Фармация и Медицина

www.phmlife.ru

№ 12, 2021

ежемесячное специализированное издание

Приглашаем вас на сайт www.PHMLIFE.ru

фармация и медицина ФМLiFE

Заходите, не пожалеете!

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

A&D Эй энд Ди, Япония

ИНГАЛЯТОР №1 В РОССИИ CN-233[1]

[1]Ингаляторы серии CN-233 являются лидером продаж за период март-сентябрь 2021 г. в аптеках России по количеству (в шт.) и по стоимости (в руб.) среди компрессорных ингаляторов по данным АО «Группа ДСМ».

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПЕРЕД ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НЕОБХОДИМО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ИНСТРУКЦИЕЙ ИЛИ ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ.

РЕКЛАМА

Время прививки имеет значение

У людей, которые прививались во второй половине дня, уровень антител на вакцину против COVID-19 оказался выше, чем у тех, кто вакцинировался с утра.

Наши внутренние 24-часовые циркадные часы регулируют многие аспекты физиологии, включая реакцию на инфекционные заболевания и вакцинацию. Известно, что и эффекты многих лекарств зависят от времени их приема. Группа ученых из Гарвардской медицинской школы решила исследовать, как влияют циркадные ритмы при вакцинации против SARS-CoV-2. Они изучали образцы крови, собранные у 2190 медицинских работников из Великобритании, в рамках британской программы профилактики инфекций во время вакцинации у бессимптомных работников больниц. Оказалось, что у тех людей, кто получал вакцину во второй половине дня, уровень антител был выше, чем у прививавшихся утром. Также больший уровень антител после прививки оказался у женщин.

Полученные результаты можно использовать для оптимизации эффективности вакцины, считает автор исследования, научный сотрудник отдела нейрофизиологии отделения сна Массачусетской больницы, профессор неврологии Гарвардской медицинской школы Элизабет Клерман.

Примечательно, кстати, что в отношении прививки от гриппа другое исследование отметило обратную тенденцию: выработка антител шла более активно, если вакцина вводилась в утренние часы.

Результаты исследования опубликованы в Journal of Biological Rhythms.

ISSN 2658-6355

21012

9 772658 635002 >

ВПАЛИ В СПЯЧКУ

ЗАТОРМОЖЕННОСТЬ, ВЯЛОСТЬ, НЕХВАТКА ЭНЕРГИИ... ЗИМНИЕ СУМРАК, ХОЛОД И ПРОМОЗГЛОСТЬ НЕ ЛУЧШИМ ОБРАЗОМ СКАЗЫВАЮТСЯ НА НАШЕМ САМОЧУВСТВИИ И ТРУДОСПОСОБНОСТИ, ВГОНЯЮТ НАС В СОН. КАКАЯ ТУТ РАБОТА! СВЕРНУТЬСЯ БЫ КАЛАЧИКОМ, ДА ПОД ОДЕЯЛКО!

43% отмечают ухудшение работоспособности при минусовых температурах

39% жалуются на более быструю утомляемость

19% испытывают сонливость

15% с трудом просыпаются утром из-за темноты

11% жалуются на апатию из-за долгого отсутствия солнца

6% жалуются на депрессию

ЗИМНИЕ МЕЧТАНИЯ И ПОЖЕЛАНИЯ

31% хотели бы в период холодов работать из дома

25% предпочли бы, чтобы рабочий день начинался позже – в светлое время суток

17% хотели бы иметь возможность передохнуть в течение дня

КАК ЛЮДИ БОРЮТСЯ С СОНЛИВОСТЬЮ И УСТАЛОСТЬЮ

35% начинают принимать витамины

33% увеличивают потребление кофе

13% активнее берутся за занятия спортом

9% стараются больше гулять

Источник: Исследовательский центр сервиса «Зарплата.ру». Выборка – 2000 респондентов из всех регионов страны

Слюну клеща – в дело

Ученые разработали высокоэффективный антикоагулянтный препарат с минимальным риском кровотечений из слюны клеща.

Группа специалистов отделения трансляционных исследований сердечно-сосудистых заболеваний Медицинской школы Йонг Лу Лин Национального университета Сингапура, возглавляемая доцентом-исследователем Кох Чо Йеу, разработала серию ингибиторов тромбина, блокирующих свертывание крови, на основе транскриптома слюны тропического клеща Amblyomma hebraeum.

Слюна клеща содержит вещества, которые он при укусе впрыскивает под кожу своей жертвы. Эти соединения препятствуют свертыванию крови и подавляют воспаление или иммунный ответ. Благодаря этому, сделав всего один укус, клещ может непрерывно сосать кровь своей жертвы, не сходя с места и не будучи обнаруженным хозяином.

Антикоагулянты сегодня – одна из наиболее востребованных групп препаратов, вызванных образованием тромбов, включая сердечные приступы, инсульты, тромбоз глубоких вен, эмболию легочной артерии, в том числе и осложнения, вызванные инфекцией SARS-CoV-2. Новая разработка уже успешно прошла серию испытаний, теперь ей предстоят клинические исследования на добровольцах, сообщается в журнале Nature Communications.

Раны быстро затянутся

Ученые из Сингапурского института молекулярной и клеточной биологии нашли белок, значительно ускоряющий заживление любых ран. Это протеогликан агрин, который относится к группе белков внеклеточного матрикса, разрушающийся при травме, замедляя тем самым процессы восстановления.

«В наших доклинических исследованиях мы обнаружили, что белковая терапия агрином обеспечивает ускоренное заживление по сравнению с коллагеновыми гелями», – сообщил руководитель исследования, доктор Саян Чакраборти. Он отметил, что полученные в ходе исследования результаты открывают потенциал для разработки ранозаживляющих биоматериалов на основе агрина, которые могли бы помочь пациентам с трудно заживаемыми ранами. В первую очередь ученые хотят применить новый материал в разработке ранозаживляющих гидрогелей, а также для создания перевязочных материалов для ожоговых больных и пациентов с незаживаемыми ранами.

Информация об исследовании размещена на сайте Сингапурского института молекулярной и клеточной биологии.

И от импотенции, и от деменции

Специалисты из Кливлендской клиники (США) нашли новое применение препарату от эректильной дисфункции.

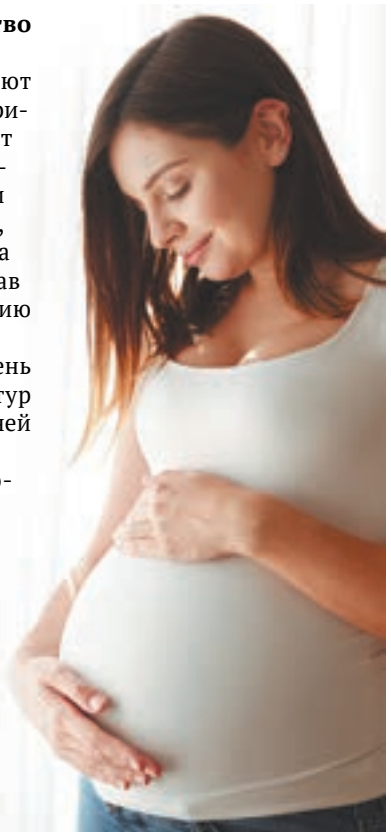
Группа ученых во главе с доктором философии Фейксионгом Ченгом из Института геномной медицины Кливлендской клиники изучали обширную сеть картирования генов и другие биологические данные, чтобы определить, какие из более чем 1600 одобренных FDA лекарств могут быть эффективным средством лечения болезни Альцгеймера. Перепрофилирование и расширение показаний для существующих фармпрепаратов сегодня все чаще применяются фармакологами и дают неплохие результаты.

Чтобы найти мишень, на которую должно быть направлено воздействие препарата для лечения этого старческого недуга, ученые провели анализ базы данных за 60-летний период, содержащей сведения о 7 млн пациентов в возрасте 70+. Они выявили характерные для Альцгеймера изменения мозга, такие как образование амилоидных бляшек и тау-нейрофибриллярных клубков, связанных с накоплением в головном мозге бета-амилоида и тау-белков. Также ученые определили, что препараты, нацеленные как на амилоид, так и на тау-белок, имеют более высокие баллы эффективности. Таким образом, из всех кандидатов на лекарство от этой болезни лучшим признали силденафил (виагра, ревацио), который значительно улучшает когнитивные способности и память.

Исследователи обнаружили, что у тех, кто принимал силденафил, на 69% была снижена вероятность развития болезни Альцгеймера. На моделях клеток человека они доказали, что силденафил усиливает рост клеток головного мозга и снижает вероятность появления нейрофибриллярных сплетений тау-белка, приводящего к нейродегенерации. Ученые собираются проверить эффективность силденафила в отношении болезни Паркинсона, деменции и других нейродегенеративных заболеваний. Результаты исследования опубликованы в Nature Aging.

Пробиотики борются с токсикозом

Пробиотики улучшают работу желудочно-кишечного тракта и качество жизни во время беременности.



Тошнота и рвота затрагивают около 85% будущих мам и значительно ухудшают их качество жизни на ранних сроках беременности. Чтобы купировать эти неприятные симптомы, вызванные гормональной перестройкой, врачи предлагают принимать витамин B_6, антигистаминный доксиламин и противорвотное средство метоклопрамид. Ученые из Университета Дэвиса в Калифорнии предложили более безобидный путь решения проблемы – с помощью приема пробиотиков, предположив, что корень зла скрывается именно в повышенном уровне эстрогена и прогестерона во время беременности. Именно он, по их мнению, изменяет состав и функцию кишечного микробиома, что может отрицательно повлиять на функцию ЖКТ.

