что дело дошло до реанимации.

– Для детей существуют специальные детские формы сосудосуживающих препаратов. Капли и спреи, предназначенные для взрослых, детям применять нельзя. Если влить в нос малыша слишком много капель (например, треть или половину пузырька), то отравление возможно. И весьма тяжелое. От «взрослых» капель оно наступит от меньшей дозы. Но и «детские» сосудосуживающие средства надо применять четко по инструкции. В этом плане удобнее спреи, их передозировать сложнее. Поэтому детям лучше рекомендовать аэрозольные лекарственные формы.

Еще одним недостатком сосудосуживающих препаратов является довольно быстрое развитие привыкания. Нос начинает зависеть от лекарства. Есть «доза» – сосуды сужаются, нет – расслабляются. И вновь возникает отек. Поэтому длительность применения таких капель и спреев не должна быть больше 7 дней. Но лучше прекратить их прием еще раньше – через 3–5 дней использования. Даже короткодействующие препараты нельзя использовать чаще 4 раз в день. Хотя потребность в них может возникать каждые 2–3 часа.

Если зависимость от сосудосуживающих капель все же появилась, с ней нужно начинать бороться как можно раньше. Не стоит терпеть, мучиться и убирать подальше пузырьки с каплями. Лучше обратиться к лор-врачу.

Как быстро и эффективно избавиться от кашля?

– Стремление подавить кашель любой ценой – ошибочная тактика. Лишь при мучительном приступообразном сухом кашле нужны противокашлевые средства, например омнитус.

Но многие люди самостоятельно не могут понять, какой у них кашель. И если он не приносит облегчения, а мокроты совсем мало, расценивают его как сухой. Такие пациенты идут в аптеку, покупают средства для лечения сухого кашля и начинают подавлять кашлевой рефлекс. И этим оказывают себе «медвежью услугу», существенно замедляя выздоровление.

Все дело в том, что и влажный кашель тоже может быть весьма назойливым. Таким он становится, когда мокрота имеет вязкую консистенцию, и отходит с трудом, не принося пациенту облегчения.

Если мокрота начала образовываться, даже очень скудная, правильным выбором будут лишь лекарственные препараты из группы так называемых муколитиков – АЦЦ, амброксол, флюдитек. Они разжижают мокроту и позволяют ускорить очищение бронхов. Универсальным средством, которое может помочь и при сухом, и при влажном кашле, является ренгалин.

В каких случаях при кашле нужны антибиотики?

– Вопрос о назначении антибиотиков решает врач. Иногда они необходимы. Особенно важно обратиться к специалисту, если покупатель жалуется на обильную желто-зеленую или зеленоватую мокроту у себя или своего ребенка. А также в случае одышки, повышенной температуры тела и сильной потливости. Эти признаки могут говорить о гнойном воспалении бронхов и о том, что антибиотики необходимы. А также о возможной коронавирусной инфекции. Из безрецептурных средств при назначенных антибиотиках можно рекомендовать препараты для разжижения мокроты. Они помогают быстрее выздоравливать.

Настройся на позитив!

Ольга Троицкая

Учимся избавляться от отрицательных эмоций

Наш эксперт – врач-психиатр, психотерапевт Федерального научно-клинического центра специализированных видов медицинской помощи и медицинских технологий ФМБА России Анна Сычугова

О том, что негативные эмоции разрушают здоровье, известно всем, но избежать их удается не всегда: стресс, страх, бытовые и профессиональные проблемы, финансовые трудности могут оказаться губительными не только для нашего психологического состояния, но и для самочувствия в целом. Как научиться минимизировать негатив в своей жизни?

Эмоции и здоровье

Если положительные эмоции благотворно влияют на наше здоровье в целом, то каждая негативная эмоция подтачивает и разрушает определенный орган или отдельную систему организма. Именно поэтому эмоциональное состояние каждого конкретного человека влияет на развитие у него тех или иных нарушений здоровья или хронических заболеваний.

Приведем список наиболее частых негативных эмоций, которые могут вызвать болезнь.

■ **Злость** ухудшает логические способности и повышает риск развития сердечно-сосудистых заболеваний.

