

№ 2, 2022

ежемесячное специализированное издание



С каким настроением участники фармрынка начали новый год? Какие актуальные задачи ставят перед собой и какие инструменты выбирают для достижения целей?



Астения всегда беспокоит людей в начале весны. Одна-ко из-за ковида «уставших» сейчас в разы больше. Что посоветовать покупателям для повышения бодрости?

на зубок

ЕСЛИ НОГИ ОТЕКАЮТ

ЧТО ПОМЕНЯЕТСЯ В МАРТЕ

Нововведения в правилах назначения и отпуска фармпрепаратовc. 11

Рейтинг дистрибьюторов: тройка лидеров сохранилась

Ведущая аналитическая компания DSM Group подвела итоги работы оптового сегмента фармрынка России в 2021 году. В прошлом году его объем составил 1979 млрд руб. в оптовых ценах, что на 14,5% выше, чем в 2020 г. Совокупная доля ТОП-10 дистрибьюторов – 72,7%, что на 1,4% ниже, чем в 2020 г.

Средний прирост ТОП-5 дистрибьюторов в коммерческой части рынка составляет 6% (для сравнения ТОП-5 оптовиков, обеспечивающих госсегмент, растут в среднем на 33%).

Лидерство, как и в прошлом году, у «Пульса». Динамика роста компании одна из максимальных среди ТОП-10 дистрибьюторов, работающих с аптеками. Это позволило «Пульсу» не только остаться на первой строчке, но и увеличить долю на аптечном рынке (по итогам 2021 г. - 23,9%, в 2020 г. показатель был на уровне 21,7%). На втором месте рейтинга – «Катрен» с долей 13,0%, оборот которого вырос на 7,5%, на третьем -«Протек» с долей 12,6%. «Протек» - одна из немногих компаний, которая фокусируется на аптечном канале, но имеет заметную долю и в гостендерах по лекарственным препаратам (около 10% от валового оборота в целом). Для сравнения «Пульс» и «Катрен» на госрынке имеют около 1% от своего общего оборота.

ТОП-5 дистрибьюторов на фармацевтическом рынке, 2021 год

Ранг	Дистрибьютор	Объем, млрд руб.	Прирост, %	Доля, %
1	Пульс	291,0	14,0	14,7
2	Катрен	257,2	7,5	13,0
3	Протек	249,1	3,2	12,6
4	Р-Фарм	200,7	51,3	10,1
5	Гранд капитал	111,3	17,4	5,6









2022: вектор движения

Обсуждаем насущные проблемы, стоящие перед фармацевтическим сообществом

🛮 остичь успеха сегодня немыслимо без четкого плана действий. Каким будет этот год 🖳 для фармрынка, зависит от многого. В том числе от общего настроя, планов и задач каждой компании и аптечной сети. По какому пути пойдет трансформация фармритейла с ускорением онлайн-продаж фармпрепаратов? Как будут чувствовать себя в этой связи несетевая розница и локальные сети? Станет ли потеря доли выручки фатальной для них? А стоит ли ждать каких-то «сюрпризов» от регулятора? Какие насущные задачи ставят перед собой аптечные ассоциации, отстаивающие интересы участников рынка? Вопросов хоть отбавляй. Мы решили задать их участникам фармацевтического рынка.



Прошлый год показал, что на фоне COVID-19 люди стали более внимательно относиться к собственному здоровью, к профилактике заболеваний. Растет интерес к БАДам в России, их продажи тоже выросли.

Очень хочется сделать натуральные БАДы более доступными для россиян, развивать культуру потребления нутрицевтиков. Сам я, в прошлом профессиональный

Александр Черниченко, генеральный директор компании «Мьюз Медиа», официального дистрибьютора NOW Foods

спортсмен, мастер спорта международного класса по греко-римской борьбе, ежедневно их принимаю, поскольку даже по завершении спортивной карьеры сохранил привычку следить за собственным здоровьем. В том числе и поэтому мы с партнером занялись поставкой качественных БАДов в нашу

К сожалению, в ходе работы приходится преодолевать определенные трудности. Основной вызов идет со стороны недобросовестных поставщиков, ввозящих товар, не зарегистрированный в РФ, не соблюдающих необходимые условия транспортировки и другие законы обращения БАДов. Мы ведем свою деятельность исключи-

тельно в рамках правового поля РФ. Это дает нам возможность активно работать с врачами и фармацевтами, поскольку им важно быть абсолютно уверенными в подлинности препарата, его заявленной эффективности и безопасности.

На этот год у нас

амбициозные планы: мы вывели на рынок линейку БАДов для женского здоровья с уникальными для России комплексами, помогающими нашим женщинам иметь высокое качество жизни вне зависимости от возраста, профилактировать и корректировать опасные состояния. Эта линейка БАДов для женского здоровья уже получила одобрение акушеров-гинекологов.



Мария Литвинова, исполнительный директор ААУ «СоюзФарма», вице-президент Ассоциации НП «ОПОРА»

Чем знаменателен для меня прошедший год? В минувшем году, по итогам обращений некоммерческого партнерства «ОПОРА России» в Минздрав России (обоснование документов было подготовлено Ассоциацией аптечных учреждений «СоюзФарма»), впервые получен положительный ответ на запрос о дополнительном коде Общероссийского классификатора видов экономической деятельности ОКВЭД 2 для аптечной деятельности. Почему это важно для фармации?

Классификатор ОКВЭД определяет, к какой сфере экономики относится предприятие, например предприятие аптечное. С середины 1990-х годов код у аптеки – торговый. Несмотря на ее социальную значимость.

Профессиональное сообщество предложило дать аптеке еще один код

ОКВЭД - «деятельность в области здравоохранения и предоставления социальных услуг». Теперь рабочая группа при Нацфармпалате составляет проект корректировок в классификатор. Среди участников группы – и наша аптечная ассоциация.

Поддержать возвращение аптеки в здравоохранение - важная задача для всего фармацевтического сообщества. Еще один острый вопрос - рентабельность работы аптечных организаций. Во многих регионах оптовые и розничные надбавки к ценам на препараты Перечня ЖНВЛП установлены на таком уровне, что фармацевтическая деятельность становится убыточной. К сожалению, ситуация со ставками налогообложения сегодня аналогична, и после отмены ЕНВД многие аптеки вынуждены были

закрыться. Понимая эти вопросы, мы занимаемся их решением в диалоге с ФАС, тарифными комитетами и ФНС.

Наша ассоциация продолжает развивать и направление саморегулирования. Федеральный закон № 248-ФЗ «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в РФ» дает возможность зачета контрольных мероприятий, которые проведены саморегулируемой организацией. Мы очень рады, что профильный регулятор поддерживает такую инициативу, считая ее перспективной и полезной.

Виктория Преснякова, исполнительный директор СРО «Ассоциация независимых аптек»

Сегодня мы присутствуем при яркой стремительной трансформации фармацевтического рынка. Пандемия повернула вектор развития в сторону цифровизации. Аптечная розница сталкивается с новыми вызовами и старается адаптироваться к новой реальности. Конкуренция ужесточается. С развитием дистанционной торговли появляются и новые игроки. Маркетплейсы уже заключают договоры с аптеками и представляют на своих площадках лекарственные препараты. Но пока сотрудничеством не довольна ни одна из сторон. Качество услуг и продукта, а также ответственное хранение и транспортировку по-прежнему может гарантировать только аптека. В этом году нам предстоит внимательно контролировать эту часть рынка, а также разобраться с разрешением онлайн-продажи и доставки рецептурных препаратов. Введение электронных рецептов уже стартовало в нескольких регионах. Предстоит расширить этот опыт на регионы РФ. И это, безусловно, увеличит долю интернет-заказов от общего объема рынка.

CPO «Ассоциация независимых аптек» как самостоятельно, так и в рамках Альянса фармацевтических ассоциаций участвует во всех нововведениях рынка, обсуждая и адаптируя инициативы как на местах, так и на федеральном уровне. А в 2022 году нас ждет целый ряд изменений, включая, например, вступление в силу новых приказов Минздрава России: № 1093н «Об утверждении правил отпуска лекарственных препаратов», № 1094н «Об утверждении порядка назначения лекарственных препаратов». Продолжится рассмотрение законопроектов «О регулировании аптечных сетей» и возрождении производственных аптек, возобновится обсуждение дополнительного ОКВЭД для фармацевтической деятельности - «деятельность в области здравоохранения и предоставления социальных



услуг». Всё это требует кропотливой работы отраслевого сообщества, что мы и обеспечиваем на уровне ассоциации. Мы также готовим ряд предложений по новым законодательным инициативам и тем, что уже находятся на рассмотрении Госдумы и Правительства РФ.

В наших планах не только работа в части гармонизации законодательной базы, но и расширение работы по организации и контролю фармацевтического порядка для независимой розницы и единичных аптек, по стандартизации качества фармацевтической помощи. Этим занимается отдельная структура СРО – «Фарминспекторат». В прошлом году мы начали проводить онлайн-проверки аптечных организаций, в этом году готовим еще пул интересных решений по этому направлению. Непрерывное фармацевтическое образование и аккредитация специалистов также остаются в зоне нашего внимания. В этом вопросе мы продолжим сотрудничество с Национальной фармацевтической палатой.

Для того чтобы остаться на плаву, независимой рознице надо проявлять гибкость и менять многое в своей работе. В одиночку малому и среднему бизнесу, особенно в отдаленных и труднодоступных районах, не выжить. Региональная розница представляет для нас приоритет. Мы и дальше планируем активную поддержку Альянса фармацевтических ассоциаций.

Хочется верить, что консолидированная позиция бизнеса по всем вопросам будет услышана. И государство окажет фармацевтической рознице всестороннюю помощь и поддержку. COVID-19 по-прежнему остается той непреодолимой силой, которая меняет планы людей по всему миру. Каким будет этот год, покажет время.



11 марта 2022 | Москва

infor-media.ru

точки роста





Несмотря на технологичность и высокую затратность, фармацевтический рынок всегда считался одним из самых стабильных и рентабельных. Но события 2021 года не прошли для него бесследно. Пандемия продолжается, экономическая ситуация пока далека от стабильной. Для фармрынка пандемия стала важнейшим фактором, как и закон, разрешивший дистанционную торговлю лекарствами, принятый именно на фоне ограничительных мер прошлой весны. При этом стоит отметить и изменения потребительского поведения. Это привело к росту онлайн-заказов аптечного ассортимента.

В 2021 году мы получили дополнительный сегмент рынка – производство вакцин для про-

Сергей Шуляк, генеральный директор ведущего аналитического агентства DSM Group

филактики коронавирусной инфекции. По итогам 2021 года в России применяется уже не одна вакцина: три института зарегистрировали свою продукцию и входят в список для вакцинации.

Изменения в законодательстве не только обеспечили возможность организовать дистанционную торговлю аптечным сетям, но и открыли доступ к фармацевтическому рынку крупнейшим игрокам онлайн-ритейла. Некоторые из которых получили аптечные лицензии и стали включать в свой ассортимент безрецептурные препараты. Все больше игроков подключается к процессу. Если раньше это были специализированные площадки, где можно было только заказать препарат, то сегодня торговать и доставлять препараты стали и крупнейшие маркетплейсы. Самыми быстрорастущими сегментами e-commerce сегодня можно назвать

еРharma: специализированные площадки заказа лекарств и парафармацевтики. Подключение маркетплейсов к аптечному ассортименту способствовало резкому прогрессу онлайн-сегмента фармрынка. До этого развитие обеспечивалось преимущественно растущими онлайн-продажами комплексов витаминов и БАДов.

В России за последние годы выросло количество собственного сырья для изготовления медикаментов и число площадок-производителей. Объем произведенных в нашей стране качественных дженериков все время увеличивается и будет продолжать расти. Несколько крупных отечественных компаний объявили о старте в этом году новых проектов.

Объем рынка никак не изменился, просто появился новый современный канал, а с учетом потребительского опыта – для многих более привычный.



Компания ФармаЛогика специализируется на разработке, производстве и выводе на рынок продуктов, направленных на профилактику заболеваний, то есть мы пропагандируем превентивный подход. Ведь всем известно, что болезнь легче предотвратить, чем лечить.

В штате нашей компании находится собственный научно-исследовательский центр, который проводит аналитику текущих достижений мировой медицины в области профилактики социально значимых заболеваний, разрабатывает портфель продуктов, технологию их производства.

Так уж вышло, что роль профилактической медицины в нашей стране практически полностью лежит на плечах самих граждан, поэтому мы видим своей миссией помогать людям предотвращать болезни, пока это еще возможно

Помимо выбора линейки продуктов, мы улучшаем их потребительские свойства за счет улучшения биодоступности, форм доставки и удобства применения. Так, в 2020 году мы вывели на рынок Vita D3 — витамин D в мицелированной форме, которая существенно повышает его биодоступность. Технология холодного мицелирования - ноу-хау нашей компании и не имеет аналогов в мире. Доказано, что низкий уровень витамина D, которым страдает до 80% россиян, ассоциирован с риском развития большого

Елена Попова, директор по маркетингу компании «ФармаЛогика»

спектра заболеваний, включая тяжелые формы коронавируса.

Сегодня мы рады представить рынку новые продукты.

Somnium (Сомниум) – быстродействующий мелатонин в форме спрея. Его уникальная формула позволяет повысить скорость наступления физиологического сна гораздо быстрее таблеток, не вызывая привыкания и синдрома отмены

Vitaphill (Витафилл) - уникальный стопроцентно натуральный продукт на основе активной формы хлорофилла. Он не содержит спирта, сахара, консервантов и эффективно борется с патогенной микрофлорой полости рта и горла, являясь природной альтернативой антибиотикам и химическим антисептикам. Проблема бактериальной резистентности в свете бесконтрольного применения антибиотиков в период эпидемии COVID-19 стоит сейчас очень остро. Поэтому мы надеемся, что наш новый продукт поможет снизить количество бактериальных осложнений ОРВИ и, как следствие, необоснованное применение антибиотиков, особенно у детей.

В планах на 2022 год – разработка новых инновационных продуктов, а также ряд социальных проектов, которые мы реализуем с нашими партнерами – благотворительными организациями, спортивными ассоциациями и научным сообществом. Ведь пропаганда здорового образа жизни – наша миссия и путь к оздоровлению общества, снижению нагрузки на здравоохранение. Мы приглашаем к сотрудничеству аптечные сети и будем рады партнерству в реализации наших социально значимых задач.