Они провели исследование, в рамках которого 32 будущие мамы дважды в день в течение 16 дней принимали по две капсулы, содержащие по 10 млрд живых культур пробиотиков, в основном лактобактерий: 2 дня без пробиотиков, 2 цикла по 6 дней с пробиотиками, между ними и после них – по 2 дня без пробиотиков.

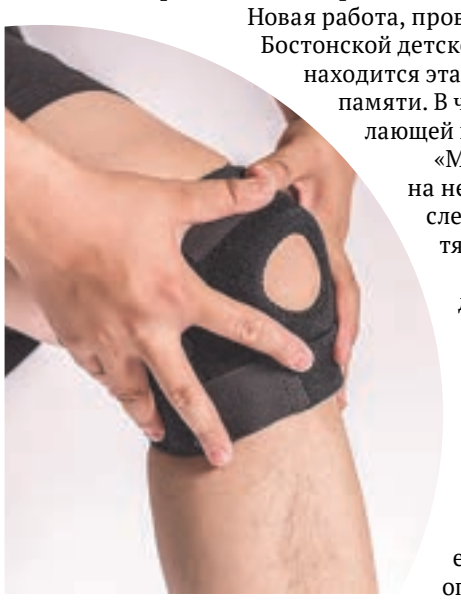
Ежедневные опросы участниц эксперимента показали, что прием пробиотиков сократил частоту приступов тошноты на 16%, а рвоты – на 33%. Кроме того, у женщин улучшился аппетит, исчезла утомляемость, их стали меньше беспокоить запоры.

Воодушевленные результатами, ученые собираются исследовать, могут ли пробиотики уменьшить приступы тошноты и рвоты у больных, проходящих курс химиотерапии. Исследование образцов стула до и после эксперимента также показали положительную динамику, а именно – рост количества бактерий, продуцирующих гидролазу желчных солей, и витамина E, а также снижение количества бактерий Akkermansia muciniphila, которые повреждают целостность слизистой оболочки кишечника.

Информация об этом исследовании опубликована в спецвыпуске журнала Nutrients, посвященном влиянию микробиоты кишечника на здоровье человека.

Исследование, сулящее прорыв

Специалисты отделения иммунологии Бостонской детской больницы выяснили, почему ревматоидный артрит во время рецидивов поражает одни и те же суставы. Их исследование может лечь в основу создания препаратов для излечения этого заболевания. Сегодня, как известно, больным артритом приходится постоянно принимать лекарства во избежание рецидивов.



Новая работа, проведенная совместно с коллегами руководителем отделения иммунологии Бостонской детской больницы доктором медицины Питером Нигровичем, определила, где находится эта память – в типе иммунных клеток, названных резидентными Т-клетками памяти. В частности, эти Т-клетки находятся в синовиальной оболочке, ткани, выстилающей внутреннюю полость сустава.

«Мы показали, что эти Т-клетки закрепляются в суставах и остаются там на неопределенное время после того, как обострение закончилось, ожидая следующего триггера. Но если удалить эти клетки, вспышки артрита прекратятся», – объясняет Питер Нигрович.

Исследователи продемонстрировали этот феномен на трех разных моделях воспалительного артрита на мышах. В двух моделях использовались химические триггеры, вызывающие воспаление суставов, а в третьей – генетический триггер (потеря белка, блокирующего провоспалительный цитокин IL-1). После запуска воспаления резидентные Т-клетки памяти в суставах активизировали другие иммунные клетки, что привело к обострению артрита в отдельно взятом суставе. Удаление же этих Т-клеток блокировало обострение.

Ученые считают, что это может открыть новые возможности в лечении ревматоидного артрита, добиться полного излечения которого пока не удается, но есть возможность подавить активность болезни. Результаты работы опубликованы в журнале Cell Reports.

Нестандартный год

Анна Гришунина

Коронакризис продолжает влиять на показатели фармацевтического рынка

Пандемии конца и края не видно, и нам ничего не остается делать, как приспосабливаться к новым условиям жизни, работы, всяческих ограничений. И заучивать наизусть греческий алфавит, буквами которого обозначают новые штаммы коронавируса. Ведущие эксперты рынка, представители фармкомпаний и аптечных сетей собрались на очередное заседание Российской ассоциации фармацевтического маркетинга, чтобы подвести промежуточные итоги этого непростого времени и обсудить, какие негативные факторы влияют на развитие аптечного рынка и какие новые возможности открылись перед его участниками.

Рынок продолжает удивлять

«Год 2021 выдался таким же нестандартным, как и 2020-й. Предполагалось, что 2020-й войдет в историю как нехарактерный с точки зрения сезонности, но 2021-й удивил еще больше с учетом того, что количество волн оказалось больше. Это не могло не отразиться на покупательском спросе. Если в прошлом году были актуальны антибиотики, то в этом – препараты, которые характеризуют уже постковидную историю, востребованными стали гепатопротекторы, антикоагулянты, – делится наблюдениями **коммерческий директор аптечной сети «36,6» Сергей Демин**. – Нам было удивительно, что позиция, которой не было в прошлом году, в этом стала лидирующей. По крайней мере в нашей сети, и вошла в ТОП-5 самых продаваемых».

Фармацевтов катастрофически не хватает…

О том, как дела у региональных ретейлеров, рассказал **Юрий Рыжаков, президент ассоциации аптечных организаций «Надежда Фарм»,** которая насчитывает 330 аптек и присутствует в 23 регионах РФ.

«Период сложный, но дает возможность для вывода аптек ассоциации на новый уровень», – поведал президент «Надежда Фарм». Однако успех достигнут только благодаря ежедневной кропотливой работе с ассортиментом, постоянному мониторингу ситуации уровня заболеваемости в стране, анализу методических рекомендаций по профилактике и лечению ковида и постковидных осложнений.

«Анализ ситуации на фармрынке в целом позволил вовремя выявить тенденцию растущего спроса на наиболее востребованные препараты. Мы своевременно перестраивали ассортиментную матрицу, и в последние волны нам удалось сделать достаточный запас необходимых медикаментов. Это позволило обеспечить бездефектурное наличие «ковидного» ассортимента, что помогло сохранить и повысить лояльность клиентов и привлечь новых, – рассказывает Юрий Рыжаков. – Итогом 2020 года стал прирост товарооборота на 58% к 2019 году. По сопоставимым аптекам прирост составил 28,3%. По итогам 9 месяцев этого года прирост составил 28,4%, по сопоставимым аптекам – 10,3%. Несмотря на трудности, ассоциация приросла в 2020 году 86 аптеками, а в 2021 году открыто еще 30 аптек».

Как и большинство сетей, «Надежда Фарм» столкнулась с кадровым дефицитом. Ажиотажный спрос существенно увеличил нагрузку на сотрудников аптек. Находясь на передовой, многие сотрудники заболевали, а иногда контактными становились целые коллективы. В этих условиях главной задачей была организация бесперебойной работы аптек, говорит эксперт.

«Пандемия, я надеюсь, когда-то пройдет, а лучший опыт и наработанные технологии останутся с нами, создав существенный задел для будущего развития фармрынка», – сказал в заключение президент аптечной ассоциации.

Сезонные колебания усилились

Директор отдела стратегических исследований DSM Group Юлия Нечаева сообщила о замедлении темпов роста аптечного рынка. По итогам 10 месяцев этого года рост в рублях составил +3,5%, а в упаковках – падение: минус 7,9%.

По ее словам, «ковидный» 2020-й год повлиял на сезонность продаж лекарственных препаратов. Если начиная с 2014 года отклонение от сезонности планомерно снижалось и к 2019-му этот показатель достиг 0,38%, то в 2020-м вырос сразу вдвое: 0,90% (для ОТС-препаратов – 1,06%, для Rx – 0,75%). Среднее отклонение от ежемесячных норм больше всего коснулось противоопухолевых средств и иммуномодуляторов (2,1%), системных противомикробных (1,5%) и препаратов для лечения респираторной системы (1,3%). Продажа последних имеет четкую корреляцию с температурными колебаниями воздуха, отметила Юлия Нечаева.

В свою очередь, рост продаж «ковидных» групп препаратов – антивирусных, жаропонижающих, антибиотиков, антикоагулянтов, противомалярийных, по ее словам, четко соответствовал подъемам и спадам заболеваемости коронавирусной инфекцией.

Молодежь волнует здоровье

Содиректор направления Healthcare компании Ipsos Олег Фельдман рассказал в своем докладе о влиянии пандемии на различное поведение пациентов и врачебные назначения лекарственных препаратов. По его словам, население научилось справляться с кризисной ситуацией, но общий пессимизм все же присутствует и существенно вырос запрос на поддержание психического здоровья. С приходом пандемии в нашу жизнь люди стали больше уделять внимание здоровью, констатировал эксперт. Любопытно, что поколение Z (годы рождения 1995–2010), гораздо трепетнее относятся к своему здоровью, чем представители более старшего поколения Y (р. 1980–1994), которые часто переносят болезнь на ногах, не беря больничных, и когда их спрашивают о том, как они поддерживают здоровье, только отмахиваются, ссылаясь на нехватку времени.