■ **Гнев** разрушительно действует на сердце и печень, вызывает повышение артериального давления, учащенное дыхание, сужение кровеносных сосудов, учащение пульса. Гнев также повышает в организме уровень цитокинов (молекул, вызывающих воспаление) и тем самым увеличивает риск развития артрита, диабета и рака. Исследование 2015 года показало, что через 2 часа после вспышки сильного гнева риск инфаркта возрастает в 8,5 раза.

■ **Хроническое беспокойство** негативно влияет на желудок и селезенку и может стать причиной диареи, тошноты, снижения иммунитета, рассеянности, бессонницы и гипертонии.

■ **Горе и печаль** негативно отражаются на легких, вызывают хроническую усталость, затруднение дыхания, приступы астмы и приводят к болезням бронхов.

■ **Депрессия или меланхолия** вызывает снижение содержания кислорода в крови, что нередко вызывает запоры, появление лишнего веса или резкое похудение и негативно отражается на состоянии кожи.

■ **Избыточный стресс** разрушительно влияет на сердце и мозг, а хронический стресс может привести к синдрому раздраженного кишечника, гипертонии, язве желудка, астме и различным психическим проблемам (раздражительность, бессонница, головные боли и т. д.). Хронический стресс может также вызвать скелетно-мышечные боли, нарушения пищеварительной и репродуктивной систем, нервные тики, различные высыпания на коже, экзему, выпадение волос и другие неприятные последствия.

■ **Одиночество** способствует снижению иммунитета и нарушению сна, повышает риски психических заболеваний, инсульта и других сердечно-сосудистых заболеваний.

■ **Страх** разрушителен для почек и надпочечников. Сильный страх может вызвать боли в пояснице, частое мочеиспускание, заболевания почек, надпочечников и мочевыводящих путей.

■ **Шок** негативно влияет на почки и сердце, может вызвать учащенное сердцебиение, хронические боли, сексуальную дисфункцию, нарушения сна и пищеварения.

■ **Раздражительность** разрушает печень, желчный пузырь и сердце, ускоряет процесс старения организма и негативно влияет на состояние кишечника.

■ **Ревность и зависть** – угроза для мозга, печени и желчного пузыря. Такие эмоции ослабляют иммунитет, повышают артериальное давление, вызывают бессонницу и учащение пульса и способствуют повышению уровня холестерина.

■ **Тревожные расстройства** – фактор риска развития целого ряда хронических желудочно-кишечных и сердечно-сосудистых заболеваний, плохо влияют на желудок, селезенку и поджелудочную железу, приводят к запорам и нарушениям пищеварения.

Анализируйте и минимизируйте

Чтобы свести к минимуму негативные эмоции, постарайтесь проанализировать причины их появления. Что вызвало ваш гнев? Что стало причиной вашего страха или беспокойства? Был ли реальный повод для ревности или обиды? Такой анализ будет особенно полезен, когда вы испытываете слишком сильные отрицательные эмоции, и вам особенно трудно с ними справиться. Не секрет, что в большинстве случаев люди стремятся поскорее забыть свои негативные переживания, но подробный анализ причин их появления поможет подготовить организм к внешним воздействиям, которые вызывают этот негатив, и снизить их вредное влияние на здоровье.

Поняв причины негативных эмоций, начинайте от них избавляться. Существует много способов, которые могут помочь с ними справиться.

Первый способ: заняться физическими упражнениями

Хорошо помогают справиться с негативными эмоциями физические нагрузки: спорт, йога, легкие физические упражнения, быстрая ходьба, фитнес, пилатес. Дело в том, что при напряжении мышц в организме вырабатывается «гормон счастья» серотонин. В практике психологов и психотерапевтов есть известная методика, которая называется нервно-мышечной релаксацией по Джекобсону. Она заключается в том, что нужно поочередно сначала напрягать все мышцы тела, а затем расслаблять их. Отлично помогают избавиться от негативных эмоций и дыхательные практики, нацеленные на релаксацию организма.

Второй способ: выразить свои негативные эмоции или «выплеснуть» их

Для этого можно выйти в какое-нибудь не очень людное место и громко крикнуть. Повторить крик несколько раз, чтобы почувствовать облегчение. Вместо громкого крика можно побить, например, подушку – это тоже поможет выплеснуть негатив наружу. Если вы ощущаете грусть или печаль, то выплеснуть эти эмоции наружу (и тем самым избавиться от них) помогут слезы – они принесут облегчение.