Нелли Игнатьева, исполнительный директор Российской ассоциации аптечных сетей (PAAC)

На протяжении 19 лет одной из основных задач деятельности нашей ассоциации является консолидация позиций практической розницы с целью определения дальнейшего развития фармрынка, недопущения ряда рискованных законодательных инициатив, формирования предложений, направленных на выполнение задач фармбизнеса и улучшения качества фармацевтической помощи нашему населению. Работа РААС сопровождается активной оценкой нормативно-правовых актов

и их проектов, комплексом мероприятий по борьбе с проникновением в аптечные сети контрафактной, фальсифицированной и недоброкачественной продукции, развитием здоровой конкуренции в нашей профессиональной области. Эти задачи активно продолжим выполнять и в 2022 году.

Основные текущие направления деятельности РААС: процессы дистанционной продажи лекарственных препаратов (маркетплейсы, пилотные проекты по Rx); вопросы маркировки лекарств и БАДов; формирование предложений по расширению аптечного ассортимента; аккредитация фармработников; снижение ставок эквайринга для аптечных организаций, обеспечение справедливых условий налогообложения; соглашение об этическом ведении бизнеса на арендуемых помещениях; вопросы регулирования количества вновь открываемых аптек, нормативного регулирования и инициатив по взаимоотношениям и взаимодействию аптечных сетей в товаропроводящей цепи, услуг по продвижению (маркетинг), ограничения количества аптечных организаций в сети в рамках региона и др.



Сергей Еськин, директор по развитию фармацевтической компании «Пульс», директор маркетингового союза «Созвездие»

Амбиции не покидают нас. Не столько с точки зрения охвата, присутствия, а с точки зрения качества реше-

Если говорить про планы на 2022 год по «Созвездию», то мы собираемся увеличить количество партнерских аптек до 6000, хотя количество для нас не самоцель. Мы ставим себе задачи по качественным изменениям в бизнесе наших партнеров: масштабировать услугу по кластерному анализу – от 500 аптек. Немаловажным фактором для любого бизнеса является его эффективность и доходность. Целевой показатель в этом направлении: повышение

ходности наших партнеров через совместные программы на 30% – 2000 аптек.
Мы сопровождаем наших партнеров тут

эффективности и до-

наших партнеров тут с момента постановки планов, формирования ресурсов и инструментов до получения устойчивого результата. Сегодня с учетом новых веяний невероятно сильна миграция покупателя по источникам удовлетворения своих потребностей. Для своих партнеров мы запускаем платформу сервисов лояльности для удержания и возврата покупателя, создания для него дополнительных ценностей и узнаваемости его для бизнеса. Запуск, масштабирование проекта и персонифицированный подход к каждому потребителю.

Для наших партнеров-производителей очень важна уверенность в выполнении взятых обязательств со стороны

компании. Мы прорабатываем инструменты для лучшего управления результатами в контрактах, нарабатываем лучшие практики.

Немного про экологию... со всеми нашими партнерами-аптеками мы взаимодействуем через электронный документооборот. Теперь наступила пора отработать это вместе с нашими партнерами-производителями – плановый показатель ЭДО с контрактодержателями – 50% от базы. Вместе сохраним несколько десятков деревьев.

Ну и как же без нее... Персонализированная аналитика для каждого нашего партнера: что происходит в бизнесе, что подкрутить и как оценить результат. Сегодняшний бизнес без аналитики как машина без колес. Мы ее уже делаем, осталось часть наших партнеров приучить к ее использованию.



Александр Кузин, генеральный директор ПАО «Аптечная сеть 36,6»

Прошлый год был успешным для нашей сети: абсолютная EBITDA выросла на 1,08 млрд руб. по сравнению с 2020 годом, а выручка - на 12%. Мы снова вошли в категорию федеральных аптечных сетей. В планах на 2022 год - расти еще активнее. Будем открывать новые аптеки, расширяться в регионах, развивать e-commerce.

Наш лозунг – «Retail in detail». Мы понимаем, что для эффективности бизнеса важно все, поэтому работаем над обновлением дизайна и самой концепции аптек,

повышаем стандарты клиентского сервиса, совершенствуем программы лояльности, расширяем ассортимент СТМ, развиваем омниканальность, чтобы человек мог выбрать любой удобный для него способ взаимодействия с нами. Главная цель – стать сетью номер один для всех наших покупателей.

Продолжение на с. 4



Торговая компания «Азия» – головная компания Группы компаний «Азия», которая основана в 2018 году выходцами из международных корпораций с ключевыми экспертизами в построении системы продаж, стратегическом маркетинге, консалтинге и управлении финансами. Основные виды деятельности компании: поставки и дистрибуция актуальных товаров из Юго-Восточной Азии и Западной Европы. С 2021 года Торговая компания «Азия» расширила регионы влияния и развивает продажи портфеля брендов во всех странах Евразийского экономического союза.

ООО ТК «Азия» - единственный официальный дистрибьютор компании Lepu Medical (Китай), которая занимается разработками в сфере медицины и науки. Lepu Medical известна своими научными разработками

Олеся Ледуховская, управляющий директор Группы компаний «Азия»

для людей с больным сердцем, но в связи с пандемией многие ее силы были направлены на решение острого вопроса, который коснулся всего нашего мира, - на создание точных тестов с быстрым результатом и реакцией на COVID-19. На сегодняшний день наша компания представляет на рынке России два вида экспресс-тестов Leccurate: для выявления антигена SARS-CoV-2 и определения антител к коронавирусу SARS-CoV-2.

Экспресс-тест Leccurate для выявления антигена является самым точным на рынке России. Он проводится по мазку из ротовой полости и носоглотки и отличается высокой информативностью в самые первые дни после заражения.

Если тесты на антитела бессильны в первые дни после заражения, то анализ на антиген эффективен уже с первого дня. Анализ на антиген обнаруживает в биоматериале специфический белок, который принадлежит нуклеокапсиду коронавируса. Чувствительность теста - 95%. Аналитическая специфичность – 99%.

Новый тест более информативен, чем тест

для выявления антигена коронавируса SARS-CoV-2 в образцах слюны человека, для оценки степени заразности человека. Он предназначен для диагностики как бессимптомных носителей, так и пациентов с выраженными клиническими симптомами.

До конца 2022 года мы планируем вывести на рынок новую тест-систему, которая позволит подтвердить или исключить сразу три опасных ОРВИ: COVID-19, грипп А и грипп В у пациентов с клиническими симптомами острого респираторного вирусного заболевания в самые кратчайшие сроки. Также новое решение поможет выявить наличие вирусного заболевания v пациентов с бессимптомным протеканием болезни, исключить возможность распространения инфекции, вовремя назначить пациенту правильное лечение и избежать осложнений. Наша социальная задача – научить каждого человека пользоваться данной тест-системой, которую рекомендуют многие клиники России, и обеспечить ее наличие в каждой аптеке.



Компания AVSystems с самого начала пандемии COVID-19 активно включилась в борьбу за здоровье человечества. В 2020 году AVSystems coвместно с группой ученых МГУ им. М.В. Ломоносова разработала профилактическое средство нового поколения - спрей-метабиотик с противовирусным эффектом на основе метаболитов бактерий, родственных человеческому организму.

Созданный нами спрей можно использовать ежедневно для профилактики инфекционного заражения в общественных местах. При посещении транспорта, массовых мероприятий и других людных мест нужно всего лишь распылять спрей на кожу рук, на лицо, в полость рта каждые 3-4 часа или чаще по мере необходимости. Этого будет достаточно для активизации внутренних и внешних защитных процессов организма.

Игорь Корнилов, директор Департамента научных разработок и производства AVSystems

Спрей-метабиотик AVSystems способствует подавлению инфекций, не нарушая естественной микрофлоры организма, что очень важно для правильной работы иммунитета. Благодаря ноу-хау-технологии способа выделения, концентрирования и метода использования метаболитов вне пищеварительной системы полностью сохраняется синергический потенциал метабиотика. При этом спрей можно использовать даже детям от 3 лет постоянно и без вреда для здоровья. В отличие от обычных санитайзеров он не сушит, а, наоборот, увлажняет кожу, к тому же витаминный и минеральный комплексы метабиотика способствуют ее питанию и регенерации.

Испытания спрея на вирулицидную активность в отношении ряда вирусов (на примере вируса гриппа А. вируса герпеса человека 1-го типа или вируса возбудителя коронавирусной инфекции) показали его высокий потенциал. При этом отмечается и его адаптогенный эффект.

Также в ходе исследований были обнаружены интересные свойства спрея: его действующие

вещества способны ввести в апоптоз клетки, инфицированные вирусами: сборка вируса в клетке останавливается, вирус не может выйти наружу и вместе с клеткой утилизируется штатными системами организма человека. В то же время в присутствии метабиотика рост патогенных бактерий и грибов подавляется.

Как отметила профессор, ведущий специалист в области биофизики А.А. Корнилова, «данный спрей опережает «эволюцию» современных гигиенических средств. поскольку является абсолютно безопасным и применяет совершено иной подход к профилактике вирусных заболеваний».

В начале 2022 года российский спрей AVSystems был представлен на 47-м Международном конгрессе по медицине и фармацевтике ARAB HEALTH 2022 и вызвал огромный интерес среди европейских фармкомпаний и представителей органов здравоохранения стран Ближнего Востока. Мы уверены, что в самом ближайшем будущем наша идея о профилактике метабиотиками по технологии AVSvstems будет принята во всем

Мозг быстрее восстановится

Фармакологи Белгородского национального исследовательского университета создали препарат, способствующий активному восстановлению мозга после черепно-мозговых травм.

Он обладает антиоксидантной и антигипоксической активностью и блокирует активацию свободнорадикальных процессов и перекисное окисление липидов клеточных мембран при острых нарушениях регионарного и общего кровообращения, смягчая вторичные повреждения нервной ткани головного мозга, развивающиеся после таких травм.

При травме вторичные повреждения головного мозга могут достигать 2/3 от общей площади травмированной зоны, отмечает руководитель НИИ фармакологии живых систем БелГУ, профессор Михаил Покровский.

По его словам, такие повреждения происходят из-за эксайтотоксичности – токсического влияния высокого содержания «возбуждающих» аминокислот, а также воспаления, образования свободных радикалов кислорода, активации перекисного окисления липидов и запуска механизмов апоптоза – программируемой гибели

Синтезированное в БелГУ вещество – производное этилтиадиазола. Оно блокирует свободнорадикальное окисление, а также перекисное окисление липидов клеточных мембран, которые развиваются вследствие травмы мозга. Чтобы доказать действенность препарата, его вводили внутрижелудочно лабораторным крысам в дозе 50 мг/кг за полчаса до моделирования у них черепно-мозговой травмы средней степени тяжести с соблюдением всех этических норм. Последствия черепно-мозговой травмы оценивались по ориентировочно-исследовательской активности животных, моторной координации движений и ряду других тестов. Грызуны, получившие препарат, имели показатели в 2–3 раза выше контрольной группы. Ученые планируют изучение препарата на людях и ищут нетравматичный способ введения препарата.

Информация об этом размещена на портале НИУ «БелГУ».

И боль отступит

Сотрудники Портсмутского университета призывают людей усерднее нагружать себя физически, если в будущем они не хотят столкнуться с хронической мышечно-суставной болью.

Сотрудники Портсмутского университета (Великобритания) провели исследование под руководством доктора Нильса Нидерштрассера, в рамках которого изучили данные 5802 человек в возрасте 50 лет и старше, за которыми велось наблюдение в течение 10 лет.

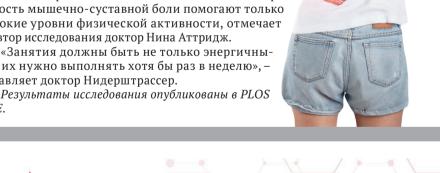
Хроническая боль в суставах и мышцах – один из самых тяжелых побочных

эффектов старения. Почти половина участников исследования – чуть более 2400 – сообщили, что страдали от мышечно-скелетной боли в конце 10-летнего периода наблюдений. Чаще всего такой вид боли встречается у людей с ожирением или лишним весом, у людей с низким достатком, у женщин – чаще, чем у мужчин, возможно, из-за гормональных различий.

Исследователи обнаружили, что те, кто как минимум раз в неделю занимался какой-либо физической активностью (ходьба танцы, пилатес, работа в саду и пр.), реже сталкивались с болевыми ощущениями, однако легкая физическая активность не оказывала гарантированного влияния на развитие хронической боли. Реально снизить вероятность мышечно-суставной боли помогают только высокие уровни физической активности, отмечает соавтор исследования доктор Нина Аттридж.

ми, их нужно выполнять хотя бы раз в неделю», добавляет доктор Нидерштрассер.

Результаты исследования опубликованы в PLOS ONE.





ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС В РОССИИ - 2022

- ✓ Всестороннее обсуждение фармацевтической отрасли.
- ✓ Самые жаркие темы весны 2022 года, собранные на основе ваших рекомендаций.



10 марта 2022 г. | Москва

infor-media.ru

мониторинг

Улыбнемся в полный рот

Директор отдела стратегических исследований ведущего аналитического агентства DSM Group Юлия Нечаева

Наибольшую долю в натуральном объеме продаж по итогам 2021 г. заняли средства по уходу за протезами - кремы, гели и порошки для фиксации зубных протезов, таблетки, кремы и гели для чистки, зубные щетки для протезов, фиксирующие прокладки. Согласно данным Ежемесячного розничного аудита фармацевтического рынка России, проводимого компанией DSM Group (AO «Группа ДСМ»), их вес по итогам года составил 33,8% в упаковках. На втором месте зубные пасты с долей 26,1%, на третьем – зубные щетки (10,2%), включая электрические приборы, насадки к ним.

В 2021 г. на аптечных полках было представлено свыше 160 брендов зубных паст (1246 SKU) от 103 производителей. На рынке присутствует множество профессиональных зубных паст с заявленным лечебным эффектом, например, ROCS, «Лакалют», «Сенсодин», которые пользуются наибольшим спросом и являются лидерами по объему реализации в стоимостном выражении.