Олег Фельдман также заострил внимание на том, что, согласно опросу, 44% населения не обращались к врачам за последний год, а с момента начала пандемии на 20% сохраняется снижение потока пациентов, причем эта тенденция в первую очередь касается не Москвы, а регионов. По его мнению, в будущем отложенный спрос непременно повлияет на фармрынок. Те же люди, кто дошел до врачей и получил назначения, в 46,9% сразу же покупали в аптеке все, что назначил им врач. Раньше тренд был обратный: получив рекомендации врача, они сомневались, надо ли покупать лекарства, советовались с близкими, с фармацевтами, обращались к Интернету. Это, по мнению аналитика, «очень важный элемент установки в поведении людей, потому что когда людям становится плохо, то профессионалам начинают доверять».

Подходы к терапии меняются

Нам необходимо вынести уроки из этой ситуации для того, чтобы не допустить ее повторения, считает **директор по новым продуктам ГК «Промомед» Кира Заславская**. Она отметила, что за время пандемии с ростом знаний о новой инфекции существенно поменялись подходы к этиотропной терапии коронавирусной инфекции. Например, из временных рекомендаций Минздрава уже исчезли такие препараты, как гидроксихлорохин, хлорохин, мефлохин, азитромицин, лопинавир/ритонавир, рекомбинантный интерферон-β. Кроме того, если раньше считалось, что противовирусная терапия целесообразна только в самом начале заболевания, то сейчас в последних рекомендациях РНМОТ с учетом высокой вероятности персистенции вируса при лонг-ковиде говорится о целесообразности применения препаратов прямого противовирусного действия.

Кроме того, Кира Заславская отметила, что пандемия показала важность налаживания производства фармсубстанций в нашей стране. Сегодня лишь 20% субстанций производятся в России, остальные закупаются за рубежом.

Пандемия когда-то пройдет, а лучший опыт и наработанные технологии останутся с нами, создав существенный задел для будущего развития фармрынка

Системные вызовы остаются

Ситуация с ковидом легла на все те системные вызовы, которые и до этого существовали в системе здравоохранения. Поменялась только приоритетность. Сегодня во главу угла поставлено выявление новых инфекций и поиск новых способов борьбы с ними, отмечает **директор Института экономики здравоохранения Лариса Попович**. Согласно приведенным ею результатам опросов, до пандемии отношение россиян к системе здравоохранения было весьма критичным. При наличии серьезных проблем со здоровьем уровень самолечения и недоверия к врачебным рекомендациям крайне высок. Низкий охват вакцинацией от COVID-19 эксперт объясняет тем, что власти не смогли доказать, что вакцина безопасна и что хронические заболевания не являются противопоказанием для прививки.

Лариса Попович также обратила внимание на то, что ковид часто приводит к васкулитам *(воспалительным заболеваниям сосудистой стенки. – **Ред.**)*. Кроме того, у переболевших наблюдается всплеск полиорганных патологий и иммунных нарушений. Все это говорит о том, что психоневрологические и ментальные нарушения будут играть ведущую роль в структуре заболеваемости. И это очень важно учитывать при планировании необходимой медицинской помощи, в том числе при планировании потребностей в лекарственных препаратах.

На штурм столицы

Еще одна аптечная сеть отважилась зайти из региона в столицу. Как у нее идут дела?

Не так давно житель Владивостока, президент холдинга «Монастырев и К°» Александр Монастырев решил стать москвичом и перебрался из Владивостока в златоглавую. Как стольный град встретил приморского гостя? Прижилась ли в Москве его сеть из 17 аптек, гордо носящих фамилию своего владельца, и в чем разница между столицей и регионами в плане ведения бизнеса? Какую стратегию выбрало руководство сети, чтобы закрепиться на перегретом рынке Первопрестольной? Об этом сам Александр Монастырев рассказал ведущему программы «ФармаЛогия» на канале Mediametrics Олегу Гончарову.

Ведущий программы «ФармаЛогия» О. Гончаров (слева) с А. Монастыревым

«Москва, точно, резиновая»

Олег Гончаров: Александр, не так давно вы пришли и победоносным шагом двигаетесь по рынку Москвы и Московской области, хотя об исчерпании емкости московского рынка говорят многие и постоянно… Москва все еще резиновая, места хватит всем?

Александр Монастырев: Москва, точно, резиновая. Население Москвы увеличивается с каждым днем, строительство жилья увеличивается, Москва разрастается, и если бы было насыщение рынка Москвы, наверное, действующие традиционные аптечные сети Москвы уже бы не открывали новые аптеки. Но они продолжают открывать. Значит, есть еще рынок, есть еще куда расти. И это по всей России: чем больше город, тем больше есть куда расти.

– Вы уже на рынке Москвы несколько лет?

– Второй год, как открыли первую аптеку, а так у каждой аптеки свой срок, где-то полтора года, где-то год.

– Какое сейчас соотношение выручки в Московском регионе и Приморье?

– В Московском регионе у нас на сегодняшний момент всего 17 аптек, а в Приморье 90, поэтому понятно, что соотношение в пользу Приморья – основная выручка там. Не стану скрывать, что московские аптеки у нас не вышли на те прогнозы, которые мы строили. Если во Владивостоке выручка аптек составляет от 5 до 30 млн рублей, то в Москве – еле-еле от 2,5 до 3,5 млн.

В домашнем регионе все отлажено, там бренд сильный, и аптеки взлетают как пирожки: иногда уже на третий месяц торговли может показывать выручку 8 млн и больше.

Задумки, проекты, Wildberries

– Вы «центр управления полетом» перевезли в Москву, почему?

– Во-первых, потому что здесь сосредоточено большое количество населения, в том числе властителей мира, властителей умов, то есть интересных людей, с которыми я общаюсь, с которыми есть общие интересы, пересекаются ценности, они живут здесь – это столица, как ни крути. Причем не просто столица России, а одна из крупнейших столиц мира по «качеству» людей, по качеству мозгов – инноваторов, продвигателей мира. И поскольку я делаю новый проект, который зависит от специалистов, хотелось собрать в команду очень «качественных» людей, а этих людей можно найти только в Москве. Это не значит, что на периферии нет умов, конечно, они есть, самородки есть в каждом регионе, и есть такие люди, которые никуда не уезжают. Но если считать количественно, то в столице таких людей больше, чем в любом отдельно взятом регионе.

Второе – потому что у нас новая модель. Мы все-таки идем в маркетплейс, и нам нужно приблизиться к максимальному количеству складов, а логистическая модель России построена так, что основная масса всего товара, поступающего из-за границы, находится в Москве.

17 аптек у нас уже полгода как есть, и пока мы решили на этом остановиться – до тех пор, пока не покажем хотя бы двухкратный рост в этих точках за счет новой модели

– Есть ли у вас какая-то своя фишка?

– Фишки нет, и можно сказать, что мы потерпели фиаско: выручка от 2,5 до 3,5 млн, которую я только что назвал, – это смешно. Понятно, что мы ничего сверхъестественного тут не добились, именно поэтому пока мы новые аптеки в Москве не открываем. 17 аптек у нас уже полгода как есть, и пока мы решили на этом остановиться – до тех пор, пока не покажем хотя бы двухкратный рост в этих точках за счет новой модели, которую мы давно разрабатываем. Наш рынок и нас лично ждет новость, и мы надеемся, что тогда мы пойдем в кратное увеличение.

У нас сейчас очень большой проект с Wildberries, и это не просто договоры – Wildberries продает нашу продукцию. Каждый день мы получаем от этой компании более 1000 заказов, причем это не медикаменты – это БАДы и косметика.

Во всех своих аптеках мы размещаем пункты выдачи Wildberries, Ozon, «Почты России», то есть выдаем интернет-заказы через свои точки. Для этого оснащаемся почтаматами и стеллажами для хранения заказов. Наши аптеки необычные – торговые площади поделены на чисто аптечную и ту, где мы можем торговать неаптечным товаром.

История с онлайном

– E-com пришел в нашу жизнь, и он неотъемлемо заберет эту магическую цифру в 50%. На Аптечном саммите выступал Александр Шишкин *(генеральный директор АСНА. – Ред.),* ***и он сказал, что самое важное, что мы должны для себя уяснить, – что точка принятия решения у покупателя сместилась из офлайна в онлайн. Люди предпочитают этот источник информации для принятия решения и формирования выбора, а потом уже получают заказ либо в e-com, либо в «каменной» аптеке, как они нас сами прозвали. Вы разделяете это мнение?***

– 13 лет назад, когда мы открывали первую аптеку во Владивостоке, еще никто не продавал в e-com. И мы сумели за 3–4 года дойти до 50% продаж. Конечно, покупатель все больше и больше будет двигаться в e-com, это уже давно происходит в Америке и других странах. E-com нарастает, это выгодно людям – они хотят экономить время, они все меньше и меньше будут ходить в магазины, все больше и больше получать доставку на дом либо забирать заказы в одном месте, это стопроцентно. Доля e-com будет нарастать, но никогда не дойдет до 100%, я думаю, что будет максимум 50 на 50. Ведь в той же Америке до сих пор есть продовольственные магазины, все равно какая-то часть офлайна останется.