Третий способ: повысить уровень витамина D в организме

Известно, что многие люди испытывают дефицит витамина D, который влияет и на общее эмоциональное состояние, и на здоровье в целом, и на иммунитет. При нехватке этого витамина повышается тревожность, возникает депрессия и бессонница, могут даже начаться панические атаки. Для повышения уровня витамина D рекомендуется регулярно принимать солнечные ванны, включать в рацион продукты, богатые этим витамином, – жирную рыбу, сардины, говяжью печень, яичные желтки, молочные продукты, печень трески, орехи и семечки, рыбий жир.

Четвертый способ: перенести весь негатив на бумагу

Этот метод избавления от негативных эмоций называется «письмо». Нужно взять бумагу и в спокойной обстановке написать письмо тому человеку, на которого вы злитесь или который вызвал у вас какие-либо другие негативные эмоции. Если виновник вашего негатива не конкретный человек, то письмо нужно написать самому себе. Писать письмо нужно до тех пор, пока не наступит облегчение. Когда эмоции уйдут, упражнение можно закончить, а письмо выбросить – оно свою функцию выполнило.

Хорошо помогают справиться с негативными эмоциями физические нагрузки: спорт, йога, легкие физические упражнения, быстрая ходьба, фитнес, пилатес

Совет для тех, кто перенес COVID-19

В последнее время очень много негативных эмоций испытывают пациенты, перенесшие COVID-19. Многие люди в течение длительного времени после перенесенного заболевания страдают от выраженной бессонницы и депрессии, некоторые жалуются на сильную тревогу и панические атаки. Китайские исследователи выяснили, что коронавирус COVID-19 вызывает в организме истощение триптофана. Триптофан – это альфа-аминокислота, необходимая для синтеза серотонина, то есть триптофан необходим для выработки в организме «гормона счастья».

Рекомендуется употреблять от 1,5 до 2,5 г триптофана ежедневно на 1 кг веса. Для этого следует включать в рацион продукты с высоким содержанием триптофана: икру, сыр, миндаль, кешью, кедровые орехи, соевые бобы, семечки подсолнуха, халву, мясо кролика, индейки и цыпленка, телятину, сельдь, лосось и т. д.

Тем, кто весь день на ногах

Жаля Гаджиева

9 эффективных упражнений, которые помогут снять усталость после рабочего дня

Эти упражнения особенно полезны тем, кто вынужден постоянно стоять на работе и страдает от усталости ног и болей в спине. Они задействуют сразу несколько мышечных групп, так что одна короткая тренировка обеспечит нагрузку на все тело. Перед нею нужно разогреться: зажатые мышцы плохо подчиняются и повышается риск травмы. Для хорошего самочувствия кроме физических упражнений очень важно заниматься плаванием, ежедневно ходить не менее 40 минут и делать растяжки.

Упражнения демонстрирует автор комплекса, инструктор фитнес-клуба «Коперник», мастер спорта по спортивной гимнастике Дарья Котова.

Поза голубя

Присядьте на коврик, правую ногу, согнутую в колене, вытяните вперед, положив бедро с голенью на пол наружной стороной; стопу подтяните к тазу. Левая нога вытянута назад носком вниз. Руки опираются о пол по бокам от туловища. Корпус держите ровно, чтобы его положение было четко над тазом. Слегка прогните поясницу. По 30 секунд, меняя ноги.

Растяжка с перекинутой ногой

Лягте на спину, лопатки прижаты к полу, руки вытяните в стороны ладонями вниз, ноги прямые. Поднимите согнутую в колене правую ногу, выполните скручивание корпусом в левую сторону, опустите стопу на пол. Голову и плечи не отрывайте от пола. Затем левой рукой обхватите за колено перекинутую ногу и сильнее притяните к туловищу. По 30 секунд на каждую ногу.

Важно

Для тех, кому приходится долго стоять, ортопеды советуют выбрать себе подходящую обувь. Она должна быть на небольшом каблучке. Причем лучше иметь не одну, а несколько пар и переобуваться в течение рабочего дня. Это помогает менять степень нагрузки на стопы и мышцы голени. Старайтесь не стоять в застывшей позе.