Емкость аптечного рынка зубных паст в 2021 г. составила 12 млн упаковок или 2787 млн рублей (в розничных ценах). Относительно прошлого года объем продаж Обзор аптечных продаж зубных паст в 2021 году

роизводители предлагают широкий выбор средств по уходу за полостью рта: щетки для чистки зубов, щек и языка, пасты для регулярного ухода, профилактики и лечения заболеваний, ершики и нити для очищения межзубного пространства, бальзамы и ополаскиватели для полосканий, средства для фиксации и очистки зубных



паст снизился как в рублях (-1,2%), так и в упаковках (-7,6%). При этом средневзвешенная стоимость одной пасты стала выше на 6,9% и составила 228 рублей. Устойчивый отрицательный тренд в продажах за последние несколько лет свидетельствует об уходе потребителей в другие каналы реализации.

Аптечный рынок зубных паст практически пополам разделен между брендами российского и зарубежного производства. Но стоит отметить, что отечественные пасты несколько уступают долю на рынке импортным: в рублях их доля составила 46,6%, в упаковках – 49,2%. Средняя цена импортной пасты – 239 руб./упак., отечественной – 216 руб./упак.

Наибольшим спросом среди покупателей аптек пользуются детские зубные пасты (доля 21,4% в упак.; лидер в группе – бренд ROCS), пасты для защиты десен (21,2%; Lacalut), а также средства для комплексного ухода (16,9%; Splat).

Рынок зубных паст высококонцентрирован: на десятку ключевых производителей приходится 92,1% аптечного рынка в рублях и 89,9% в упаков-

Шесть производите-

лей отметились падением объема реализации. Максимальный темп снижения продемонстрировали компании GlaxoSmithKline (-10,7%) и Unilever (-9,7%). В ассортименте компании GlaxoSmithKline – 3 марки, и каждая из них отметилась снижением продаж: «Сенсодин» (-10,4%), «Пародонтакс» (-11,0%) и «Аквафреш» (-19,5%). Нидерландская Unilever выпускает 6 брендов зубных паст. Падение продаж в первую очередь обусловлено отрицательной динамикой ключевого бренда фирмы - «Лесной бальзам» (-10,3%).

За год рейтинг брендов претерпел не меньше изменений. Тройка лидеров по-прежнему представлена торговыми наименованиями ROCS (доля 24% в руб.), Lacalut (17,8%) и «Сенсодин» (9%).

Положительную динамику продемонстрировали только три пасты из первой десятки: Biorepair (+44,8%), «Элмекс» (+42,1%) и President (+16,2%). У паст фирмы GlaxoSmithKline -«Пародонтакс» (-11%) и «Сенсодин» (-10,4%), наоборот, заметнее прочих сократился объем реализации.

На топ-10 паст по натуральному объему в 2021 г. пришлось 86,6% реализации. Наилучшую динамику за год показал бренд «Элмекс» (+37,6%).

В 2021 г. через аптеки продано 4,8 млн упаковок зубных щеток на сумму 1,4 млрд рублей. Относительно 2020 г. объем их продаж снизился на 7,9% в рублях и на 7,3% в упаковках. Лидером у зубных щеток, как и среди паст, стала марка ROCS. На втором месте – щетки Splat, на 3-м – щетки President.

Самыми лешевыми оказались паста и щетка «Лесной бальзам» (79 и 85 руб./упак. соответственно). Самыми дорогими – паста и щетка «Элмекс» (287 и 332 руб./упак.).

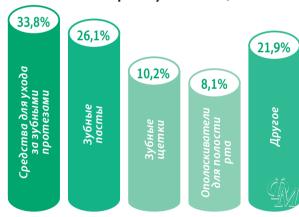


Ведущее маркетинговое агентство **DSM** *Group* специализируется на предоставлении панельных и уникальных решений для анализа продаж лекарственных препаратов и парафармацевтических товаров по всем сегментам фармацевтического рынка России и стран СНГ. Результатом работы исследовательской команды DSM Group являются аналитические базы данных, которыми пользуются фармацевтические компании, аптечные сети, дистрибьюторы, маркетплейсы, инвестиционные аналитики и крупные банки, консалтинговые компании и рекламные агентства.

Структура продаж зубных паст по назначению в упаковках, 2021 г.



Структура аптечного рынка средств ухода за полостью рта в упаковках, 2021 г.



Рейтинг производителей зубных паст по

стоимостному объему продаж, 2021 г.					
Топ- 10	Производитель	Объем продаж, млн руб.	Доля,%	Прирост к 2020 г., %	
1	Диарси	671,9	24,1	-4,6	
2	Dr.Theiss	496,9	17,8	-3,5	
3	GlaxoSmithKline	431,2	15,5	-10,7	
4	Сплат- Косметика	257,7	9,2	-7,5	
5	Colgate-Palmolive	248,9	8,9	21,0	
6	Премьер- Продукт	169,4	6,1	15,7	
7	Coswell	123,2	4,4	44,5	
8	Вертекс	89,1	3,2	-3,9	
9	Unilever	46,3	1,7	-9,7	
10	Curaden	30,9	1,1	12,5	

Рейтинг брендов зубных паст по стоимостному объему продаж, 2021 г.

Топ- 10	Бренд	Объем продаж, млн руб.	Доля,%	Прирост к 2020 г., %
1	ROCS	670,0	24,0	-4,2
2	Lacalut	496,8	17,8	-3,5
3	Сенсодин	251,1	9,0	-10,4
4	Splat	246,0	8,8	-6,7
5	Пародонтакс	176,5	6,3	-11,0
6	Элмекс	171,5	6,2	42,1
7	President	168,5	6,0	16,2
8	Biorepair	123,1	4,4	44,8
9	Асепта	89,1	3,2	-3,9
10	Colgate	77,4	2,8	-9,0

Рейтинг брендов зубных паст по натуральному объему продаж, 2021 г.

Топ- 10	Бренд	Объем продаж, млн руб.	Доля,%	Прирост к 2020 г., %
1	ROCS	2521	20,6	-4,7
2	Lacalut	1990	16,3	-6,8
3	Splat	1527	12,5	-10,0
4	Сенсодин	951	7,8	-15,5
5	Пародонтакс	880	7,2	-15,5
6	President	721	5,9	9,2
7	Элмекс	597	4,9	37,6
8	Лесной бальзам	533	4,4	-12,9
9	Colgate	454	3,7	-22,4
10	Асепта	414	3,4	-8,4



Куда подует ветер перемен

Приход на фармрынок новых е-сот-игроков предопределил изменения. Какими они будут?

«Мы выбрали правильный рынок»

Олег Гончаров: Как вы оцениваете итоги 2021 года, какие отрицательные факторы требовали наибольших усилий и как удалось с ними справиться?

Александр Шишкин: Все развивается как должно развиваться. Из значимых событий мы реорганизуемся, полностью меняем всю нашу структуру, у нас за это время появились уже стратегические направления, которые мы активно развиваем. Мы хотим предложить рынку себя уже не только в качестве аптечного объединения, а в качестве единственной равноудаленной системы, которая может представлять интересы всего рынка. У нас есть активная позиция и по центру компетенций, и по продвижению, и по АСНА.ру. Все не так быстро, как я хотел, но очень круто.

Александр Кузин: Мы выбрали правильный рынок: не фитнесами занимаемся и ресторанами, в этом отношении нам в чем-то попроще. Количество аптек увеличивается, на какой перекресток не придешь, никто особо не закрывается.

Был недавно в командировке в Воронеже, и целый день меня один таксист возил по всему Воронежу. Где-то в середине дня оказалось, что таксист хочет открыть аптеку. И между встречами, пока мы ездили, он у меня спрашивал подробности, интересовался, где лучше открывать, как это сделать правильно. Все чувствуют привлекательность нашего рынка. И я думаю, еще один конкурент сейчас придет, поэтому я ему дал совет, когда он меня уже в аэропорт привез. Он спрашивает: «Так открывать или нет»? Я говорю: «Конечно, открывать, на наш рынок приходят с деньгами, уходят с опытом.

О.Г.: А как строится сотрудничество с дистрибьюторами и производителями? Есть же какие-то изменения?



о какому пути пойдет трансформация фармритейла, как повлияют на него новые участники рынка и новые форматы? К разговору об ожиданиях и прогнозах на нынешний год постоянный ведущий программы «ФармаЛогия» на канале Mediametrics Олег Гончаров пригласил сразу двух экспертов – генерального директора аптечной сети «36,6» Александра Кузина и генерального директора группы компаний АСНА Александра Шишкина.

А.К.: Все работают на отсрочке, никто не инвестирует в товар. Барьеры очень маленькие на вход, никаких сложностей в открытии аптеки нет. В этом отношении дистрибьюторы в свое время начинали борьбу за ужесточение: «Катрен» сокращал отсрочки, «Протек» ввел банковские гарантии, но в целом эта история не распространилась на весь рынок. Все равно все равны, но ктото ровнее: не со всех это спрашивают, кому-то верят на слово, особенно лидерам в том или ином регионе. И поэтому ситуация, за которую дистрибьюторы переживали, по поводу возможных банкротств, из-за которых они могут остаться ни с чем, сейчас еще не преодолена.

А.Ш.: Мы в товар инвестируем, не знаю, как другие.

Наценка будет опускаться

А.К.: В Твери есть перекресток, где стоит 13 аптек, то есть даже если посчитать по площади этих аптек, это метров 500–600, даже если они не очень большие, хотя там были «Вита», «Апрель». Аптечный сегмент платит владельцам помещений и продается примерно один и тот же

ассортимент: он на 80% совпадает. В этом смысле мы неэффективны. Зачем там держать столько аптечных точек? Может быть, двух-трех достаточно. Наценка явно завышена, она точно будет опускаться.

О.Г.: С производителями что-то меняется или сложнее с ними работать?

А.Ш.: Все «топят» за эффективность, и мы сейчас вместе с производителями на одной волне, мы тоже работаем над эффективностью, потому что некоторые допуски, которые существовали и существуют до сих пор в нашем бизнесе, рано или поздно начнут сокращаться, и здесь уже на первое место выйдет эффективность.

О.Г.: С кем проще договориться – с биг-фармой или отечественным производителем?

А.Ш.: Конечно, с собственником проще. Собственник собственник ими коммерсант коммерсанта всегда поймет, а в биг-фарме сидят глобалы. Когда есть собственник и есть управленец, это все-таки две позиции, один КРІ, одна

задача, которые не всегда синхронизируются с тем, что происходит или на рынке, или с теми задачами, которые несет собственник. Поэтому с отечественными гораздо проще договориться.

А.К.: Поддерживаю! Собственника интересует прибыль и не очень все остальные пункты. В то время, как люди по ту сторону переговорного стола иногда хотят двузначного роста несмотря ни на что. Тебе даже приводят в пример сеть из второго десятка рейтинга. Мол, они умеют продавать. Когда сеть № 15 вдруг становится № 1 у этой компании – такого просто не может быть.

Ресурсы для большей эффективности

О.Г.: А какие у вашей аптечной сети источники наращивания эффективности в следующем году, на что будете направлять усилия в первую очередь?

А.К.: Мы всегда стремимся, чтобы это было интересно для потребителя. В этом отношении у нас достаточно много метрик, которые этому отвечают. Мы не идем на поводу у производи-

теля, который нередко хочет максимальное присутствие и глубину во всех точках продаж, ведь потребителю это не требуется.

А.Ш.: У нас позиция проще: значительная часть партнеров стартует с низкой базы, поэтому когда помогаешь им с управлением продажами, финансами и персоналом, то рост у них может быть двукратным и по доходности, и по выручке - сам удивляюсь. Я думал, что это уже невозможно, но нет. А что касается потребителя, ему не важна какая-то конкретная аптечная сеть. Он будет смотреть контент и оформлять покупку там, где ему удобно. Боюсь, в этом смысле доля розницы становится не первоочередной, потому что по всем признакам, по динамике роста каналов продаж онлайн опережает. В плане доступа к информации это давно уже происходит, и как только будут разрушены последние преграды в формировании покупки, в ее оплате, то онлайн станет доминирующим.

Прогноз по онлайну

О.Г.: Какой будет доля е-сот в продажах? Ваш прогноз?

А.Ш.: Я не хочу прогнозов, я просто знаю, что у нас конверсия 7% в е-сот - самая высокая конверсия, потому что наш товар самый подготовленный к е-сот: его не надо примерять на себя, он уже готов. Сама доля будет зависеть во многом от регулятора. Тот же самый электронный рецепт: как он пойдет - по модели Москвы, когда все данные закрыты и ни у одного из участников этой системы нет доступа к персональным данным, или как сейчас в других регионах, где все-таки можно получить доступ к этим данным. Что-то мне подсказывает, что многие смотрят на Москву.

О.Г.: А доля e-com будет с учетом того, что электронный рецепт все-таки случится?

А.К.: Давайте посмотрим на соседние рынки. Если мы возьмем «Детский мир» или «М. Видео», у них доля е-сот очень значительная, но меньше половины, и в основном там используют пункты выдачи заказов (ПВЗ), то есть доставка менее распространена. Обычно доставляют либо тяжелое, либо объемное. Наши товары туда не попадают.

Если выручка в офлайн-аптеках упадет на 8%, то на перекрестке, где стоит 13 аптек, половина сразу окажется лишними. Вторая история цены в е-сот другие, чем в офлайне. Информационной прозрачности и возможностей для сравнения цен в Интернете гораздо больше, а значит, цены в живых аптеках тоже будут понижаться. Это нормально, потому что каждому перекрестку не требуется 13 аптек, это явный избыток. Система в офлайне станет гораздо более эффективной, аптек станет меньше.

А.Ш.: Я думаю, доля е-сот будет больше 10%. Цена не всегда, не для всех, не в каждом регионе определяющая. Есть и другие факторы, которые влияют на принятие решения потребителем. Когда ты работаешь в подписке, то лобовое сравнение цены уже не имеет значения, вернее имеет, но не настолько критичное. ▶



≪ Если мы ссылаемся на любой другой рынок, это рынки производителей, которые продвигают свой товар через промоакции. Это классика, которая на нашем рынке вообще никак не работает.

А.К.: Когда электронные рецепты заработают, для производителей будут сильные изменения, потому что выписка препаратов идет по МНН, и тогда никакие бренд-дженерики будут уже не нужны. Выписка электронных рецептов по закону возможна только по МНН, а значит, точкой принятия решения о выборе препарата станет аптека: какой дженерик она закупит, тот и будет поставлять по электронному рецепту.