В Интернете любой товар дешевле, к тому же проще сравнить цену в Интернете и купить там, где дешевле. Сегодня основной покупатель e-com – это не люди после 50, это те, коту от 25 до 45. А через 10 лет те покупатели, которым сейчас еще 15, у которых большой палец бегает по экрану телефона лучше, чем наши десять, будут все покупать через Интернет.

За деньги покупателя и на пользу покупателя

– Пока основная доля людей предпочитает «каменные» аптеки. Во время Аптечного саммита Дмитрий Сокол *(президент компании «Здравсервис». – Ред.)* ***выдвинул такую идею: рынок фармы потерял свою монополию, он стал частью глобального рынка, на него пришли все глобальные игроки. Чтобы его защитить, мы можем создать какой-то свой маркетплейс. Это будет игрок рынка, именно фармы, объединяющий вокруг себя всех участников, за которыми стоят живые «каменные» аптеки, аптеки с душой, где есть профессиональное консультирование, элементы сервиса, которые еще все-таки востребованы. И это может определенным образом сделать наше текущее предложение привлекательным, в том числе в онлайн-канале. Как вы считаете, эта идея жизнеспособна, и кто бы мог нас объединить?***

– Во-первых, я не считаю, что нам надо от чего-то защищаться. Объединяться прекрасно всегда, но главное – объединяться не против какого-то врага, а от любви и радости, что мы вместе можем работать. Как показывает практика, есть определенные личности собственников, которые не очень-то готовы объединяться. Если бы это было не так, мы бы уже давно все объединились.

Во-вторых, я не вижу смысла строить какой-то индивидуальный маркетплейс для аптек, хотя по сути мы его строим. Но совсем не такой, как остальные. Для просто продажи товаров, неважно каких, даже лекарств, не нужно строить ничего нового, с этим прекрасно справятся все существующие маркетплейсы. И бороться с этим не надо, надо, наоборот, как в том анекдоте, отдаться и получить удовольствие. Что мы и начали делать, то есть мы уже отдались и начали получать миллионы рублей. Сначала помучились, теперь получаем удовольствие.

У нас идея другая: мы выходим за рамки просто продажи товаров, идем в сторону оказания услуги населению по оздоровлению. Но это не та обычная услуга, которую оказывают поликлиники. Мы объединяем все самое инновационное, что сейчас есть в мире: инновационные приложения; умные предметы, которые считывают всевозможные метрики о человеке, анализы; центр компетенции врачей. Мы сейчас строим центр клинической фармакологии, который будет самым крутым

в России по компетенции, который будет работать не только на нас, но и на все врачебные учреждения России. Но это часть, а основное – это начать оказывать услугу населению по оздоровлению, его сопровождение, то есть это не услуга за деньги, а услуга за подписку: человек подписывается на здоровье и дальше получает много чего со скидками, а что-то вообще бесплатно. Но самое главное – что его начинают сопровождать в здоровье, экосистема здоровья. Вот такой маркетплейс мы строим. Там будет продажа всевозможных товаров и лекарств, в том числе, но не классическая продажа, а больше консультирование. И выбор уже сделан за покупателя, как в магазинах «Вкус Вилл», где вам не дают выбор из 15 масел, а лежит одно или два.

Если подойти формально, можно сказать: «Что ты тут такого нового предлагаешь с выбором, уже и так все аптечные сети дают этот выбор, сокращая, делают замены, навязывание СТМ». Получается, что и они могут сказать: «мы вам тоже рекомендуем». Но наша сеть идеологическая, поэтому мы отличаемся тем, что этот выбор мы будем делать за деньги покупателя и на пользу покупателя, а не за деньги производителей или за СТМы. И не на пользу маржи: кто выиграл больше маржи – производители или мы. Это наше отличие, я все время говорю, что мы делаем все из любви к покупателю, поэтому у нас много всяких решений, которые мы делаем не так, как все остальные, но каждое из них не является панацеей. Это именно набор решений. И во главу угла мы все-таки ставим здоровье покупателя, сокращение расходов на покупку, как ни странно, что в бизнес не укладывается. Это нас и отличает.

Людям цена не важна

– На Аптечном саммите Николай Шаврин, владелец пермской сети, тоже достаточно известной, – они e-com занимаются давно, у них есть и собственный сайт, и мобильное приложение, причем достаточно успешное, – высказал такой постулат: «нет такого покупателя, который бы жил в одном месте, а поехал бы в другое за 2 километра, чтобы там приобрести долгожданный продукт». То есть даже e-com он рассматривает как канал, просто способ получения товара, который жестко привязан к месторасположению. Человек не будет сильно перемещаться. У вас в Москве только 17 аптек, это не будет являться ограничением, или вы не разделяете позицию Николая?

– Я с ним в том согласен, что если среди аптек города или населенного пункта особой разницы нет, то покупатель не будет особо куда-то передвигаться, за 3 рубля точно не будет, и за 5, и за 10 не будет, а за 150–250 будет, за 500 – тем более, а за тысячу – точно будет, это доказано, причем не только на нашем рынке.

У нас есть одна-единственная аптека в Новосибирске, которая дает 12 миллионов выручки. Никакой рекламы вообще нет, там бренда Монастырева нет, и возле нее еще пять аптек прямо напротив... И в других сетях, когда они делают свой какой-то дискаунтер, то люди идут в дискаунтер, минуя несколько кварталов.

Покупатель не будет особо куда-то передвигаться, за 3 рубля точно не будет, и за 5, и за 10 не будет, а за 150–250 будет, за 500 – тем более, а за тысячу – точно будет, это доказано, причем не только на нашем рынке

– То есть основной фактор увеличения e-com – это цена?

– Я не считаю, что цена – основной фактор, хотя он и весомый. У нас три цены, они сильно разнятся друг от друга. Самая дешевая цена – в e-com с получением на следующий день. Вторая цена – тоже в e-com, но с получением в этот же день, то есть из остатков аптеки. И третья цена – офлайн. Цены в e-com и офлайне иногда отличаются на 60–70%. Из 50% онлайн-продаж только 30% – на завтра, 20% – день в день по высокой цене. Получается, люди выбирают не цену, а время. И еще 50% товаров продаются вообще по самой дорогой цене в офлайне. Значит, покупателям вообще цена не важна. Им важно прийти и получить. Это доказывает, что есть три разные категории людей. Более того, мы наблюдаем за нашим покупателем, и я вам достоверно скажу: один и тот же человек периодически в течение месяца пользуется то одним каналом, то вторым каналом, то третьим. То есть он использует все три канала в зависимости от того, что покупает. Насколько срочно ему надо, настолько и важна цена. Людей, которые используют только самый дешевый канал, мало.

Все знают, что в Интернете средний чек в два раза выше, чем в офлайне. У нас в офлайне средний чек 700 рублей, в онлайне – полторы тысячи. Почему? Потому что если у человека большая покупка в e-com – на 5, на 10 тысяч рублей, он понимает, что получит большую скидку и сэкономит тысячу, полторы, а иногда и три тысячи.

Надо идти на опережение

– Ваши рекомендации собственникам, управленцам, заведующим аптек и сетей, фармацевтам: к чему готовиться и на что обращать особое внимание?

– Я не люблю и не буду давать рекомендации никому. Могу поделиться тем, что делаю. Я постоянно занимаюсь саморазвитием. Понимаю, что мне надо самому быть здоровее с каждым днем, умнее, целостнее, осознаннее, больше управлять эмоциями, становиться все более и более позитивным, раскрывать сердечную чакру. Мне это помогает заниматься бизнесом.

Я строю такую корпоративную культуру, чтобы наши сотрудники не просто были окружены заботой на рабочем месте, а чтобы они также успевали развиваться, оздоравливаться, жить полноценной жизнью на работе, чтобы они наполняли свою жизнь смыслом, имели творческую реализацию. А еще – надо смотреть на то, что происходит в мире, и понимать, что все, что сейчас есть за границей, будет и у нас, и к этому надо быть не просто готовым, а надо идти на опережение. Я строю свою политику, чтобы мы в итоге из России пошли в мир и стали тем маркетплейсом, оздоравливающим людей, который начнется из России, а потом весь мир будет пользоваться его услугами.

5 лекарств в одни руки!

Российский ученый, лауреат Нобелевской премии в области медицины и физиологии 1904 года за работу по физиологии пищеварения Иван Петрович Павлов говорил: «Когда я вижу рецепт, содержащий пропись трех и более лекарств, я думаю: какая темная сила заключена в нем!»

Впрочем, во времена академика Павлова понятие «полипрагмазия» не было в ходу. Человечество не знало стольких лекарств, которые появились вследствие технического прогресса. Именно в наш век явление полипрагмазии приняло невероятный размах и выросло в настоящую проблему для мирового здравоохранения, которая с каждым годом становится все серьезнее.

Так, по данным одного из зарубежных исследований, при анализе 312 тысяч амбулаторных карт за период с 1995 по 2010 г. количество назначений 5 и более препаратов увеличилось с 11,4 до 20,8%, а число назначений 10 и более препаратов возросло за тот же период с 1,7 до 5,8%.

Особенно остро проблема полипрагмазии стоит перед пожилыми пациентами, часто отягощенными полиморбидностью, тем более что врачи не всегда учитывают, что пациент уже принимает ряд препаратов, прописанных другими специалистами. Так, по данным шведского исследования, каждый пожилой пациент принимает в среднем 6,2 фармпрепарата, а каждый восьмой – более 10. Учитывая, что у людей в преклонном возрасте снижены функции печени и клубочковой фильтрации почек, а значит, и скорость выведения токсичных соединений, нежелательные лекарственные реакции для них могут представлять серьезный риск.