Растягивание мышц прямой ноги

Лягте на спину. Одна нога прямая, другая согнута в колене и стопа прижата к внутренней поверхности бедра. Затем протянитесь туловищем к стопе. Голова и спина должны составить одну линию. Если для выполнения упражнения пока не хватает гибкости, захватите руками лодыжку, либо используйте ремень. По 20 секунд в каждую сторону.

Растягивание мышц бедра, лежа на спине

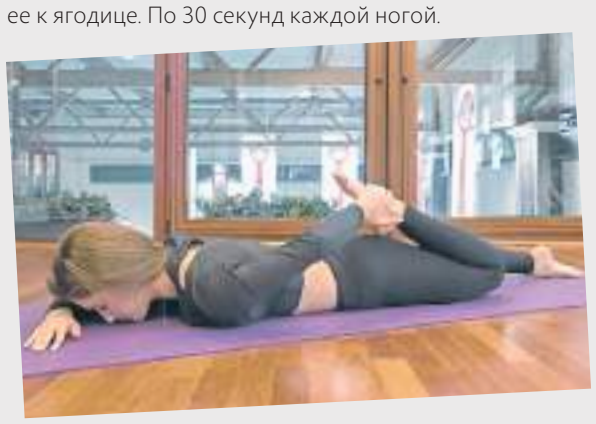
Лягте на спину, согните одну ногу в колене и притяните обеими руками ближе к груди. Необходимо следить, чтобы прямая нога оставалась прижата к полу. По 30 секунд каждой ногой.

Сгибание и растягивание стопы

Это упражнение можно выполнять с согнутой или прямой ногой. Потяните носок на себя. Помогите себе рукой притянуть стопу как можно ближе к голени, вытягивая ее и сгибая пальцы ног. Если выполнять это упражнение с прямой ногой, то можно дополнительно растянуть икроножную мышцу: сгибайте и разгибайте пальцы ног, совершайте носком круговые движения, тяните носок на себя. По 30 секунд каждой ногой.

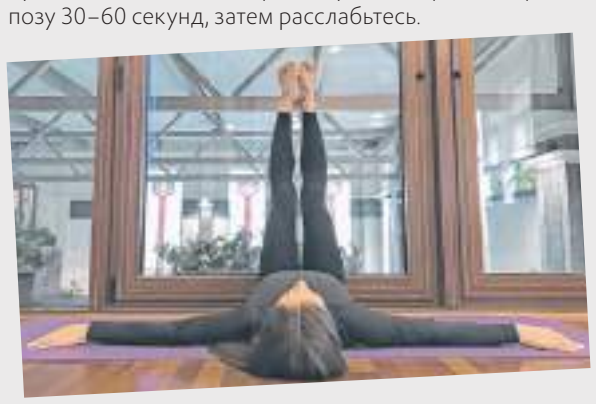
Сгибание коленей лежа на животе

Лягте на живот, вытянув ноги. Затем согните левую ногу в колене. Левой рукой дотянитесь до стопы и прижмите ее к ягодице. По 30 секунд каждой ногой.



Ноги вверх с опорой на стену

Расстелите коврик у стены, под поясницу положите свернутое в несколько раз покрывало. Лягте на спину, тазом прижмитесь к стене, ноги закиньте наверх, а ягодицы пододвиньте до упора. Между бедрами и корпусом – прямой угол. Ноги соедините и выпрямите в коленях. Руки – на животе, либо раскинуты в стороны. Держите позу 30–60 секунд, затем расслабьтесь.

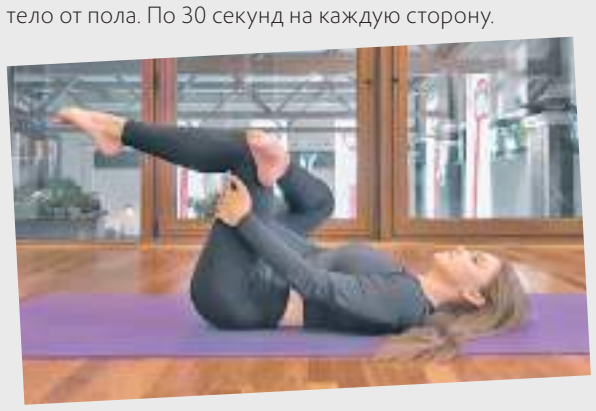


Бабочка с опорой ног о стену

Расстелите коврик у стены, под поясницу положите свернутое в несколько раз покрывало. Лягте на пол, придвиньте таз плотно к стене и выпрямите ноги вверх. Соедините подошвы стоп: носок к носку, пятка к пятке. Согнув колени, опустите стопы вниз. Руки можно положить на бедра чуть выше коленей, чтобы создать напряжение. Держите позу 45–60 секунд, затем расслабьтесь.