Retail in detail

О.Г.: Вы оба сошлись в едином мнении, что появление е-сот приводит к снижению доходности операции у живых аптек. Что тогда противопоставить? Большинство сетей сейчас развивают продажи высокомаржинальных товаров (ВМТ). Это модное направление, общий тренд. Ровно год назад вы рассказывали. что поставили для себя ВМТ как ключевое направление деятельности, но тогда не похвастались большими цифрами. Что изменилось сейчас?

А.К.: Продавать стали больше, но на самом деле этого недостаточно, потому что ВМТ будут продавать и наши коллеги из e-com. Там работают наши уже бывшие сотрудники. Яндекс получил фармлицензию. Откуда он людей возьмет - конечно, из аптечных сетей. Там все будет то же самое. Они так же будут продавать ВМТ. Перед ними такие же задачи стоят, поэтому они будут использовать те же методы, чтобы поднять эффективность – retail in detail. Нет какой-то волшебной кнопки или одной пилюли, которыми можно это сделать.

Наш рынок хорош тем, что здесь нет какого-то превалирующего игрока, и мы насколько могли, «прокачались» на этом уровне, поэтому когда сейчас приходят представители других цивилизаций, пусть это будут товарищи с неограниченными ресурсами от «Сбера», «Яндекса» или «Озона», для которых сейчас рост гораздо важнее прибыли, или практически все продуктовики думают о расширении за счет аптечных товаров: «Вкус Вилл» эксперимент проводит, «Азбука вкуса» думает... Они более разумно и внимательно считают свои деньги, но они тоже совершенно другие. Есть отраслевые игроки, «Здравсити», Apteka.ru. Наша цивилизация, которая выросла за 20 лет, сейчас столкнется с рядом других цивилизаций, и посмотрим, насколько мы готовы к этим столкновениям – самому интересно.

Точка принятия решения – ключ к переменам

А.Ш.: Когда ты говоришь, что аптека будет определять МНН, то как же тогда в случае, если покупатель принимает решение о выборе препарата за пределами аптеки? – Ему просто привезут и отдадут то, что он выберет, ассортимент аптеки влиять не будет.

А.К.: Как это не будет? Выписка идет по МНН, врач выписал дротаверин. Какой из дротаверинов по этому рецепту предоставить?

А.Ш.: А если покупатель взял и выбрал Apteka.ru, аптеки там нет?

А.К.: Ты прав: точка принятия решения имеет определяющее значение. Сейчас производитель работает с врачом через salesforce для того, чтобы была правильной выписка. И вот эта точка принятия решения от врача переместится к закупщику. Какой бренд-дженерик будет предоставляться, решать будет закупщик аптечной сети или какого-то агрегатора, но уже не врач.

А. Ш.: По поводу высокомаржинальных товаров: они появятся в других отраслях, но здесь же самое главное не то, что они появятся, а то, чтобы сохранялся контроль и гарантировалась доходность во всей товаропроводящей цепочке. ВМТ – это же условно. Например, если эссенциале имел приведенную наценку 100%, это тоже был бы ВМТ с гарантированной доходностью. Вопрос не в этом. Поэтому мы и пошли в центр продвижения, для того чтобы поддержать товары из нашего портфеля и наших партнеров-производителей, для того чтобы во всех каналах продаж цена контролировалась. И чтобы избежать войны внутри кластера, когда сталкиваются производители с одним и тем же продуктом из одной и той же бочки в одной и той же товарной категории. Здесь победит тот, у кого будет лучше пенетрация, индекс дистрибуции, который будет известен и который будет работать со спросом.

Основной вызов в том, что работа через формирование предложения постепенно сужается и переходит в формирование спроса. И как только точка принятия решения будет смещаться (причем я не думаю, что она сильно будет уходить от врачей, она будет смещаться из аптек), туда сразу же пойдут и деньги производителей. Производители будут вынуждены влиять на покупателя там, где он принимает решение, и нигде в другом месте, и мы как раз туда тоже идем со своим порт-

Надо пробовать, со всеми «партнериться» и выбирать лучшее и оптимальное – то, что максимально тебе приносит доход, комфортно по каким-то своим личным оценкам

О.Г.: То есть ваш ВМТ можно уже встретить и в других цивилизациях?

А.Ш.: Наш ВМТ давно можно встретить в других цивилизациях, и при этом всегда мы гарантируем доходность. Чем известнее продукт, тем он выгоднее для всей товаропроводящей цепочки. Не надо вкладывать деньги в то, чтобы переключиться с одного продукта на другой, не возникает опасность, что твой товар становится каким-то уникальным, и ты приобретаешь у потребителя статус какой-то удивительной аптеки, в которой продается то, что не продается в другом месте. Сейчас это уже невозможно, в том числе потому, что у нового поколения нет такой зависимости от брендов. То есть много факторов, которые на это влияют.

ВМТ – это не самоцель, здесь комплексная история: это повышение эффективности, управляемости, персонал. Как было: появился маркетинг – упс, новая возможность доходности, появились высокомаржинальные товары – опять. Сейчас одного или двух уже недостаточно. Сейчас нужно снимать конфликт между высокомаржинальным и маркетинговым товаром – это то, чем мы сейчас озадачены.

Время искать партнеров

О.Г.: Как сейчас небольшой региональной аптечной сети правильно выбрать партнера по е-сот? Ведь в ряде случаев они уже все осознали, что уже не успеют организовать собственный е-сот-канал, у них нет таких ресурсов. А значит, они должны стать частью чего-то.

А.Ш.: Надо пробовать, со всеми «партнериться» и выбирать лучшее и оптимальное то, что максимально тебе приносит доход, комфортно по каким-то своим личным оценкам. Сейчас надо пробовать, нельзя ни на ком «приземляться», никто не даст универсальное решение. Мы стараемся его дать, конечно, все наши четыре направления это как раз комплексный подход, но нам тоже для этого нужно время.

О.Г.: Александр, а ваша сеть работает с Apteka.ru и «Здравсиmu»?

A.K.: С Apteka.ru работаем, со «Здравсити» пока нет. Мы с «Яндексом» работаем, готовы со всеми остальными попробовать.

А.Ш.: С АСНА.ру попробуешь?

А.К.: На рынках Европы или США доминируют сети, при этом всегда есть какие-то маленькие игроки, но «загончик» для них, резервация, будет многократно меньше, чем сейчас. Везде, где сети разрешены, они доминируют, и в этом отношении мы попробовали с Apteka.ru. Я ожидал жесткой каннибализации, но этого не произошло, то есть лично для меня это стало открытием, я был крайне удивлен. Мы можем товары с АСНА.ру покупать, и то же самое касается всего остального. Надо пробовать, и в результате этих проб мы будем становиться сильнее.

Год прошел. Что изменилось?

Очередные волны ковида, экономический кризис, инфляция... Как на этом неспокойном фоне чувствовал себя аптечный ритейл? Чем впишется 2021 год в историю фармрынка? На очередном заседании РАФМ фарманалитики подводят итоги уходящего года и делают прогнозы на будущее.

Во второй год пандемии розничная торговля немного оживает. Реальные доходы населения в 2021 году слегка увеличились – коэффициент составил 104,1. Однако основную массу денег население направило не в фарму, констатирует гендиректор ведущей аналитической компании DSM Group Cepreй Шуляк. По его словам, инфляция на лекарства в прошлом году была наименьшей в сравнении со средним уровнем инфляции на продукты и потребительские товары: 3,7% против 10,4 и 8,4% соответственно. Весной и летом цены стояли на месте, взлетели лишь с увеличением спроса в последние три месяца года.

Аналитик отмечает, что в прошлом году емкость аптечного рынка составила 1455,5 млрд руб. в ценах потребителя, из которых 1166,2 млрд руб. пришлось на лекарства. В 2021 году не было значимых пиков роста продаж, как в 2020 году. В то же время опять появились сезонные колебания рынка, которые в прошлом году сгладил ковид.

Лекарства и парафармацевтика не показали в 2021-м значимого прироста. Он составил 3,4 и 4% в рублях соответственно. В упаковках же стойкая динамика снижения фиксируется не первый год. Рост средневзвешенной стоимости упаковки (не путать с инфляцией!) за 12 месяцев составил +12%. Средняя цена достигла 256 руб. Как пояснил Сергей Шуляк, этот показатель говорит о том, что тренд на покупку более дорогих препаратов сохраняется и продолжится далее. Кстати, лекарства свыше 500 руб. – единственная ценовая группа, показавшая прирост (+11% в рублях, +9% в упаковках).

Руководитель направления «Консалтинг» компании IQVIA Анастасия Круглова отметила довольно значительную концентрацию среди фармпроизводителей: на ТОП-10 компаний приходится треть всех продаж российского фармрынка (28%). Их развитие в последние два года сильно зависело от портфеля. Так, например, «Байер», «Новартис» и «Пфайзер» сильно нарастили продажи за счет препаратов для лечения коронавируса. В первой десятке присутствуют и две отечественные компании: «Отисифарм» и «Биокад», которые вносят значительный вклад в импортозамещение.

Сопредседатель направления Healthcare компании Ipsos, сопредседатель координационного совета РАФМ Олег Фельдман обратил внимание и на другую тенденцию: все чаще в анамнезе пациентов встречается код U09 МКБ-10 — «Состояние после COVID-19». Это уже влияет на назначения врачей и продажи. В рост пошли витамины А и D, препараты для лечения неврологических заболеваний, БАДы, сердечно-сосудистые средства, ноотропы.

В 2022 году эксперты не прогнозируют оживления спроса на фармпродукцию – в этом они единодушны. «Покупатель будет долго изучать цены, прежде чем подойдет к кассе», – говорит г-жа Круглова. Причина – в недостаточной платежеспособности. Но это же обстоятельство будет способствовать развитию е-сом, где есть возможность выбрать товар, сравнить стоимость. Правда, на виртуальных площадках традиционной фарме придется выдержать серьезную конкуренцию с маркетплейсами и искать новые точки роста: СТМ, вертикальную интеграцию, свое производство, объемные контракты и т.д.

²²

Боремся с усталостью



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

Повышенная утомляемость и сниженный жизненный тонус имеют немало причин. И дело не только в зимнем недостатке солнечного света и низкой обеспеченности организма витаминами. Хотя и это, несомненно, играет важную роль в развитии астении. Утомляемость часто бывает следствием перенесенных тяжелых инфекций, в том числе коронавирусной.

Причина первая: постковидный синдром

Количество людей, перенесших коронавирусную инфекцию, растет небывалыми темпами. И далеко не у всех инфекция проходит без последствий. ВОЗ уже выделяет так называемый постковидный синдром с многообразными проявлениями.

Симптомы постковидного синдрома отражают нарушения работы центральной и вегетативной нервной системы. Людей беспокоит астения – постоянная беспричинная усталость, даже после хоро-

Что предложить клиенту, который жалуется на хроническое недомогание

Жалобы на астению и усталость всегда беспокоили людей в конце зимы и начале весны. Однако пандемия коронавирусной инфекции увеличила количество «уставших» людей в разы. Какие препараты для повышения бодрости им посоветовать? На что обратить внимание?



шего отдыха. Возможно также развитие депрессии, тревожности. Переболевшие ковидом отмечают неустойчивое настроение со склонностью к обидам и конфликтам, повышенную эмоциональную чувствительность. Многих беспокоят снижение памяти, концентрации внимания, бессонница.

Возможны головные, мышечные и суставные боли без видимой причины, а также вегетативные расстройства – скачки давления и температуры, головокружение, тошнота, нарушения работы ЖКТ, повышенное потоотделение.

■ Рекомендации

Решить все эти проблемы только приемом медикаментов невозможно. Пациентам необходимы курсы реабилитации: дозированные физические нагрузки, в том числе длительные прогулки на свежем воздухе, оптимизация режима работы и отдыха, массаж совместно с гидропроцедурами, психотерапия, коррекция питания. Зимой и весной нам особенно необходимы «живые» витамины, которые можно получить из проростков бобовых растений, зеленого лука и другой свежей зелени, цитрусовых.

Однако и фармацевты, и провизоры могут помочь преодолеть постковидный синдром. Порекомендуйте покупателям прием поливитаминных комплексов. В них должны обязательно входить витамины группы В. Желательно, чтобы они были обогащены микроэлементами.

Также можете дополнительно рекомендовать любой препарат, содержащий L-карнитин. Это природное соединение повышает работоспособность и выносливость, но с пи-

щей мы его не всегда получаем в достаточном количестве.

Возможна также рекомендация следующих препаратов:

■ мельдоний в капсулах,

҇ ■ элтацин,

■ препараты и БАД на основе янтарной кислоты.

Надо предупреждать покупателей, что адаптогены подходят не всем. И многие проявления «постковида» как раз есть в перечне противопоказаний

Многим преодолеть постковидную усталость помогают растительные средства из группы адаптогенов. Экстракты элеутерококка и женьшеня традиционно используют при снижении умственной и физической работоспособности, неспособности к концентрации внимания, гипотонии - пониженном артериальном давлении. Применяют их и в восстановительной терапии после перенесенных травм, инфекций и операций. Эти препараты достаточно эффективно повыша-

ют внимание и улучшают процессы запоминания, что достоверно доказано многочисленными экспериментами. Например, помимо стандартных настоек, существует Элеутоник раствор — источник экстракта элеутерококка и витамина В₆, который помогает бороться с усталостью, снижает раздражительность, повышает устойчивость организма к стрессам и неблагоприятным факторам внешней среды. Важнейшее отличие Элеутоника раствора в том, что он не содержит спирта.

БАДы с женьшенем и элеутерококком, например Элеутоник Женьшень, также смягчают разрушительное действие на организм физического и эмоционального стресса. Адаптогены действуют быстро: эффект отмечается уже через несколько часов после приема. Но для большего эффекта принимать препараты лучше курсом. Оптимальная длительность лечения от 2 недель до месяца. Затем нужно сделать перерыв не менее чем на месяц.

Однако надо предупреждать покупателей, что адаптогены подходят не всем. И многие проявления «постковида» как раз есть в перечне противопоказаний. При приеме препаратов из элеутерококка и женьшеня иногда бывает бессонница, повышенная нервная возбудимость, увеличение артериального давления. Противопоказаны они при гипертонической болезни, нарушениях сердечного ритма, тревожности, в остром периоде инфекционных заболеваний. Надо также учитывать, что адаптогены могут довольно значительно снижать уровень глюкозы в крови и тем самым усиливать действие сахароснижающих препаратов. Поэтому пациенты, страдающие сахарным диабетом, должны применять адаптогены только с ведома лечащего врача и под строгим контролем уровня глюкозы в крови.