Что же делать пациентам, получившим сразу несколько лекарственных назначений? Прежде чем начать принимать тот или иной препарат, заглянуть в раздел «Лекарственное взаимодействие» в инструкции к выписанному препарату.

Медики отмечают, что чем сложнее схема фармакотерапии и чем больше в ней препаратов, тем ниже приверженность пациента этому самому лечению. Нередко пациенты сами начинают отменять себе какие-то лекарства, что тоже может иметь серьезные последствия для здоровья. Как же действовать в этом случае? Самым правильным будет обратиться к своему лечащему врачу (терапевту, врачу общей практики), чтобы он проанализировал, какие препараты действительно жизненно необходимы, а от приема каких можно отказаться или перенести их курс на более поздний срок. В сложных случаях врачи прибегают к помощи клинического фармаколога.

Существует рекомендация назначать одному пациенту не более 5 препаратов. Почему именно эта цифра? Дело в том, что, по данным исследований, при использовании не более 5 лекарств частота нежелательных лекарственных реакций не превышает 5%, а при применении 6 лекарств она резко увеличивается – до 25%.

Кстати, при внедрении электронных рецептов в нашей стране Минздрав России планирует решить проблему нежелательных взаимодействий фармпрепаратов: в систему выписки рецептов внедрят специальную программу лекарственной совместимости. Она будет предупреждать врачей о возможных неблагоприятных реакциях при комбинированном приеме тех или иных лекарственных средств.

БАДы в фазе роста

Обзор аптечных продаж по итогам 9 месяцев 2021 года

Директор отдела стратегических исследований маркетинговой компании DSM Group Юлия Нечаева

Доля БАДов в ассортименте аптек в динамке растет. Это связано с тем, что среди населения растет понимание того, что необходимо восполнять недостаток витаминов и микроэлементов при помощи этих продуктов. Стоит также отметить, что многие витаминные комплексы производители перевели из разряда лекарственных препаратов в добавки к пище. Это также влияет на увеличение доли БАДов на рынке.

По итогам первых 9 месяцев 2021 года вес БАДов составил 28,7% от стоимостного объема продаж парафармацевтики и 5,8% от коммерческого рынка в целом, по данным Ежемесячного розничного аудита фармацевтического рынка России компании DSM Group.

Из всех групп парафармацевтики БАДы находятся в лучшем положении. Это одна из немногих групп, которая в 2021 году имела положительную динамику: +10,5% к 9 месяцам 2020 года в денежном эквиваленте. Пока общий тренд в динамике с 2012 года положительный.

Динамика в упаковках совпадает с общими тенденциями продаж в рублях. По результатам 9 месяцев 2021 года объем продаж БАДов остался на уровне прошлого года (+1%). Подобная динамика свойственна не только БАДам, но и лекарственным препаратам. Говорить о динамично растущем рынке не приходится.

Отставание роста натурального объема от стоимостного свидетельствует о заметном росте средневзвешенной цены упаковки – на 10%. Средневзвешенная цена в январе – сентябре 2021 года составила 249 рублей за упаковку. Это немного выше средней стоимости одной упаковки безрецептурного препарата.

Средняя наценка на БАДы в аптеках по итогам 9 месяцев составила 32,6%, ниже наценка в аптечном ассортименте только у лекарств. Стоит отметить, что ежегодно наценка снижается. Так, по сравнению с 2015 годом средняя наценка снизилась примерно на 10%. А наценка на СТМ в среднем в 1,5 раза выше, чем на основной ассортимент (58,7%). СТМ на аптечном рынке БАДов дает дополнительный рост.

Доля e-com на аптечном рынке в целом растет, и за 9 месяцев достигла 8,4%. БАДы в тройке лидеров аптечных товаров по заказу в Интернете: их доля составляет 11,9%.

Интернет, действительно, будет играть достаточно существенную роль как канал продаж. У БАДов нет ограничений в доставке, и многие интеграторы активно развивают эту тему. Тем не менее приверженность к аптечным БАДам у населения пока еще высока. Сейчас доставку сдерживает пока то, что потребитель не может заказать весь спектр товаров, которые ему необходимы, поскольку рецептурные препараты официально нельзя доставлять курьерами.

В среднем за год в аптеках приобретаются добавки от 1000 производителей. За 9 месяцев 2021 года в обороте аптек зафиксировано свыше 9 тысяч SKU биодобавок. Ротация БАДов по SKU составляет порядка тысячи позиций за год: «выходят» на рынок и «уходят» с рынка. Жизненный цикл их короткий. Среди новинок этого года чаще всего встречаются витамины.

Потребление БАДов смещается в более дорогие ценовые сегменты. Основная масса успешно «лончующихся» биодобавок растет именно в категории «свыше 500 руб.». При этом потребитель все еще предпочитает относительно дешевые добавки (доля 34,6% в упак.).

Тройка лидеров ключевых производителей биодобавок представлена компаниями «Эвалар» (доля 16,5% в руб.), Solgar Vitamin and Herb (7,2%) и PharmaMed (5,2%). Корпорация Stada (3,5%) на 4-й строчке благодаря тому, что производитель ввел очень много позиций, которые зарегистрированы как БАДы, в свой портфель. Кроме того, компания до пандемии купила новые SKU.

В первой десятке много компаний, которые одновременно занимаются выпуском лекарственных препаратов. Синергия позволяет «держать рынок». На ТОП-10 производителей приходится 48,4% рынка БАДов в рублях.

Концентрация доли лидеров в упаковках сопоставима со стоимостным рейтингом (43,2%). Первую строчку по проданным упаковкам также занимает «Эвалар» (доля 12,5% в упак.).

Среди брендов на первом месте марка Solgar с долей 7,2%, так как у нее достаточно сильный «зонтичный» бренд. «Эвалар» (3,5%) на втором месте, так как торговые наименования у данного производителя достаточно разные, и, соответственно, бренд «размывается». Добавки с приставкой «Эвалар» в ассортименте есть, но их объем продаж меньше, чем у Solgar.

Официальной классификации биодобавок не существует. Классификатор БАДов по действию, разработанный DSM Group, включает в себя 17 разделов. Основная масса продаж БАДов приходится на общеукрепляющие добавки (в большинстве витамины).

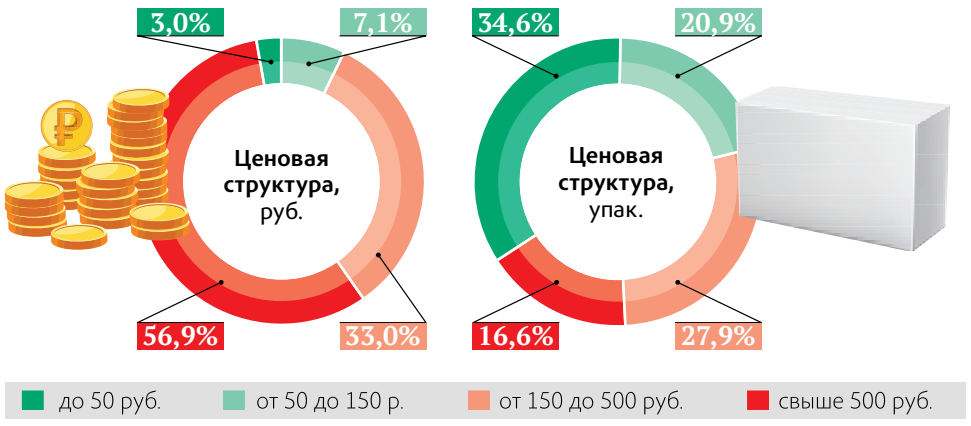
Почти все группы БАДов растут в деньгах. Отрицательную динамику показали только добавки для похудения и для профилактики онкологических заболеваний. Наиболее ярко себя проявили следующие группы: [J] «БАДы, применяемые при вирусных и грибковых заболеваниях» (+33% к январю – сентябрю 2020 г.), [M] «БАДы, применяемые при заболеваниях костной системы» (+19%) и [D] «БАДы, применяемые для устранения различных проблем с кожей и волосами» (+19%).

К факторам роста аптечного рынка БАДов можно отнести изменение портрета потребителя; перераспределение в другие каналы продаж – в нефармацевтическую розницу, а также в интернет-торговлю; аптечные СТМ в категории БАДов.

Структура потребления БАД по действию, 9 мес. 2021 г., %

Группы БАД	в руб.	в упак.
БАД, действующие на организм в целом (V)	32,2	36,9
БАД, действующие на пищеварительную систему (A)	20,5	13,9
БАД, влияющие на функции центральной нервной системы (N)	9,4	15,0
БАД, влияющие на репродуктивную систему (G)	8,0	3,1
БАД, применяемые при заболеваниях костной системы (M)	7,1	4,0
БАД для поддержания функций сердечно-сосудистой системы (C)	4,5	2,5
БАД, применяемые при заболеваниях дыхательной системы (R)	3,4	3,8
БАД, применяемые для устранения различных проблем с кожей и волосами (D)	3,2	1,1
БАД для похудения и очищения организма (W)	2,4	1,8
БАД, действующие на кроветворную систему (B)	2,1	12,2
БАД, действующие на органы чувств (S)	1,9	0,9
БАД, поддерживающие функцию иммунной системы (I)	1,8	1,7
БАД, применяемые при отравлениях и интоксикациях (T)	1,2	1,1
БАД, действующие на мочевыделительную систему (U)	1,2	0,8
БАД, влияющие на функцию желез внутренней секреции (H)	0,9	0,9
БАД, применяемые при вирусных и грибковых заболеваниях (J)	0,2	0,4
БАД, применяемые для профилактики онкологических заболеваний (O)	0,1	0,0

Структура потребления БАД по ценовым сегментам, 9 мес. 2021 г.