Растягивание грушевидной мышцы

Лягте на спину, голову, плечи, спину, таз плотно прижмите к полу. Согните ноги в коленях под углом 90 градусов. Далее – забросьте голень правой ноги на левую ногу так, чтобы лодыжка правой ноги касалась левого бедра выше колена. Руками обхватите бедро левой ноги. Не отрывайте тело от пола. По 30 секунд на каждую сторону.



От фармации до шоу-бизнеса

Александр Шалунов

- известный певец, лауреат Международного и Всероссийского конкурсов
- генеральный директор и совладелец аптечной сети «Ладушка» (до 2015 года)
- кандидат медицинских наук

Выбор «мужской профессии»

Я хорошо пел с детского сада, в школе участвовал в самодеятельных концертах. Но воспринимал пение как хобби, считал, что для мужчины необходимо более серьезное занятие. Одно время хотел стать агрономом, но начиная с 7-го класса решил, что буду целенаправленно готовиться в медицинский. Активно участвовал в работе Научного общества учащихся при этом вузе. А еще с 13 лет работал в кардиологическом центре санитаром. В те годы детей такого возраста не трудоустраивали, пришлось подключить семейные связи, чтобы меня приняли. Зато теперь я горжусь, что мой трудовой стаж начался в 13 лет.

В Нижегородской медицинской академии я учился хорошо, в мечтах видел себя хирургом-онкологом. Но когда пришло время хирургической практики, обнаружилось, что мои руки не предназначены для тонкой мелкой моторики. Конечно, можно было заставить себя и натренироваться, но с такими природными данными я бы вряд ли достиг профессиональных высот. А зачем быть посредственным хирургом? Пришлось пересмотреть приоритеты.

Здравствуй, фарма!

Учась на 5-м курсе, я начал работать медицинским представителем компании Glaxo. По окончании вуза, не прекращая деятельности в компании, поступил в аспирантуру по клинической фармакологии. Это было очень интересно! На базе Детской городской больницы мы проводили исследования резистентности к антибиотикам возбудителей внутрибольничных инфекций, в частности синегнойной палочки. Позднее я защитил диссертацию на этом материале.

Тренинг дал мне возможность открыть в себе нереализованный потенциал. Я понял, что улучшения в жизни начинаются с улучшений внутри себя

В 1999 году я почувствовал, что карьера медицинского представителя стала мне тесновата, хотелось чего-то большего. В городе тогда происходили большие перемены в руководстве. Воспользовавшись глобальной кадровой революцией, я буквально напросился на должность заместителя директора Департамента здравоохранения по лекарственному обеспечению. Как муниципальный служащий получил второе высшее образование по специальности «юриспруденция». И оно тоже оказалось не лишним. В возрасте 26 лет я начал курировать 49 муниципальных аптек. Занимался централизованными закупками лекарственных препаратов и медицинского оборудования, оснащал две строящиеся больницы, решал множество текущих вопросов. Подготовил проект объединения аптечных предприятий в единую сеть, но воплотили его уже мои последователи: в городе вновь сменилось руководство, и в 2002 году я ушел из департамента. Благо, на тот момент у меня уже были наработки собственного бизнеса.

Свое дело

Еще работая в Glaxo, я понял, что мне важно принимать и реализовывать самостоятельные решения. Меня раздражало, что руководство зачастую склонно перестраховываться и отвергать смелые идеи. Хотелось не зависеть от воли «старших товарищей». Поэтому в 1994 году я основал группу «Фармассоциация», специализировавшуюся на оптовых поставках лекарственных препаратов. По мере развития мы открывали киоски при больницах, а в 2001 году основали свою первую аптеку в отдельном здании. Она положила начало сети «Аптека района», которая затем выросла во всероссийскую сеть «Ладушка». Не без гордости отмечу, что мы стали пионерами дискаунтерного движения на фармрынке. У нас были лучшие показатели оборачиваемости лекарственных препаратов в России и самые современные технологии организации процессов. А главное – у нас работали настоящие профессионалы. В бизнесе очень важно опираться на таланты сотрудников, составляющих команду. Я очень ценю людей со стержнем, уважаю фармацевтический профессионализм. Считаю, что лекарства надо рекомендовать посетителям, как своим родственникам, то есть по критериям пользы, а не маржинальности. К сожалению, сейчас такой подход уступил место чисто коммерческим мотивам. Для меня это неприемлемо, я считаю, что настоящий успех всегда экологичен.