В таких ситуациях стоит обратить внимание на метаболитный препарат Элтацин. Он не имеет противопоказаний ни при одном из вышеуказанных заболеваний. Компоненты Элтацина являются регуляторами обмена веществ и способны повышать внутриклеточную концентрацию глутатиона, одного из основных эндогенных антиоксидантов

в организме. Благодаря этому препарат способен справляться с повышенной утомляемостью, нарушениями сна, метеозависимостью и другими нарушениями вегетативной нервной системы.

Остальные средства для преодоления постковидного синдрома вы можете рекомендовать, опираясь на ведущие жалобы. Например, при бессоннице можно предложить препараты мелатонина, при снижении памяти – Биотредин (или Глицин), другие безрецептурные ноотропы.

Стоит обратить внимание еще и на 5-НТР (5-гидрокситриптофан) предшественника гормонов мелатонина и серотонина. В зависимости от времени приема (утром или перед сном) 5-НТР реализует различные эффекты: в первом случае из 5-гидрокситриптофана под воздействием света образуется «гормон счастья» серотонин, а во втором (при условии отсутствия света от гаджетов и звуковой депривации) — «гормон сна» мелатонин. Благодаря этому происходит нормализация цикла «сон-бодрствование» и возвращается способность хорошо высыпаться.

Одним из препаратов, совмещающих в себе сразу несколько положительных эффектов, является сироп в стиках VITime Aquastick Antistress. Источник растительных экстрактов мелиссы, мяты, пассифлоры, 5-НТР и витамина В₆, он помогает справляться с синдромом хронической усталости, тревогой и раздражительностью, снижением умственной и физической работоспособности, ухудшением качества сна.

Причина вторая: нехватка железа

Весьма частой причиной повышенной утомляемости у молодых женщин бывает железодефицитная анемия, то есть пониженное содержание гемоглобина в крови. О том, что организму не хватает железа, могут косвенно говорить сочетающиеся с усталостью бледная кожа, ломкие волосы и ногти, странности с аппетитом, когда хочется есть несъедобное. Недостаток железа обычно возникает из-за повышенных потерь железа во время месячных, беременностей и кормления грудью.





9

Рекомендации

Анемию выявить несложно. Нужно лишь сдать общий и биохимический анализ крови с определением ряда специфических показателей, а затем обратиться к терапевту.

Однако далеко не всегда анемия проявляется явно. Нередко женщины страдают скрытым дефицитом железа, первым «звоночком» которого является как раз повышенная утомляемость. В таких случаях гемоглобин остается нормальным или на нижней границе нормы, поэтому диагноз можно поставить лишь по дополнительным показателям биохимического анализа крови.

Фармацевт и провизор должны убедить женщину пройти обследование. Но если она уже знает о своей склонности к анемии, вы можете порекомендовать БАДы, содержащие железо. Например, Сидерал Форте или Флорадикс Ликвид Айрон Формула. А девочкам-подросткам — сироп KidZ Вкусное железо. Его состав усилен витаминами группы В, которые участвуют в процессах кроветворения, помогают в усвоении железа, оказывают поддержку иммунной и нервной системам.

Прием этих добавок желательно сочетать с приемом мясной пищи. Усвоение железа также увеличивают виноград, черешня, вишня, корни хрена, зелень петрушки и укропа. Замедляют всасывание железа молочные продукты, особенно цельное молоко. При склонности к анемии нежелательно употреблять соевые продукты, манную кашу. Могут уменьшить усвоение железа компоненты чая и кофе. Поэтому эти напитки лучше заменить на соки и морсы. Чем выше содержание аскорбиновой кислоты в соке, тем лучше.

Причина третья: заболевания, протекающие скрыто

Гиповитаминоз, постковидный синдром и анемия, несомненно, самые частые причины утомляемости. Однако бывают и более серьезные причины недомогания.

Немотивированная слабость может быть первым признаком эндокринных, нервных, онкологических и гематологических заболеваний. Кроме того, подобными симптомами часто сопровождаются нарушения работы желу-

дочно-кишечного тракта, фибромиалгия, синдром хронической усталости и воспалительные процессы в почках.

■ Рекомендации

Если пациент не болел ковидом, врачи не обнаруживают дефицита железа, а прием витаминов, антигипоксантов и адаптогенов не меняет ситуацию к лучшему, для выявления истинных причин недомогания нужно обратиться к врачу и пройти тщательное всестороннее обследование.

Желательно сделать подробные общий анализ крови, биохимический анализ крови, анализ крови на содержание витамина D, анализ мочи, сдать онкомаркеры.

Необходимо определение содержания тиреотропного гормона и кортизола. Эти анализы позволяют выявить две частые причины утомляемости: дисфункции щитовидной железы и надпочечников.

Еще одной частой причиной астении является хронический вирусный гепатит. Повышенная утомляемость бывает единственным его симптомом. Поэтому желательно проверить кровь еще и на наличие антител к вирусам гепатитов.

Регистрационное удостоверение ЛС-000499



Обсуждения в сети

В нашей газете есть статьи не только для фармацевтов, но и для врачей и пациентов. Очень приятно, что и на наши страницы

в соцсетях подписаны разные специалисты. Мы рады услышать мнение каждого! И порой дискуссии оказываются по-настоящему жаркими...



Газета «ФМ. Фармация и Медицина»:

Фармакофобия – неприятие лекарств – по статистике, свойственна 20% россиян. Приходится ли вам сталкиваться в своей работе с такими пациентами? Как вы ищете к ним подход?

Иосиф Портнов

Увы, это проконтролировать нельзя. После имплантации и сложных удалений назначаем антибиотик, а пьет или не пьет, не знаю.

Андрей Горовенко

А к ним надо искать подход? Не хотят принимать препараты – не надо. Это их выбор.

Rustam Magomedov

Если пациент по-настоящему упертый, то никак. Это не моя работа – искать подход при психических отклонениях. Болит у вас – решать вам. Хотите избавиться от боли/болезни? Принимайте. Если не хотите принимать – значит, не так болит.

Борис Рогожин

Если больной – и захочет жить – будет лечиться. Нет так нет, здоров – ему и лекарства не нужны. Да... еще можно много чем и что лечить. Например, начать со слова!

Павел Козлов

Наблюдаю регулярно. Еще это сочетается с психотерапевтофобией.

- Анна Гришунина

Я наблюдала одну старушку, которая инструкцию к лекарству начинала изучать с разделов «противопоказания» и «побочные эффекты». В результате все, что выписывали врачи, отметала напрочь. Много раз мы пытались ей внушить, что чем действеннее препарат, тем больше у него побочных эффектов, но переубедить ее было невозможно.



Татьяна Ускова

Анна Гришунина, так, может, она и дожила до старушки, потому что въедливая.

Елена Царева

Я не боюсь лекарств, но и принимать просто так не буду – я за фармакобаланс.

— Дионис Петров

Так потому что приходишь с соплями и небольшой температурой, а тебе сразу выписывают сосудосуживающие, антибиотики, противовирусные, противогрибковые, иммуномодуляторы, стимуляторы, пробиотики и кучу еще всяких фуфломицинов на тысячи рублей. Со временем начинаешь понимать, что из этого в 90% случаев тебе не нужно ничего... И постепенно формируется недоверие ко всем назначениям...







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!

22 **A**

Если ноги отекают



Наш эксперт – клинический фармаколог, кандидат медицинских наук Марина Сомова

Возможные вопросы

В последний год я стала замечать, что ноги сильно устают и отекают. Даже туфли по вечерам становятся малы. Мне, наверное, надо пропить курс мочегонных?

– Отечность ног в сочетании с утомля-емостью с большой до-лей вероятности говорит о проблемах с венами.

Какие средства помогут справиться с венозными проблемами

Как правильно отвечать на вопросы посетителей, у которых быстро устают и отекают ноги? Что им предложить?

Мочегонные препараты в данном случае не помогут.

Для того чтобы понять причину появления отеков и сосудистой сеточки, надо представлять, как работают наши вены. Они бывают трех видов: глубокие, спрятанные в мышцах, поверхностные, находящиеся под кожей, и вены, связывающие глубокие сосуды с поверхностными

Основную работу при подъеме крови от ног к сердцу берут на себя глубокие вены. Они имеют клапаны – своеобразные «карманы», которые препятствуют обратному току крови. Если по какой-то причине клапаны работают плохо, давление крови в нижних отделах

ног увеличивается. Из-за этого возникают отеки и усталость.

Из-за затруднения нормального тока по глубоким венам кровь использует обходной путь. То есть течет по поверхностным венам. Повышенная нагрузка приводит к их расширению. В результате вначале появляется видимая глазу сосудистая сетка. И если не предпринимать никаких мер, то вены «вылезают» наружу и портят внешний вид ног.

Организм пытается помочь расширенной вене справляться с «новой обязанностью» и укрепляет ее стенку твердой тканью. В венах образуются резервуары, в которых застаивается кровь. Это – варикозное расширение вен.

Варикоз часто называют профессиональным заболеванием. Группу риска составляют люди, профессия которых связана с длительным пребыванием на ногах: хирурги, продавцы. Чуть меньше, но тоже подвергаются риску люди «сидячих профессий, например, кассиры, компьютерщики. Клапанную систему и слабые стенки вен может повредить и подъем тяжестей.

Кроме условий работы в развитии венозной недостаточности большое значение имеет наследственная предрасположенность. А также лишний вес и некоторые особенности гормонального фона женщин.

Многие заблуждаются, думая, что варикоз – проблема людей

(M) KCTATI

Почти все средства, повышающие тонус вен, имеют растительное происхождение. Их получают из конского каштана, виноградных листьев и других растений. Популярные гесперидин и диосмин также впервые были выделены из цитрусовых. В связи с этим венотоники хорошо переносятся даже при длительном курсовом использовании. К наиболее частым побочным эффектам можно отнести лишь явления индивидуальной непереносимости. Иногда также возможны ощущение дискомфорта в желудке и тошнота.

«в возрасте». Дело в том, что после 40 лет запущенная венозная недостаточность становится видна окружающим. А начальные стадии варикоза развиваются очень медленно, незаметно. У женщин – чаще всего в возрасте 25-30 лет, после первых родов. Ведь при беременности вены неизменно сдавливаются растущей маткой. Происходят и гормональные изменения, ослабляющие тонус венозной стенки. Поэтому если у женщины есть предрасположенность к венозной недостаточности, беременность зачастую дает первый толчок к ее развитию.

Как облегчить боли и отеки? Дайте какую-нибудь мазь.

- Справиться с венозными проблемами без изменения образа жизни довольно сложно. Главная цель лечения начальных стадий венозной недостаточности не допустить дальнейшего развития заболевания и не довести дело до операции. Для этого применяется целый комплекс мер. Желательно выбирать хотя бы 15 минут в течение рабочего дня, чтобы вытянуть ноги, посгибать и поразгибать их в горизонтальном положении. Могут помочь





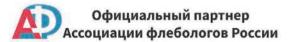








и крем для ног – красивый путь к здоровой жизни!



www.relaxsan.ru тел. +7 (499) 707-70-33

по закону «ФМ. Фармация и Медицина» № 2, 2022

перекаты с пяток на носки и полуприседания.

Для профилактики и лечения варикоза очень важно механически поддержать вены. Для этого выпускают современный компрессионный трикотаж. На вид лечебные колготки ничем не отличаются от обыкновенных: они имеют множество оттенков, могут быть как плотными, так и прозрачными.

Специальные кремы и мази вам тоже могут помочь. Но их действие, как правило, симптоматическое и недолгое. На ранних стадиях заболевания можно использовать укрепляющие сосуды троксевазин, венитан. Мази и гели на основе гепарина чаще применяют при видимых изменениях поверхностных вен. Гепариновые гели препятствуют образованию тромбов, способствуют рассасыванию уже имеющихся, снимают воспаление и отеки, уменьшают неприятные ощущения.

Правильный подход сочетать применение мазей и гелей с препаратами для приема внутрь, укрепляющими венозные стенки, то есть с венотониками. Эта группа фармакологических препаратов обладает способностью увеличивать венозный отток. Происходит суммирование позитивных воздействий на микроциркуляцию крови и на сократимость венозной стенки. Препараты увеличивают эластичность сосудов, препятствуют развитию воспаления, стимулируют отток лимфы, улучшают реологические свойства крови. На практике большинство пациентов после курса этих лекарств отмечают уменьшение отеков ног и чувства тяжести в них, более редкое появление болей, ночных судорог и других неприятных ощущений.

Как долго нужно принимать венотоники? У них много побочных эффектов? Не «посадят» ли они мне печень и желудок?

– Надо помнить и понимать, что реального терапевтического эффекта при варикозной болезни и хронической венозной недостаточности можно добиться только при комплексном лечении. Оно включает как лекарственную терапию, так и немедикаментозные мероприятия. Изменение образа жизни с исключением провоцирующих факторов, прием венотоников и эластическая компрессия дают отчетливый положительный эффект. Терапевтический эффект от медикаментозного лечения обычно отмечается через 1-2 недели регулярного приема препаратов.

Компрессионный трикотаж должен подбирать флеболог? Или вы тоже можете мне его посоветовать?

– Принципиальное отличие компрессионного белья в том, что оно обладает заданным давлением, которое программируется компьютерами на производстве. Оно бывает профилактическим и лечебным.

Профилактический трикотаж и изделия 1 класса компрессии может посоветовать аптечный работник. Профилактический рекомендуется использовать здоровым людям, которые входят в группу риска или имеют начальные проявления варикоза. Компрессия 1 класса рекомендована для беременных женшин и тех. v кого имеется симптоматика: отеки, сосудистые звездочки, боли, тяжесть в ногах. В зоне риска оказываются и те, кто испытывает значительные статические нагрузки (офисные работники, продавцы, учителя, врачи, парикмахеры, спортсмены), а также люди часто и длительно путешествующие (летчики, стюардессы, водители).

Трикотаж со 2-го по 4-й класс компрессии назначается только врачом в соответствии с проявлениями варикозной болезни. Врач обязательно должен учитывать сопутствующие заболевания и противопоказания.

Компрессионный трикотаж рекомендуется носить каждый день с утра до вечера. И снимать только на ночь, когда в горизонтальном положении нагрузка на вены не столь сильна. Компрессионный трикотаж необходимо стирать каждый день. Это делают не только из соображений гигиены. Если носить колготки или чулки несколько дней подряд, они могут терять свою форму. В результате уменьшатся их лечебные свойства.