ТОП-20 новых полных торговых наименований БАД по стоимостному объему продаж, 9 мес. 2021 г.

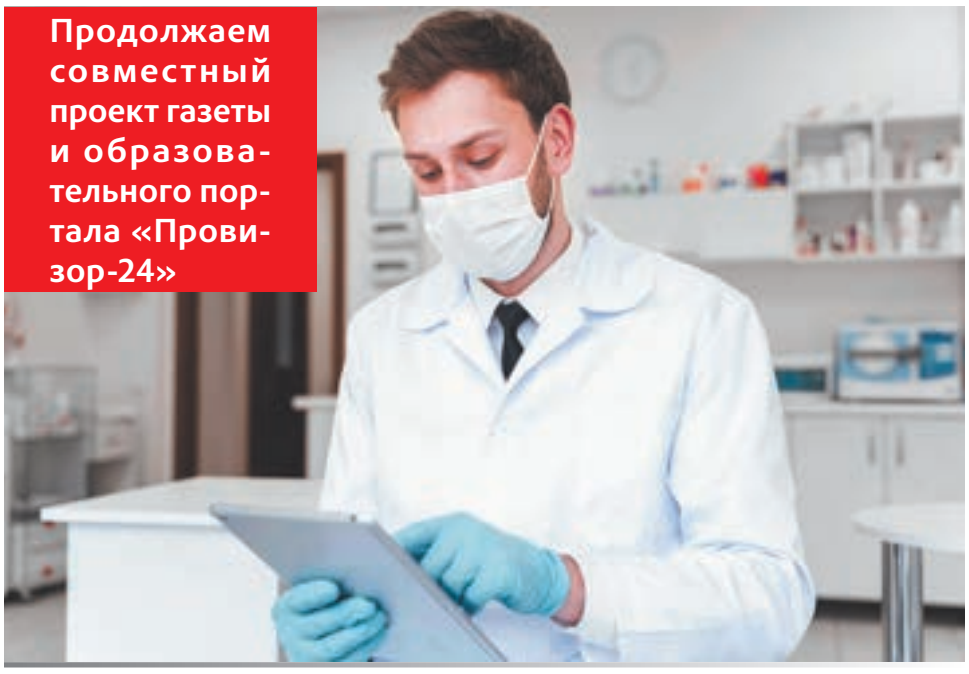
№	Наименование	Доля, %	Цена, руб.
1	SWISS ENERGY ВИТАМИН С таблетки шипучие 1000 мг № 20	0,10	375
2	VPLAB ULTRA WOMENS МУЛЬТИВИТАМИННЫЙ КОМПЛЕКС капсулы № 90	0,06	1 726
3	NATROL ВИТАМИН D_3 таблетки растворимые 2 тыс. МЕ № 90	0,05	1 918
4	ПАНТОПРОВИТ капсулы 591 мг № 60	0,04	1 379
5	ТЕРАФЛЕКС ПЛЮС капсулы 740 мг № 120	0,04	2 177
6	SOLGAR ЦИТРАТ МАГНИЯ таблетки 200 мг № 120	0,03	1 998
7	ЭВАЛАР ВИТАМИН С таблетки шипучие 2000 мг 3,8 г № 15	0,03	648
8	ТЕРАФЛЕКС ПЛЮС капсулы 740 мг № 60	0,03	1 521
9	VPLAB МАГНИЯ ЦИТРАТ капсулы 134 мг № 90	0,02	1 037
10	ЭССЕНЦИАЛЬНЫЕ ФОСФОЛИПИДЫ капсулы 1250 мг № 90	0,02	903
11	БЕЛЫЙ ФИЛЬТР АКТИВ тб 700 мг	0,02	232
12	SOLGAR СПИРУЛИНА капсулы 750 мг № 80	0,02	2 102
13	ЛИЗАРТ тб д/рассас (малина) № 24	0,02	244
14	ПОЛЯРИС ВИТАМИН D_3 капсулы 2000 ме № 60	0,02	618
15	МУНАТОРИЛ сироп с экстрактом исландского мха сироп 150 мл № 1	0,02	571
16	YOTSUBA JAPAN ЛАСТОЧКИНО ГНЕЗДО ЛЮКС напиток 30 мл № 10	0,02	11 867
17	СИНБИОТИК ПРЕМИУМ капсулы 350 мг № 10	0,02	374
18	ЛИЗАРТ тб д/рассас (лимон) № 24	0,01	224
19	ОФТОЛИК ВИТАМИНЫ ДЛЯ ГЛАЗ капсулы 495 мг № 30	0,01	570
20	МАРАЛ ИММУНИТЕТ капсулы № 30	0,01	379
	Всего	**1,4**	

Ох уж эти прекурсоры!

С 1 марта 2022 года вступают в силу новые правила хранения этих препаратов

Ведущий эксперт учебного центра «Провизор-24» Дмитрий Баранов

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



Обзор нового постановления, касающегося хранения прекурсоров наркотических средств и психотропных веществ.

Разбираемся в нормативных документах

Подписано новое Постановление Правительства РФ № 1846 от 28.10.2021 «О представлении сведений о деятельности, связанной с оборотом прекурсоров наркотических средств и психотропных веществ и регистрации операций, связанных с их оборотом, и признании утратившими силу некоторых решений Правительства Российской Федерации».

Этот документ вступит в действие 1 марта 2022 года и будет действовать до 1 марта 2028 года.

Постановление утвердило правила представления отчетов о деятельности, связанной с оборотом прекурсоров наркотических средств и психотропных веществ (далее – прекурсоров), а также правила ведения и хранения специальных журналов регистрации операций по их обороту.

За что отчитываться

Правила представления отчетов зависят от того, с каким списком прекурсоров работает организация. Напомню, что перечень этих веществ утвержден постановлением Правительства РФ № 681 от 30.06.1998. Прекурсоры входят в список I и список IV. Для аптечных организаций актуален список IV, именно с ним в аптеках приходится иметь дело. При этом в списке имеются три таблицы. Чтобы работать с веществами из таблицы 1 списка IV, необходимо иметь соответствующую лицензию, для двух других таблиц специальных разрешений не требуется. Отмечу, что, пожалуй, «основной» прекурсор в деятельности аптечных организаций – перманганат калия – находится в третьей таблице. Важно обратить внимание на концентрацию: то, что ниже 45%, прекурсором не считается. По веществам из третьей таблицы отчеты в органы МВД подавать не требуется. Формы отчетов к постановлению прилагаются.

Как вести журналы регистрации

Это самый актуальный для аптек раздел постановления. Остановимся на наиболее значимых аспектах:

«Любые операции, при которых изменяется количество прекурсоров (далее – операции), подлежат занесению в специальный журнал регистрации операций (далее – журнал регистрации). Журнал регистрации ведется на бумажном носителе или в электронной форме».

Таким образом, помимо бумажных носителей с 1 марта 2022 года разрешено ведение журналов в электронном виде.

«Журналы регистрации на бумажном носителе должны быть сброшюрованы, пронумерованы, заверены подписью руководителя юридического лица или уполномоченного им должностного лица, индивидуального предпринимателя и скреплены печатью юридического лица или индивидуального предпринимателя (при наличии печати)».

Если в настоящее время только руководитель юридического лица имеет право заверять своей подписью журнал регистрации, то с 1 марта 2022 года такое право получает уполномоченное лицо. Разумеется, должен быть внутренний документ о назначении такого уполномоченного. Равно как и документы о назначении ответственных за ведение журнала.

«Документы, подтверждающие совершение операции, или их копии, заверенные в установленном порядке, копия документа, удостоверяющего личность (в случае реализации физическому лицу прекурсоров, внесенных в таблицу II списка IV перечня), подшиваются в отдельную папку, которая хранится в металлическом шкафу (сейфе), ключи от которого находятся у лица, ответственного за ведение и хранение журнала регистрации». Записи о движении препаратов производятся в день операции.

Из этого правила есть исключения. Оно не распространяется на регистрацию операций по обороту:

- диэтилового эфира (этилового эфира, серного эфира) в концентрации 45% или более;
- перманганата калия в концентрации 45% или более массой, не превышающей 10 килограммов;
- ацетона (2-пропанона) в концентрации 60% или более;
- метилэтилкетона (2-бутанона) в концентрации 80% или более;
- толуола в концентрации 70% или более;
- серной кислоты в концентрации 45% или более;
- соляной кислоты в концентрации 15% или более;
- уксусной кислоты в концентрации 80% или более;
- метилакрилата в концентрации 15% или более или метилметакрилата в концентрации 15% или более массой, не превышающей 100 килограммов;
- смесей, содержащих только указанные вещества.

Запись о движении этих препаратов производится не в тот же день, а ежемесячно, отражая суммарное количество. Документального подтверждения совершения каждой операции не требуется.