Известно, что в любом бизнесе наступает период, когда нужно что-то менять. Либо создавать нечто новое на базе имеющегося, либо продавать компанию на пике ее развития, ибо после подъема неизбежно возникает спад. Мы, собственники компании «Ладушка», договорились, что новый проект разрабатывать не будем, а продадим отлаженный, прекрасно работающий бизнес.

Потенциал должен быть раскрыт

После продажи сети в 2015 году я примерно год думал, чем хочу дальше заниматься. Были варианты новых бизнесов, но победила тяга к творчеству. Пение вернулось в мою жизнь. Еще в 2005 году я начал брать уроки пения, в 2007-м стал лауреатом всероссийского конкурса, а в 2008-м поступил на факультет дополнительного образования Нижегородской консерватории в класс профессора А.М. Седова. Я учился, работал в театре и гастролировал, сочетая это с руководством аптечной сетью.

Полностью переключиться на творчество мне помог тренинг, который я проходил в рамках бизнес-программы. Тренинг дал мне возможность открыть в себе нереализованный потенциал. Я понял, что улучшения в жизни начинаются с улучшений внутри себя. И еще я благодарен своему компаньону за слова: «У нас есть уникальная возможность прожить вторую половину своей жизни по-другому». Действительно, не у каждого есть возможность вырваться из привычного круга, слишком велика сила обстоятельств. Мне это удалось.

В творчестве, в отличие от бизнеса, все зависит только от тебя: от твоего трудолюбия, таланта, вкуса. Это интересно, и это – по-другому. Хотя в продвижении творчества тоже нужен бизнес, нужна команда. В этом сходство с тем, чем я занимался раньше.

Я часто выступаю в Нижнем Новгороде и Москве, организую концерты, гастролирую в различных странах, включая США, Испанию, Финляндию, Израиль, Венгрию и т.д. В моем репертуаре есть оперные арии, романсы, но в основном – шлягеры Бабаджаняна, Дунаевского, Мартынова, Тухманова, Пахмутовой и других советских композиторов. Вышел мой сольный альбом «Милая», составленный из произведений Александра Морозова.

Сейчас я работаю над созданием собственного репертуара. Можно петь песни Магомаева или Кобзона, но сделать себе имя на этом репертуаре не получится. Я хочу петь свои песни и донести до сердец людей новые чувства и смыслы.

НАСТРОЕНИЕ

Врач:
– Ну, как вы себя чувствуете?
Больной:
– Неважно…
Врач:
– Тогда следующий!

***

Лучше летом потеть от жары, чем зимой от простуды…

***

Мать собирает сына в детский сад и просит его поторопиться.
Он в ответ:
– Мама, ты всегда торопишься. Наверно, поэтому тебя зовут врач-торопевт?

***

Доктор, у меня кашель какой-то нехороший.
– Будем лечить – станет хороший.

***

Молодой сотрудник аптеки общается с коллегой:
– Бабульки сегодня прям косяком идут. И все так много сердечных берут, магнитная буря что ли?
Более опытный коллега:
– Да нет, просто за ЖКХ счета пришли…

***

Мужик входит в аптеку и спрашивает фармацевта:
– У вас есть какие-нибудь сильные успокаивающие таблетки?
– Да, но они по рецепту.
– Это не важно, примите их сейчас сами пару штук, потому что это ограбление.

***

Мужчина в аптеке:
– Извините, а женская виагра есть?
– Ювелирный – через дорогу.

«ФМ. Фармация и Медицина» № 8, август 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 № 1691-21.
Тираж 30 000 экз.
Номер подписан в печать 23.08.2021
Дата выхода в свет 25.08.2021
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