Для облегчения надевания и ношения компрессионного трикотажа в помощь больным варикозной болезнью разработаны крем Legaxsan и крем -бальзам Relaxsan. Они наносятся на всю поверхность перед использованием изделия. Значительно облегчают правильное распределение изделия по ноге. Предотвращают зуд и сухость кожи. Придают приятное ощущение свежести и легкости. Помогают снять тяжесть и усталость.

Что изменится в марте

Рассмотрим основные нововведения в правилах назначения и отпуска фармпрепаратов

Ведущий эксперт учебного центра «Провизор-24» Дмитрий Баранов



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

От штампа до подписи

На рецептурных бланках в левом верхнем углу проставляется штамп медицинской организации с указанием адреса и телефона, а также даты выписки рецепта. Это новое требование, раньше дату выписки в штампе не указывали.

В бланке на выписку наркотических средств в графе «возраст» допустимо указывать дату рождения паци-

В графе «адрес» допустимо указывать либо полный почтовый адрес пациента, либо номер его медицинской карты, либо и адрес и номер.

На бумажном носителе название лекарственного препарата и лекарственной формы указывается в родительном падеже на латинском или русском языке, на электронных рецептах - на русском языке.

Способ применения указывается с обозначением пути введения, дозы, частоты, длительности, времени приема. То есть появилось требование об обязательном указании пути введения.

В случае если рецепт выписывается на срок до одного года, необходимо поставить отметку «По специальному назначению» и заверить ее подписью врача и печатью «Для рецептов». Указывается также периодичность отпуска лекарственного препарата. Личная печать медицинского работника для заверения отметки не требуется.

При лечении пациентов с хроническими заболеваниями все препараты, подлежащие предметно-количественному учету, выписываются на курс лечения до 60 дней.

Некоторые нормы смягчились

Изменены требования по предельно допустимому количеству выписываемых наркотических и психотропных препаратов. В частности, сняты ограничения на общее количество фенобарбитала, дигидрокодеина, фентанила, буторфанола, налбуфина.

Постоянно действующая комиссия по проверке состояния специальных рецептурных бланков должна собираться ежеквартально. До 1 марта 2022 года действовало требование о ежемесячных проверках. По результатам проверки создается запись в журнале регистрации и учета специальных бланков, заверенная подписями всех членов комиссии, или составляется акт проверки.



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

Запас рецептурных бланков для выписки наркотических препаратов должен обеспечивать годовую потребность учреждения (в настоящее время – полугодовую).

Для получения лекарственного препарата для инкурабельного пациента с марта 2022 года доверенность больше не требуется. Вместо нее человек, ухаживающий за таким пациентом, должен предоставить документ, подтверждающий инкурабельное состояние. Этот документ выдается в медицинской организации и остается

Отпускаем, оформляем, храним

Если в медицинской организации имеется аптека, которая является ее структурным подразделением, то отпуск либо изготовление и отпуск лекарственного препарата осуществляется данной аптекой на основании требования медицинской организации, выписанного уполномоченным медицинским работником.

При отсутствии в медицинской организации аптеки, являющейся ее структурным подразделением, эта медицинская организация для обеспечения лечебного процесса имеет право обратиться в стороннюю аптечную организацию, то есть другое юридическое лицо.

Отдельный пункт вносит изменения в правила отсроченного обслуживания. Он будет действовать с 1 марта до 1 сентября 2022 года. Для препаратов, входящих в минимальный ассортимент, сохраняется срок ожидания 5 рабочих дней с момента обращения. Однако если такой препарат отпускается на бесплатной или льготной основе, то срок ожидания сокращается до 2 рабочих дней.

Если препарат не входит в минимальный ассортимент, срок обслуживания составляет до 10 рабочих дней. Но если он отпускается бесплатно или на льготной основе, то в течение 7 рабочих дней от момента обращения

Рецепты, назначенные по решению врачебной комиссии, обслуживаются в течение 10 рабочих дней (до 1 марта был установлен срок 15 рабочих дней).

При отпуске рецептурного препарата фармацевтический работник указывает на бланке рецепта требуемые данные, а также ставит отметку «Лекарственный препарат отпущен». Новый приказ не требует сохранять в аптеке рецепты на вещества, содержащие более 15% этилового спирта.

Внесены небольшие изменения в правила отпуска иммунобиологических лекарственных препаратов (ИЛП). Аптека имеет право отпустить ИЛП в имеющийся у покупателя термоконтейнер либо обеспечить возможность приобретения средств для транспортировки. При этом фармацевтический работник обязан разъяснить покупателю необходимость доставки ИЛП в медицинскую организацию в сроки, указанные в инструкции к средству транспортировки. Ранее существовало общее требование о доставке в срок 48 часов.



Как обуздать гипертонию

Мария Шевлина Чем меньше таблеток, тем лучше для пациента?

арадокс: треть пациентов с гипертонией готовы пожертвовать двумя годами своей жизни, лишь бы только им не назначали еще один лекарственный препарат. Эту психологическую особенность гипертоников должны учитывать врачи, подбирая оптимальное лечение.

Мужчины в проигрыше

В 2019 году в России с гипертонией жили 47% женщин (на 15% меньше, чем 30 лет назад) и 47% мужчин (всего на 5% меньше, чем 30 лет назад). Из них с систолическим давлением выше 160 мм рт.ст. или диастолическим выше 100 мм рт.ст. живут 10% женщин и 20% мужчин. К врачу по поводу артериальной гипертензии женщины обращаются в 57% случаев, мужчины – в 43%. Контролируют же свое давление 21% женщин и всего 14% мужчин.

Хотя гипертоников среди россиян много, отечественные врачи научились эту болезнь быстро диагностировать, а пациенты неплохо осведомлены о ее коварстве, осложнениях и необходимости лечения, лечиться они в большинстве случаев не хотят, чему доказательство - мизерный процент тех, кому удается свое давление контролировать. В чем дело?

Доктор медицинских наук, профессор кафедры внутренних болезней с курсом кардиологии и функциональной диагностики им. В.С. Моисеева Медицинского института РУДН, член-корреспондент РАН Жанна Кобалава перечисляет причины, мешающие эффективному лечению:

пациенты наплевательски относятся к своему здоровью;

■больные гипертонией люди получают слишком мало информации о том, как следует изменить образ жизни;

■врач недостаточно эффективно общается с пациентом;

■ прежде чем человек дойдет до врача и получит квалифицированные советы, он нередко обращается за помощью к Интернету, соседям, использует БАДы, народные средства и теряет время.

У типичного пациента при первом обращении к врачу в 60% случаев об-



наруживается систолическое давление 160–169 мм рт.ст. – вторая степень гипертонии, что говорит о поздней диагностике.

Круговая оборона

В новых клинических рекомендациях по лечению артериальной гипертензии предписано пациентам со второй степенью гипертонии (обычно пациенты с первой степенью – 140 на 90 мм рт.ст. к врачу не обращаются) назначать сразу после постановки диагноза комбинированную двухкомпонентную терапию. На достижение целевого давления (менее 130 на 80 мм рт.ст.) дано три месяца.

«Отныне для 80-85% пациентов рекомендован целевой уровень давления – менее 130 на 80 мм рт.ст. Это на 10 мм рт.ст. меньше, чем раньше, продолжает профессор Кобалава. – Менее чем двумя таблетками этого не достичь. Около 20% больных потребуют назначения дополнительного третьего препарата. Врачи называют эту тактику «круговой обороной» и назначают препараты, доказавшие свою эффективность».

Кстати, такой же точки зрения придерживаются и эксперты ВОЗ. При этом они рекомендуют фиксированные комбинации препаратов. При неосложненной гипертонии в качестве терапии первой линии они называют четыре класса препаратов:

■тиазидные или тиазидоподобные диуретики (самый изученный из них – индапамид ретард),

■ингибиторы АПФ (престариум - предупреждает раннее сосудистое старение и рекомендован пациентам со стабильной ишемической болезнью сердца),

■ сартаны,

■ дигидропиридиновые антагонисты кальция (амлодипин имеет антисклеротический эффект).

Ингибиторы или сартаны? Что предпочесть?

Первым делом, убеждена Жанна Кобалава, доктор должен назначить комбинацию из двух препаратов. При этом он должен решить, чему отдать предпочтение: ингибиторам или сартанам, какой именно назначить диуретик и какую все-таки выбрать комбинацию –

блокатора с антагонистом кальция или с диуретиком. Однозначных ответов и рекомендаций здесь нет. Это решает только лечащий врач, основываясь на результатах обследования пациента.

Монотерапия одним классом препаратов не позволяет защитить больного от всех осложнений гипертонии

Сейчас активно обсуждаются достоинства и недочеты сартанов и ингибиторов АПФ. 50% экспертов отдают предпочтение сартанам, 20% ингибиторам АПФ и 27% не видят особой разницы между этими двумя классами препаратов. Хотя в мире для лечения артериальной гипертензии все-таки чаше выписывают сартаны. Почему? Они хорошо переносятся, гарантируют долгий эффект, начинают быстро действовать, безопасны для пациентов с почечной недостаточностью и спо-

63% врачей сказали при опросе, что начинают лечить гипертонию именно с комбинированной терапии. Монотерапию выбирают лишь **36%** докторов.

Хотя 66% врачей уверяют, что рекомендуют фиксированные комбинации препаратов, анализ реальной клинической практики этого не подтверждает: их назначает лишь 27% докторов, что не лучшим образом сказывается на приверженности пациентов лечению.

По статистике, некомплаентны 65% больных. Полностью следуют рекомендациям лечащего врача лишь 1% пациентов.

собны улучшать углеводный и липидный обмен, сглаживать утренний подъем давления.

Если гипертония сочетается с ишемической болезнью сердца или метаболическими нарушениями, доктор, скорее всего, предпочтет комбинацию сартана с амлодипином (длительным антагонистом кальция), который обладает мощным гипотензивным, антисклеротическим и антиоксидантным эффектом. К хорошим результатам приводит и терапия, сочетающая индапамид и периндоприл. При этом стоит помнить, что пациенту психологически легче принять одну комбинированную таблетку, чем две простых.

Тройная комбинация

Если за 3 месяца не удалось снизить давление до рекомендуемого уровня, доктор перейдет к тройной терапии. «Гипертония - многофакторная болезнь, по-

этому не стоит медлить с назначением тройной терапии, - высказывает свое мнение профессор Кобалава. – В ее состав входят диуретик, антагонист кальция и ингибитор АПФ. Монотерапия одним классом препаратов не позволяет защитить больного от всех осложнений гипертонии». По ее словам, такое лечение подходит для всех пациентов со второй степенью гипертонии, которая осложнена сахарным диабетом, цереброваскулярной болезнью и заболеваниями периферических артерий.

Чаще всего в подобных случаях выписывается трипликсам (индапамид + периндоприла аргинин + амлодипина бензилат). «Тройная комбинация не должна рассматриваться как тяжелая артиллерия для очень тяжелых случаев. Это, по международным рекомендациям, второй шаг к тому, чтобы достичь давления хотя бы 130 на 80 мм рт.ст. В тройной комбинации препаратов нуждается примерно половина наших пациентов».



Группа сотрудников Чикагского и Висконсинского университетов доказали, что при нормальной продолжительности сна люди с ожирением склонны употреблять меньше калорий.

Ученые провели рандомизированное исследование, в котором приняли участие 80 пациентов с лишним весом в возрасте от 21 до 40 лет (индекс массы тела - 25-29,9 кг/м²), продолжительность сна у которых до начала эксперимента составляла менее 6,5 часов. Участников разделили пополам. Первой группе предложили увеличить время сна до 8,5 часов в сутки, вторую попросили не менять своих привычек. Четыре недели наблюдения показали, что первая группа после того, как стала высыпаться, спонтанно уменьшила калорийность рациона на 270 ккал в день. Во второй группе все осталось по-прежнему. Ученые не могут пока достоверно объяснить, чем обусловлено снижение аппетита – возможно, циркадными ритмами или изменением в регуляции гормонов аппетита. Тем не менее они сделали вывод, что поддержание адекватного количества сна должно быть одним из главных направлений в изменении образа жизни в рамках программ по снижению массы тела у пациентов с ожирением или для профилактики ожирения. Результаты работы представлены в журнале JAMA Internal Medicine.

« ОПРОС

50-82% женщин в менопаузальном периоде жалуются на приливы жара, потливость и озноб. 10-40% – на урогенитальную атрофию. 70% женщин основной эмоциональной

проблемой называют раздражительность: они становятся менее терпимыми, их выводит из себя то, на что раньше они бы не обратили внимания. 20% женщин в менопаузе поражает депрессия. 40–50% женщин страдают от бессонницы.



Назначать ли гормоны?

Светлана Любошиц

Какие средства помогут смягчить характерные симптомы климакса

Иногда переходный период может протекать без выраженных симптомов или почти незаметно для женщины. Но для большинства гормональные изменения провоцируют постоянные перемены самочувствия и настроения.

«Основная цель терапии климактерического периода - смягчить симптомы климактерического расстройства, улучшить качество жизни женщины, не допустить развития сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний, остеопороза и деменции», - говорит руководитель поликлинического отделения МОНИИАГ, доктор медицинских наук, профессор Вера Балан.

Проблемы выбора

При своевременном назначении менопаузальной гормонотерапии (МГТ) снижаются психоэмоциональные и вегетативные симптомы, улучшается качество сексуальной жизни, снижается риск заболеваний, нередко сопровождающих менопаузу, а также риск ухудшения когнитивных способностей и болезни Паркинсона. Но профессор Балан считает необходимым, прежде чем назначить такое лечение, досконально обследовать женщину, чтобы выявить даже скрытые противопоказания к заместительной гормонотерапии (ЗГТ). Кроме того, есть еще и гормонофобия, когда пациентка категорически отказывается от МГТ.

«Если нет противопоказаний к гормонам и страхов, назначается МГТ, – объясняет Вера Балан. – Если женщина возражает против такого лечения, необходимо понять, чего именно она боится, и вместе с ней рассмотреть риски, абсолютные или относительные противопоказания и альтернативные виды терапии». Под последним подразумеваются негормональные пре-



Заместительная гормонотерапия помогает женщине легче перенести изменения в период климакса, а также предупредить развитие заболеваний, нередко сопровождающих менопаузу. Если же имеются противопоказания к приему гормональных препаратов или женщина возражает против такой терапии, то можно рекомендовать ей растительные препараты и витамины.