«В журналах регистрации указываются как наименования прекурсоров в соответствии со списками I и IV перечня, так и иные их наименования, под которыми они получены юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем».

Это означает, что необходимо указать два названия: то, которое обозначено в перечне, и то, которое значится в накладной.

«Нумерация записей в журналах регистрации по каждому наименованию прекурсора осуществляется в пределах календарного года в порядке возрастания номеров».

Если журнал закончился, а год продолжается, то в новом журнале нумерация начинается не с единицы, а со следующего номера после окончания первого журнала.

«Запись в журналах регистрации каждой проведенной операции заверяется подписью, в том числе усиленной квалифицированной электронной подписью лица, ответственного за их ведение и хранение, с указанием фамилии и инициалов».

Здесь новое – усиленная квалифицированная электронная подпись. Сейчас этого требования нет, так как используются только бумажные носители. Все исправления в журнале также заверяются подписью лица, ответственного за ведение журнала.

Срок хранения журналов регистрации 10 лет. После чего происходит их уничтожение в соответствии с законодательством.

В правилах заполнения журналов также есть небольшие нововведения. Если сейчас указывается суммарное количество на первое число месяца, то с 1 марта 2022 года контрольной датой будет первый рабочий день.

Что касается подсчета остатков препарата, то есть два варианта его указания:

- проставляется фактический остаток на последний рабочий день
- проставляется отметка об инвентаризации, если таковая была.

Диагноз по выдоху

Сотрудники Института автоматики и электрометрии СО РАН и новосибирской компании «Сайнтификкоин» при помощи искусственного интеллекта научили совместно разработанный ими газоанализатор HEALTHMONITOR диагностировать по выдоху наличие коронавируса у человека с точностью 90–95%.

В основе работы газоанализатора лежит спектральный анализ, в разработке применено программное обеспечение с использованием современных нейросетей. В отличие от других газоанализаторов аппарат портативный, по виду напоминает тестер на алкоголь, используемый ГИБДД. Кроме коронавируса он еще обучен диагностировать пневмонию, сахарный диабет, астму, гастрит, некоторые онкозаболевания, анализировать спортивные показатели, такие как анаэробный порог, аэробный порог, липолиз, гликолиз. Что же касается «натаскивания» прибора на коронавирус, то основная сложность здесь была в сборе большой достоверной выборки пациентов с этим диагнозом.

«Все исследования, посвященные диагностике по выдоху, опирались на выборки в 20–25 человек. Наша же работа по диагностике COVID-19 основана на более чем 300 гарантированно подтвержденных диагнозах», – отметил научный сотрудник ИАиЭ СО РАН Александр Кугаевских.

В рамках тестирования этот аппарат уже ставился в аэропортах и некоторых торговых центрах. В конце января 2022 года несколько газоанализаторов установят в ряде клиник Москвы для медицинской сертификации.

Источник: «Наука в Сибири»

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

ОРВИ в эпоху пандемии

Как правильно проконсультировать пациента с простудными симптомами в условиях подъема заболеваемости коронавирусом

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

Современные реалии ставят перед фармацевтами и провизорами непростую задачу. Пациентам, пришедшим с симптомами ОРВИ, нужно оказать максимально полную первую помощь. Но при этом не пропустить угрожающих жизни состояний и вовремя направить к врачу. Что можно и нельзя рекомендовать? Какие вопросы важно задать, чтобы правильно оценить потребности в лекарственных препаратах?

Этап 1

Выяснение общей картины заболевания.

Прежде чем предлагать безрецептурные противопростудные препараты, важно максимально полно выявить жалобы.

- Уточните у клиента, кому он покупает лекарства.
- Выясните продолжительность симптомов, чем покупатель или член его семьи уже пробовал лечиться и с каким результатом. Особое внимание – температуре тела.
- Узнайте, какие сопутствующие заболевания есть у пациента. Особое внимание уделите наличию гипертонии, аритмии, язвенной болезни и тяжелых нарушений функции печени и почек.
- Уточните наличие аллергических реакций.
- При жалобах на кашель выясните, сухой он или влажный, каков характер мокроты и есть ли одышка.

Этап 2

Выявление пациентов, которым требуется срочная врачебная помощь.

Ситуации, при которых нужно обязательно направить покупателя или того, кому он приобретает лекарственный препарат, к врачу:

- Температура выше 38 °С держится больше 3 дней или после нормализации температуры тела началась новая волна подъема.
- Выраженная слабость, нестерпимая головная боль и другая тяжелая симптоматика сохраняется более 3 суток.
- Самостоятельное лечение в течение 3 дней и более основными группами противопростудных препаратов не принесло облегчения.
- У человека появилась и нарастает одышка.
- Высокая температура и слабость беспокоят ребенка до года, пациента старческого возраста или человека с большим количеством сопутствующих заболеваний. Особое внимание – пациентам с сахарным диабетом, перенесенным инсультом, инфарктом, тромбоэмболией легочной артерии.

Этап 3

Предложение оптимальных безрецептурных средств в соответствии с преобладающей симптоматикой.

Лихорадка

Наиболее частая жалоба пациентов с ОРВИ – повышенная температура тела. Если пациента беспокоит только жар, ему можно предложить парацетамол или ибупрофен. Однако часто лихорадка сочетается с выраженным насморком. Оптимальным решением в этом случае будет предложение комплексных противопростудных препаратов.

Они содержат несколько компонентов, действие которых направлено на уменьшение разных проявлений простуды. Обычно в состав таких препаратов входит парацетамол. Кроме того, многие из них содержат противоаллергические компоненты хлорфенамин или фенирамин. Эти вещества усиливают противовоспалительное, жаропонижающее и обезболивающее действие парацетамола, уменьшают выделения из носа, оказывают успокаивающее и снотворное действие.

Большинство препаратов сложного состава дополнительно содержат фенилэфрин – сосудосуживающий компонент, эффективно восстанавливающий носовое дыхание. Но следует отметить, что фенилэфринсодержащие препараты не должны применяться у пациентов с тяжелыми сердечно-сосудистыми заболеваниями, а также при повышенной функции щитовидной железы и сахарном диабете.

В составе многих комбинаций присутствует аскорбиновая кислота. Она уменьшает проницаемость сосудистой стенки, уменьшает отек воспаленных слизистых оболочек, стимулирует работу иммунной системы организма. Аскорбиновая кислота также необходима для нормального протекания процессов регенерации и кроветворения. Суточная потребность в аскорбиновой кислоте значительно возрастет при заболевании ОРВИ и гриппом, поэтому необходимо адекватное и регулярное пополнение ее запасов в организме.

При ОРВИ будут полезны также рутозид и глюконат кальция. Они уменьшают проницаемость капилляров, укрепляют их стенки и, соответственно, снижают отечность и воспаление. Эти эффекты весьма актуальны, учитывая мощное повреждающее воздействие возбудителя гриппа и некоторых других вирусов на стенки сосудов.

Перечень торговых наименований препаратов комплексного действия достаточно большой. Это АнвиМакс, Колдрекс Максгрипп, Колдрекс Хотрем, Ринза, Риниколд, Ринзасип с витамином С, Терафлю от гриппа и простуды, Колдакт Флю Плюс, Антигриппин, Фервекс и другие известные препараты.

Недавно их перечень пополнился новым противопростудным препаратом Дуоколд. Его преимуществом является учет наших биоритмов. В 3 «дневных» саше включены парацетамол, фенилэфрин, аскорбиновая кислота, глюконат кальция и рутозид. Такая комбинация не вызывает дневной сонливости, сохраняет работоспособность и активность. Саше «Дуоколд ночь» содержит дополнительный антигистаминный компонент фенирамин. Такой состав помогает хорошо засыпать и высыпаться и при этом бороться с симптомами простуды. Дуоколд не содержит сахара, и его можно использовать людям с сахарным диабетом. Красители в составе препарата имеют натуральное происхождение.

Боль в горле

Средства в форме таблеток и леденцов – самая удобная лекарственная форма при лечении заболеваний горла. Ассортимент их довольно большой, поэтому всегда можно выбрать то, что подходит покупателю. Однако некоторые пациенты предпочитают формы в виде спреев.

Можно предложить средства с антисептическим и противовоспалительным эффектом для местного применения. Это могут быть средства на основе повидон-йода, хлоргексидина, гексэтидина, бензидамина гидрохлорида, биклотимола, лизоцима и других антисептических компонентов. Например, Тантум верде, Гексорал, Стрепсилс, Лизобакт, Йокс.

Кашель

При наличии сухого изнурительного кашля в первые дни простуды целесообразно применять противокашлевые препараты, содержащие бутамират. Однако их следует прекращать принимать, когда кашель становится влажным. При кашле с вязкой, трудно отделяемой мокротой показаны препараты, разжижающие мокроту и улучшающие ее отхождение. К ним относятся амброксол, бромгексин, ацетилцистеин, карбоцистеин, эрдостеин. При влажном кашле возможно также рекомендовать средства, содержащие экстракты лекарственных растений – солодки, подорожника, тимьяна, алтея, плюща, первоцвета.