параты. По словам профессора Балан, доказано, что у них есть свое терапевтическое окно. Они оказывают сходное с гормонотерапией воздействие, но не вызывают отрицательных побочных эффектов – пролиферативной активности в миои эндометрии, молочной железе и повышения риска тромбообразования.

Показания к применению

Начинать лечение климактерического синдрома именно с фитопрепаратов рекомендуется в следующих случаях:

■абсолютные противопоказания или сочетание относительных противопоказаний к гормонотерапии;

■ отказ пациентки от гормонотерапии;

■ предстоящее оперативное лечение;

■ период обследования;

■ терапия при назначении ЛГ-РГ (лютеинизирующий гормон – релизинг-гормон);

■ применение различных лекарственных средств на фоне лечения агонистами ГнРГ (гонадотропин-релизинг-гормон) для минимизации либо устранения побочных эффектов дефицита эстрогенов, при этом принципиально важно, чтобы сохранялась эффективность аналогов ГнРГ;

■ невозможность консультации гинеколога; ■ онкологические за-

болевания половых органов в анамнезе;

■ риск рака молочной

■ риск рака молочной железы.

Кроме того, фитопрепараты показаны тем женщинам, у которых климактерический синдром легкой или средней степени тяжести.

Пара слов о фитоэстрогенах

Фитоэстрогенами называют субстанции растительного происхождения, обладающие эстрогеноподобным действием. Они могут:

■ активировать серотонинергические рецепторы;

■ связывать свободные радикалы;

шингибировать ДНК-топоизомеразу (ферменты, которые расслабляют суперскрученные молекулы ДНК во время различных клеточных процессов);

■индуцировать метилирование ДНК (модификацию молекулы ДНК без изменения самой нуклеотидной последовательности ДНК).

Эти свойства, вероятно, обусловливают антиоксидантное и антипролиферативное действие фитоэстрогенов. И хотя до конца влияние растительных препаратов еще не изучено, специалисты предполагают, что эти субстанции предотвращают сердечно-сосудистые заболевания, снижают риск онкологических заболеваний, уменьшают выраженность климактерических симптомов.

Растительные средства для лечения климактерического синдрома включают в себя следующие основные классы фитоэстрогенов: изофлавоноиды, лигнаны, неолигнаны, куместаны, стилбеноиды. При их применении очень важно, чтобы нормально работал кишечник. Ведь именно

там препараты метаболизируются в активные

вещества энтеролактон

и энтероимифугадиол,

после чего и проявляется

их действие.

Наиболее изучены лигнаны и неолигнаны. Они обладают противоо-пухолевой активностью, стимулируют работу центральной нервной системы (лигнаны лимонника), защищают печень (лигнаны расторопши), являются антиоксидантами. Лигнанами богаты плоды лимонника и лопуха, льняное и кунжутное семя.

Изофлавоноиды содержатся в экстрактах цимицифуги, красного клевера, соевых бобов. «Сухой экстракт цимицифуги не является фитоэстрогеном в классическом понимании, – отмечает **ведущий** научный сотрудник отделения гинекологической эндокринологии НМИЦ акушерства, гинекологии и перинатологии им. В.И. Кулакова, доктор медицинских наук Светлана Юренева. – Он действует через рецепторы серотонина, дофамина и норадреналина в головном мозге. Это средство смягчает вазомоторные и психологические симптомы у женщин в менопаузе.

Не забыть про витамины и ЗОЖ

Еще одна жалоба, с которой приходят пациентки в период климакса к гинекологу, – набор веса. Он тоже связан с дефицитом эстрогенов, снижающим общий метаболизм и потребность в калориях. И если пищевые пристрастия не изменятся, женщина обязательно начнет полнеть. Как же поддерживать форму?

Врач-диетолог отделения гинекологической эндокринологии НМИЦ акушерства, гинекологии и перинатологии им. В. И. Кулакова, кандидат медицинских наук Юлия Москвичева считает нужным напомнить о рациональном питании. В сутки нужно съедать 400 г овощей и фруктов, а энергозатраты должны соответствовать потреблению калорий. Здоровое питание призвано также компенсировать дефицит витаминов, который часто обнаруживается у женщин в возрасте 40+. Он может быть вызван хроническими заболеваниями или нарушением микрофлоры ЖКТ, побочным действием фармпрепаратов и просто тем, что пациентка пренебрегает принципами рационального и здорового питания. Юлия Москвичева рекомендует также ежедневно употреблять биологически активные добавки к пище.

В витаминно-минеральные комплексы и БА-Ды в разных сочетаниях включены микро- и макроэлементы: селен, цинк, железо, а также минорные компоненты пищи - индолы и катехины, фитоалексины, диосгенины, пищевые волокна, танины, фитостерины. Эстрогеноподобное действие оказывают фитоалексины ресвератрол (он содержится в винограде, рейнутрии японской) и 8-пренилнарингенин (наиболее сильный из известных сегодня фитоалексинов, содержится в шишках хмеля). Иридоиды (этим веществом богат витекс священный) нормализуют уровень пролактина, снижают напряжение в молочных железах и действуют успокаивающе. Также в витаминно-минеральные комплексы могут входить такие седативные элементы, как корень валерианы, трава пустырника, страстоцвет (пассифлора), экстракт семян гриффонии (содержат предшественник триптофана – 5-гидрокситрипто-

Юлия Москвичева напоминает, что доза водорастворимых витаминов в средстве должна соответствовать суточной норме потребления. Не стоит волноваться, что доза будет превышена: все излишки спокойно покинут организм. Кроме того, она советует отдавать предпочтение органическим формам минеральных веществ.

Комфортный хоум-офис

условиях сталкиваются с целым рядом проблем.

10 правил выживания при удаленной работе

Гару лет назад проблемы дистанционной работы беспокоили только фрилансеров,

специалисты. Несмотря на то что у такого формата есть определенные преимущества,

не всегда переход на него бывает удачным. Многие сотрудники при работе в домашних

но в условиях пандемии на удаленку вынужденно перешли очень многие

Наш эксперт - врачпсихиатр, психотерапевт Федерального научно-клинического центра специализированных видов медицинской помощи и медицинских технологий ФМБА России Анна Лаврова (Сычугова)

Одна из главных проблем при переходе на удаленку - необходимость самостоятельно организовывать свою трудовую деятельность. На обычной работе есть правила трудового распорядка, руководители, контролирующие рабочий процесс, коллеги, которые могут помочь с решением каких-либо вопросов и с которыми можно перекинуться парой слов за чашкой чая. Дома же сотрудники трудятся изолированно от рабочего коллектива, и такие условия требуют особого самоконтроля. Эффективно работать в удаленном режиме помогут следующие рекомендации.

Первое: организуйте комфортное рабочее место.

Не многие сотрудники, переведенные на удаленку, могут себе позволить отдельную комнату или кабинет для работы, но без постоянного рабочего места обойтись трудно. Организовать рабочую зону и отделить ее от зоны отдыха можно даже в небольшой квартире. Рабочие стол и кресло должны быть удобными, потому что вам предстоит проводить на них очень много времени. Заранее договоритесь со всеми домашними, особенно с детьми и пожилыми родителями, чтобы они не беспокоили вас во время вашего рабочего дня и не отвлекали на домашние дела или решение бытовых проблем – это поможет избежать конфликтов. Домашних животных во время работы следует держать подальше от рабочего места. Если

вы работаете за компьютером, не отвлекайтесь во время работы на социальные сети, новостные ленты или игры, а если у вас не хватает силы воли, то программным способом закройте доступ

к постороннему контен-

ту во время рабочего дня.

Второе: соблюдайте режим дня.

При удаленной работе важно придерживаться определенного режима дня. Обязательно завтракайте перед началом работы. Используйте рабочее время исключительно для работы, но регулярно (примерно через каждый час) устраивайте короткие (на 5-10 минут) перерывы для отдыха. Во время перерывов встаньте со стула, пройдитесь по комнате и немного разомнитесь. Обедайте в обеденный перерыв и заканчивайте рабочий день в установленное вре-

Третье: избегайте хронических переработок.

При удаленной работе существует одна опасная «ловушка» - хроническая переработка. Она может возникать по двум основным причинам:

■во время рабочего дня вы отвлекаетесь на личные или домашние дела, поэтому по вечерам вместо обычного отдыха вам приходится доделывать то, что вы не успели сделать за прошедший рабочий день;

■ в домашней обстановке вы продолжаете работать после окончания рабочего дня даже без особой необходимо-

Если вы вынуждены перерабатывать, потому что не успеваете все сделать за рабочий день, нужно пересмотреть свое отношение к работе, начать строго соблюдать

режим дня и прекратить в рабочее время заниматься личными делами. Но если вы хронически перерабатываете без особой необходимости, то важно выяснить причины этой ситуации. Наиболее частыми причинами могут быть следующие:

■ интересная работа увлекает, и даже после окончания рабочего дня вам хочется продолжать работать дальше;

хочется закончить начатое, чтобы не оставлять доработки на завтра;

■ перфекционизм: вы хотите сделать все как можно лучше;

■ продолжая работать, вы подсознательно увиливаете от выполнения домашних дел или решения бытовых проблем:

■ вам больше нечем заняться дома.

При удаленной работе существует одна опасная «ловушка» хроническая переработка

В результате таких переработок вы сидите за компьютером по 10-14 часов без перерывов и отдыха, не выходите на улицу и не занимаетесь спортом. Все это повышает уровень стресса, разрушает здоровье и может привести к депрессии, эмоциональному выгоранию, а со временем и к потере интереса к своей профессиональной деятельности.

Четвертое: следите за своим питанием.

Специалисты отмечают, что при удаленной работе люди начинают есть больше. Ведь дома всегда есть соблазн выпить чашку чая с чем-нибудь вкусным, лишний раз заглянуть в холодильник. Это повышает риск развития эндокринологических нарушений. Возьмите за правило никогда не есть за рабочим столом, избегать перекусов и не «заедать» скуку или стресс, иначе вам скоро придется начинать борьбу с лишним весом, а на удаленке избавиться от него особенно трудно.

Пятое: переодевайтесь перед началом работы и после окончания рабочего

Если вы перед началом рабочего дня поменяете домашнюю одежду на рабочую, это поможет настроиться на выполнение профессиональных задач и переключиться с домашних дел на рабочие. По окончании рабочего дня смените одежду на домашнюю. Тогда «отключиться» от профессиональной деятельности будет легче.

Шестое: распределяйте домашние обязанности между членами семьи.

При удаленной работе домашние дела никто не отменяет: нужно проводить уборку, мыть посуду, ходить в магазин... Чтобы избежать конфликтов с близкими, необходимо заранее договориться о распределении этих обязанностей. Объясните всем членам своей семьи, что удаленка - это такая же работа, поэтому во время своего рабочего дня вы не можете заниматься приготовлением пищи, выгуливать собаку или проверять уроки у детей - все это вы сможете делать только в нерабочее время.

Седьмое: следите за своим физическим здоровьем.

Удаленная работа неизбежно связана со снижением физической активности, и в результате такого малоподвижного образа жизни появляются боли в спине и суставах, возникают проблемы с сердцем и сосудами, начинаются потеря мышечной массы и обострение хронических заболеваний. Чтобы избежать ухудшения здоровья, важно не забывать о физических нагрузках: делать гимнастику, ходить на прогулки. Полезно приобрести набор гантелей и домашний тренажер - это поможет сохранять активность.

Восьмое: следите за своим психическим состоянием.

Вынужденный переход на удаленку негативно влияет на психическое здоровье людей и зачастую сопровождается развитием депрессии и тревожных расстройств. У сотрудников, которые привыкли каждый день оставлять свои домашние дела, приходить в офис и общаться с коллегами, удаленная работа может серьезно повысить уровень стресса. На фоне тревоги даже у физически здоровых людей могут возникать соматические симптомы. Все это может привести к снижению эффективности работы, хронической усталости и даже эмоциональному выгоранию. Снизить уровень стресса и тревожности помогают

занятия спортом, медитация и другие приемы, которые необходимо ввести в свой распорядок дня.

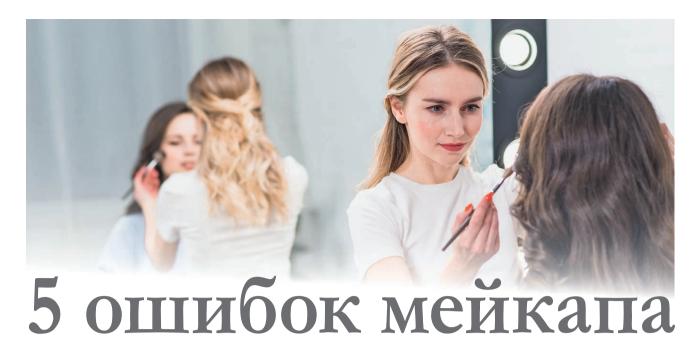
Девятое: следите за тем, чтобы у вас не сформировались новые вредные привычки.

Многие сотрудники, переведенные на удаленную работу, начинают вырабатывать у себя новые вредные привычки: работать по ночам, пить энергетические напитки, постоянно что-то жевать или перекусывать за рабочим столом, питаться снеками или фастфудом, просыпаться за пять минут до начала рабочего дня и т.п. Такие привычки вырабатываются легко, но избавиться от них бывает очень трудно.

Десятое: помните, что удаленка явление временное.

Несмотря на то что у удаленной работы есть свои преимущества, многие сотрудники все-таки предпочитают работать в офисе. Если вам не нравится работать из дома, помните, что такой формат - вынужденная мера: со временем все вернется в нормальный рабочий режим, а сейчас вам нужно просто пережить этот трудный период. Почаще напоминайте себе о том, что это временная ситуация, и постарайтесь использовать все плюсы удаленной работы: больше читайте, следите за информацией по своей профессиональной деятельности, занимайтесь саморазвитием.





Марина Орлова

Правильно нанести макияж – это тоже искусство

Макияж призван приумножать нашу естественную красоту, скрывать недостатки и подчеркивать достоинства. А потому важно наносить его правильно. Увы, не всегда нам это удается. Давайте разберем самые типичные ошибки в мейкапе и научимся их исправлять.

1. Неправильно подобранный тон

Задача тонального средства – выравнивать тон кожи и маскировать ее изъяны: покраснения, следы от акне, пигментные пятна, морщинки. В поисках надежного «камуфляжа» важно не промахнуться с выбором его оттенка. Учтите, что слишком темный тон создает на лице эффект маски, светлый же подчеркивает все недостатки. Типичная ошибка - тестировать средство на руке. Кожа кистей на тон-два темнее кожи лица. Пробуйте продукт на шее или подбородке. Нанесите 2-3 разных оттенка и ищите идеальное совпадение. А еще лучше, запаситесь двумя вариантами: более светлым для зимы, чуть темнее -

для лета. Следующая ошибка – толстый слой тонального средства. Как минимум это смотрится неестественно. Вдобавок такая «броня» нарушает кожное дыхание и забивает поры, что приводит к появлению воспалений и акне. Чтобы избежать полобного «промаха», используйте не крем, а флюид - средство с более прозрачной и невесомой текстурой. Обратите внимание на продукты со светоотражающими частицами. Они придают лицу здоровый вид и легкое сияние. А матирующие средства избавляют от жирного блеска на протяжении всего дня.

2. Пренебрежение подготовкой кожи

Чтобы устранить серый или зеленоватый оттенок кожи из-за переутомления, дефицита сна и солнца, перед использованием тона наносите праймер.

Слишком темный тон создает на лице эффект маски, светлый же подчеркивает все недостатки

Он верно и преданно служит в качестве основы под макияж: увлажняет кожу, чтобы тональное средство ложилось равномерно. Несовершенства кожи тоже лучше устранить заранее, замаскировав их консилером оттенка чуть темнее кожи. Нанесите консилер треугольником от нижнего века к центру щеки. Этот трюк поможет завуалировать синяки под глазами. Учтите, что слишком светлый консилер не скрывает, а наоборот, подчеркивает все недостатки.

3. Перебор с тушью для ресниц

Некоторые девушки, стараясь добиться максимальной длины и пышности ресниц, крайне увлекаются процессом и наносят на них слишком

ле желаемый результат достигается не количеством туши, а ее правильным нанесением. Ошибка в том, что мы наносим тушь одним сплошным движением от корней к кончикам, накладывая 3–4 слоя. Попробуйте прокрашивать ресницы снизу вверх, не по прямой, а зигзагообразными движениями, распушая ресницы. Таким образом вы раскроете все способности туши удлинять, подкручивать и придавать объем за 1-2 взмаха волшебной кисточки, и «добавки» не потребуется. Хотите, чтобы тушь прослужила дольше – не засыхала и не образовывала на ресницах комочки - периодически разбавляйте ее каплей искусственной слезы. Еще один совет: чтобы, наводя марафет, не «наследить» тушью на верхнем веке, опустите ресницы вниз. Для этого держите зеркало на уровне подбо-

много слоев туши. На де-

4. Проблема в сочетании теней

Визажисты рекомендуют использовать не более трех цветов одновременно. Обратите внимание: теплые оттенки (кремовый, кофейный, шоколадный, беж) смотрятся очень натурально и делают взгляд моложе. В то время как перламутр и интенсивный блеск больше подходят юным особам, ибо «выдают» морщинки дам бальзаковского возраста и делают взгляд усталым. Чтобы

тени держались максимально долго, начинайте макияж глаз со специальной основы под тени. Еще один вариант – растушуйте по веку белый карандаш для глаз, а уже поверх него наносите тени. Закрепить результат и продлить жизнь вашему творению поможет фиксатор макияжа в виде легкого спрея.

5. Смешение текстур и оттенков помад

Имейте в виду, что тестировать помаду или блеск для губ нужно не на запястье, а на подушечках пальцев. Нанесите на них сразу несколько оттенков, а затем у зеркала поднесите пальцы к лицу, чтобы оценить, какой вам больше подходит. Учтите: если вы не обладаете белоснежной улыбкой, этот недостаток помогут скрыть светло-розовые оттенки помады. А вот коричневые тона, наоборот, сыграют против вас. Для увеличения тонких губ используйте контур светлых оттенков: бежевого или розового. А еще лучше предварительно нанесите карандаш на всю поверхность губ. Это предотвращает растекание помады и повышает ее стойкость. Если вы любите менять оттенки помад, обзаведитесь универсальным телесным лайнером для губ. Помадакарандаш тоже удобна в использовании: за точность линий отвечает грифель, за комфортные ощущения – кремовая текстура. Никогда не наносите помаду поверх блеска. Это всегда приводит к конфликту текстур, и верхний слой начинает скатываться. Перед нанесением помады используйте для увлажнения питательный бесцветный бальзам для губ.

Тренировка между делом

Частые отговорки тех, кто игнорирует утреннюю зарядку, – «нет времени» или «нет условий»: надо раньше встать, расстелить гимнастический коврик, надеть спортивный костюм... Не обязательно все так усложнять. Можно провести тренировку между делом. Какие-то упражнения – на остановке в ожидании транспорта, в автобусе или в метро, какие-то – на работе или на прогулке.

Попробуем время, которое мы ежедневно тратим на переезды, заставить работать на наше здоровье! Этот комплекс упражнений вы сможете выполнять абсолютно незаметно для окружающих.

■ Дыхательное упражнение.

На выдохе максимально втяните в себя живот, напрягая мышцы. Задержитесь в таком положении. Сделайте глубокий вдох, раздувая нижнюю часть диафрагмы. Задержитесь в этом положении, выдохните. Это упражнение насыщает наши легкие кислородом, улучшая самочувствие, а также помогает подтянуть живот и уменьшить объем талии.

■ Для пресса.

На задержке дыхания втягивайте и выпячивайте живот. Делайте так 15–20 секунд, затем расслабьтесь. И так несколько раз.

■ Для тренировки мышц пресса и бедер.

Сидя, вытяните ноги, положите нога на ногу. Постарайтесь немного оторвать пятку от пола, а той ногой, что сверху, оказывайте сопротивление этому движению. Поменяйте ноги и повторите упражнение с другой ногой.

■ Для мышц голеностопа.

Это упражнение можно выполнять как сидя, так и стоя. Поставьте ноги на ширину плеч. Поднимайте и опускайте пятки попеременно или одновременно, не отрывая носков от пола. Это упражнение – отличная профилактика варикозной болезни, поскольку оно избавляет от застоя крови в ногах.

■ Для мышц ягодиц.

Сделайте глубокий вдох. На задержке дыхания напрягайте и расслабляйте мышцы ягодиц. Так же напрягите мышцы ягодиц и ненадолго задержитесь в таком положении. Точно так же можно тренировать и интимные мышцы.

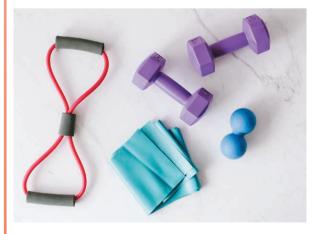
■ Для укрепления бицепсов.

Если вы стоите в транспорте, держась руками за поручень, напрягайте и расслабляйте бицепсы.

■ Для улучшения осанки.

Расправьте плечи, подтяните живот, грудь вперед. Направьте свой взгляд на 15–20 градусов выше линии горизонта. Постарайтесь продержаться хотя бы минуту в таком положении, чтобы правильная осанка вошла у вас в привычку. Расслабьтесь на некоторое время, затем повторите.

■ Для тренировки мышц кистей и предплечья возите с собой ручной эспандер или теннисный мяч.



16 моя история

«ФМ. Фармация и Медицина» № 2, 2022

Мы сами предлагаем то, что можем улучшить



Аптека как центр притяжения

Мой профессиональный вектор был определен сразу: я вырос в медицинской семье. Мама и поныне работает провизором в аптеке детской больницы. После 9-го класса поступил в Нижегородский фармацевтический колледж. Учиться нравилось, хотелось в будущем изготавливать лекарственные средства. Однако мне пришлось не делать таблетки, а продавать их.

Хотелось в будущем изготавливать лекарственные средства. Однако мне пришлось не делать таблетки, а продавать их

Сначала работал в аптеке за первым столом, затем исполнял обязанности заведующего. Место было весьма проходное – Мытный рынок. Однако посещали нас примерно одни и те же люди. Хоть это и самый центр города, но по сути - большая деревня, где все всех знают, а аптека – один

из объектов притяжения и общения, особенно в обеденный перерыв. В такой ситуации грамотное фармацевтическое консультирование особенно важно. Ведь если ты что-то сделаешь не так, об этом моментально узнает вся округа.

Параллельно с работой в аптеке я получал высшее образование по специальности «маркетинг». Решил, что технологии изучения рынка и продвижения товаров пригодятся в любом случае.

Взгляд с другой стороны

Следующим шагом в познании многообразия своей профессии стала для меня работа в оптовой фирме. Там я был менеджером по госзакупкам. Это совершенно другая сторона фармации. Я занимался лекарственным снабжением лечебно-профилактических учреждений, медико-санитарных частей и других медицинских организаций от Калининграда до Томска. Если розничная аптека ориентирована на амбулаторных пациентов, то госзакупки – это диалог с минздравами регионов, лечебными учреждениями и другими организациями. Появилось больше понимания, как устроен фармацевтический рынок изнутри.

Через два года мне захотелось нового развития, и я стал медицинским представителем в филиале фармацевтической компании, занимался продвижением лекарственных препаратов. Здесь оказались весьма востребованными мои навыки маркетолога.

Ну а еще через два года появилась вакансия тендер-менеджера в только что открывшейся компании «Прайд».

Стартовать с нуля

Все начиналось в 2016 году, с одной аптеки. В компании были директор, менеджер по продажам, заведующий аптекой, бухгалтер. И я с ними. Увидел этих людей и понял: мы на одной волне. И мы сможем реализовать успешный проект. Так оно и вышло: сейчас наша сеть состоит из 12 аптек, работает около 100 сотрудников, и мы уже вышли в соседний ре-

Моей задачей было выстроить цепочку обеспечения лечебно-профилактических учреждений лекарственными препаратами и изделиями медицинского назначения. При участии в аукционах на электронных торговых площадках я использовал опыт, полученный в оптовой фирме.

Очень полезными оказались знания того, как выстроены процессы в закупках и продажах, как организованы работа склада, логистика, а также знания основ программирования. Технических задач стояло очень много, поэтому моя должность быстро переформатировалась под ITнаправление. Сейчас в сфере моего внимания весь комплекс информационного обеспечения и технической поддержки. Некоторое время я был «переводчиком» с языка фармацевтов на язык программистов. Сейчас это не требуется, так как сотрудники постоянные, текучки нет, и требования друг друга мы уже хорошо знаем.

Если мы можем чтото улучшить в своей работе, то сами это предлагаем руководству. Периодически устраиваем мозговые штурмы, стратегические сессии. Наша команда по-прежнему на одной волне.

Недавно мы в короткие сроки запустили сайт и мобильное приложение. Сейчас занимаемся интернет-маркетингом, отлаживаем ПО для склада по снабжению аптек, совершенствуем программный продукт для розницы. Амбициозных задач хватает. И очень хочется выполнять их максимально качественно.



Порше для Золушки

Тыква в мире овощей занимает такое же место, как порше среди автомобилей.

Богатое разнообразие форм и расцветок делает ее украшением любого овощного развала. Она может храниться до 3 лет, при условии сохранности плодоножки. Это природный контейнер хранения ценных веществ.

Этот овощ воспет многими сказочниками, что не случайно. Тыкве приписывают магическое значение. По преданию древних кельтов, души умерших сопровождали в чистилище с зажженным тыквенным фонарем, отпугивая нечистую силу. Отсюда ее использование на празднике Хэллоуин.

Шарль Перро воспел тыкву как средство передвижения к своему счастью, по мановению волшебной палочки превратив ее в роскошную карету. Джанни Родари в своей сказке отвел тыкве, казалось бы, скромную роль, но его домик послужил основой для всего сюжета и событий в нем. Не обошел вниманием тыкву великий баснописец Иван Крылов. В басне «Желудь и тыква» он объяснил эзоповым языком, что человеку не стоит вторгаться в законы мироздания, а то получит по башке не желудем, а тыквой. Джоан Роулинг в своей саге о Гарри Поттере постоянно упоминает тыкву и продукты из нее как средство, придающее сид волщебникам.

В официальной медицине семечки тыквы используют как глистогонное средство – тоже изгоняют нечисть. Масло семечек под названием «Тыквеол» применяют как желчегонное и гепатопротекторное средство, а в форме ректальных свечей - как противовоспалительное и регенерирующее. Но при этом можно утверждать, что тыква явно недооценена официальной медициной. Ведь в ней много пектинов и мало органических солей, что весьма ценно при использовании ее в диетическом питании. По содержанию каротинов она намного опережает морковь, чем и обусловлен ее красивый оранжевый цвет. Кроме того, тыква – общеукрепляющее средство. Она нормализует функции предстательной железы, укрепляет стенки мочевого пузыря, лечит недержание мочи. А еще тыква – сильный антиоксидант, она снижает уровень холестерина, укрепляет иммунитет, улучшает мозговую деятельность. Свежей мякотью тыквы лечат ожоги, сыпь, экзему. Ее рекомендуют при повышенных физических и эмоциональных нагрузках.

Показательно то, что наибольшее число долгожителей сосредоточено в районах, где тыква – ежедневное блюдо на столе

А вот рецепт супериммуностимулятора:

В предварительно вымоченные семена тыквы добавить чеснок, куркумин, бурые водоросли, черный перец, паприку, тмин. Все измельчить в блендере до однородной массы. Добавить оливковое масло, растирая до консистенции пасты.

Приятного аппетита и будьте здоровы!

«ФМ. Фармация и Медицина» № 2, февраль 2022.

Газета зарегистрирована

в Роскомнадзоре. Свидетельство о регистрации СМИ

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

Сайт: https://phmlife.ru/

Отпечатано в филиале «ПФОП» «Волоколамская типография», 143600 Московская область, г. Волоколамск, ул. Парковая, д. 9. Заказ № 0324-22. Тираж 30 000 экз.

Номер подписан в печать 21.02.2022

> Дата выхода в свет 24.02.2022

Фотографии в номере фотобанк Freepik.

Перепечатка материалов. опубликованных в газете «ФМ. Фармация и Медицина», возможна только

Стратегический партнер маркетинговая компания DSM GROUP

с разрешения редакции.

© ООО ИД «Стриж Медиа», 2018