Насморк

С проблемой насморка частично справляются комплексные противопростудные препараты. Однако необходимо и местное лечение. Рекомендуйте промывать нос гипертоническим солевым раствором морской воды. Можно использовать, к примеру, спреи Линаква форте или Аквалор форте. Если нос остается заложенным, можно применять капли или спрей с сосудосуживающим эффектом – оксиметазолин, ксилометазолин, нафазолин и другие. Однако надо предупреждать покупателя, что курс лечения должен быть максимально коротким: лучше всего не дольше 3 дней.

Этап 4

Рекомендация по применению общеукрепляющих препаратов.

Для облегчения течения ОРВИ и гриппа провизор или фармацевт могут посоветовать прием витаминов С и D, мультивитаминных комплексов, а также препаратов растительного происхождения. Например, противопростудных фитосборов и фиточаев.

Что не рекомендуется?

Самостоятельно назначать иммуномодуляторы и противовирусные препараты

Еще не так давно работники первого стола могли рекомендовать пациентам с ОРВИ практически весь арсенал иммуномодулирующих и противовирусных средств. В связи со значительным количеством случаев COVID-19 сейчас этого делать не стоит. Некоторые препараты могут излишне активировать иммунную систему и утяжелить состояние больного. Некоторые – просто бесполезны. Во временных методических рекомендациях по профилактике, диагностике и лечению новой коронавирусной инфекции от октября 2021 года для амбулаторного лечения COVID-19 из безрецептурных средств входят только умифеновир и интерферон-альфа (назальная форма). Желательно ограничиться рекомендацией только данных препаратов или оставить назначение противовирусной терапии на усмотрение лечащего врача.

Продавать антибиотики без рецепта

В пандемию резко вырос спрос на антибактериальные средства. Однако все врачебное сообщество бьет тревогу. В огромном числе случаев антибиотики принимаются без показаний. Пациенты только вредят своему здоровью, провоцируя дисбактериоз и более тяжелые осложнения после приема антибиотиков. Огромной проблемой является и рост устойчивости бактерий. Между тем во временных методических рекомендациях по профилактике, диагностике и лечению новой коронавирусной инфекции от октября 2021 года четко обозначено: «Бактериальные инфекции нечасто осложняют течение COVID-19… Подавляющее большинство пациентов с COVID-19, особенно при легком и среднетяжелом течении, не нуждаются в назначении антибактериальной терапии».

Мозговой туман

Что посоветовать посетителям аптеки при проблемах с памятью?

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

Одни из частых жалоб после коронавируса – изменения настроения, памяти, внимания.

Ковидные сюрпризы

После перенесенной коронавирусной инфекции довольно часто встречаются бессонница, тревога, депрессия. Могут появляться или учащаться панические атаки. Иногда люди жалуются на повторяющуюся головную боль, головокружение. Но все же наиболее часто у болеющих и переболевших людей возникают такие проблемы, как нарушения внимания и концентрации, а также ухудшение памяти.

Человеку становится трудно заниматься умственной работой, он делается крайне забывчивым. Люди порой не помнят имен друзей и сослуживцев, путаются в датах. У них появляются затруднения в правильном построении и написании фраз. Проблемы возникают даже при написании сообщений в социальных сетях и мессенджерах. Для определения совокупности этих нарушений родилось словосочетание «ковидный мозговой туман». Оно весьма точно описывает состояние потерянности в пространстве и времени, невозможности сосредоточиться и запомнить что-либо.

Причины проблем

Врачи прослеживают зависимость между тяжестью заболевания ковидом и степенью проблем с памятью. Чем тяжелее человек переносит инфекцию, тем больше вероятность «мозгового тумана». Но и легко перенесшие коронавирусную инфекцию люди не застрахованы от влияния коронавируса на мозг и психику.

Считается, что проблемы с памятью, внимательностью и изменения настроения вызывает не какой-то один фактор, а их совокупность. Негативное воздействие может оказывать как сам вирус, так и его токсины. Немаловажную роль играют воспалительные процессы и микротромбозы, которые вызывает вирус. Причиной забывчивости является и недостаток кислорода, поступающего в мозг.

Поэтому наиболее важно не допустить заражения коронавирусной инфекцией. То есть необходимо вакцинироваться. Ну а если вы все же заболели ковидом, то важно начать лечение как можно раньше под контролем врача. Своевременное применение антикоагулянтов, противовоспалительных и других препаратов помогает не допустить серьезного влияния инфекции на нервную систему.

Чем восстанавливать мозг?

Схему восстановления после коронавируса обычно подбирает врач. Особенно в случае тяжелых нарушений. Однако и работник аптеки может дать ряд полезных советов и посоветовать соответствующие БАДы и безрецептурные лекарственные препараты.

Рекомендации для пациентов

Шаг 1
Пересмотрите образ жизни

Начните с питания. Есть нужно часто, но понемногу. Для того чтобы мозг работал четко, нельзя голодать. Нехватка витаминов, белков или углеводов сразу скажется на самочувствии. Поэтому одновременно и похудеть, и привести в порядок память у вас вряд ли получится. Просто не переедайте и следите за тем, чтобы калории растрачивались.

Одна из весомых причин ослабления памяти после ковида – плохое снабжение мозга кислородом и питательными веществами. Поэтому не забывайте о фитнесе, ходьбе, плавании. Во время физической нагрузки активизируется обмен веществ, а кровь активно насыщается кислородом.

Для хорошей работы мозга в зимние месяцы очень важен хороший уровень освещенности помещения. Постарайтесь обеспечить ярким светом свое рабочее место. Желательно, чтобы это были лампы дневного света.

Шаг 2
Тренируйте внимание и память

Как только слабость после болезни чуть-чуть отпустит, начинайте тренировать свой мозг.

В Интернете можно найти компьютерные программы для улучшения памяти и внимания, которые используются у диспетчеров аэропортов, машинистов поездов. Сгодятся и некоторые компьютерные игры. Только они должны быть направлены не на ловкость рук, а на развитие внимательности и логического мышления. Однако будьте осторожны. В общей сложности компьютерные тренировки памяти не должны длиться более 45 минут в сутки. И даже это время желательно использовать в три приема. Иначе возможно развитие утомления и вместо улучшения работы мозга вы получите обратный эффект. Если утомляемость очень сильная, можно начинать с трех тренировок по 5 минут.

Шаг 3
Делайте дыхательную гимнастику

Улучшения запоминания и концентрации внимания можно добиться при помощи глубокого дыхания. Дыхательные упражнения будут полезны и при поражении легких. Но там есть свой комплекс, который обычно выдает врач. А для улучшения возможностей мозга сделайте глубокий вдох, закройте глаза и задержите воздух на 5–7 секунд. В момент задержки дыхания с силой сожмите кулаки. Затем медленно выдохните через рот и расслабьте руки. После этого откройте глаза. Проделайте это упражнение пять раз, и вы почувствуете, что концентрировать внимание стало легче.

Шаг 4
Принимайте витамины, минералы, ноотропы и адаптогены

Для мозга важен витамин С, витамины группы В, лецитин и многие другие биологически активные вещества. Поэтому прием поливитаминных комплексов в ряде случаев поможет сконцентрироваться и перестать хандрить. Выбирайте комплексы, в состав которых входят и витамины, и микроэлементы.

Отлично приводят в тонус и растительные адаптогены. Самыми сильными стимуляторами памяти и внимания считаются настойки женьшеня, экстракты элеутерококка и родиолы розовой. Но будьте осторожны: у чувствительных людей эти препараты могут вызвать бессонницу, а у гипертоников – повышение артериального давления.

Чтобы эффект от лечения был заметным, препараты и БАДы для «подпитки» мозга надо принимать курсами, по 1–3 месяца

Помимо улучшения умственной и физической работоспособности адаптогены мягко стимулируют иммунную систему, придают бодрость, помогают сгладить негативные последствия стрессов. Они действуют быстро, эффект отмечается уже через несколько часов после приема.

На память и внимание также влияет Биотредин. В его состав входят аминокислота треонин и витамин B_6. Биотредин способствует улучшению энергетических возможностей клеток и помогает легче переносить умственные и эмоциональные нагрузки.

Хорошо помогает поддержать организм после коронавируса дигидрокверцетин – природный капилляропротектор и антиоксидант. БАДы, содержащие этот компонент, помогают восстановиться после инфекции сосудам мозга, легким, печени, а также сердечно-сосудистой системе.

Стоит обратить внимание и на БАД Мемопрув. В нее входит запатентованная смесь пептидов n-pep-12, способствующая улучшению памяти. Достоверно доказано, что Мемопрув:

- замедляет основные процессы, вызывающие проблемы с памятью;
- поддерживает на оптимальном уровне функционирование мозга;
- стимулирует производство новых клеток мозга (нейрогенез);
- стимулирует образование новых соединений клеток мозга (нейропластичность);
- защищает существующие клетки и соединения мозга (нейропротекция);
- увеличивает транспорт и степень утилизации глюкозы мозгом;
- увеличивает время жизни и выработку энергии клетками мозга.

Мемопрув не содержит психостимуляторов, трав, дрожжей, молочных продуктов, искусственных красителей, сахара или консервантов.

Мемопрув можно рекомендовать при возникновении легких и умеренных проблем с памятью, для повышения концентрации внимания, ясности и живости ума и для усвоения больших объемов информации. Подходит он и взрослым людям, находящимся в состоянии стресса, испытывающим проблемы со сном и перегрузки на работе.

Возможно также использование препаратов Глицин, Ноопепт, лекарственных средств и БАДов на основе гинкго билоба.

Чтобы эффект от лечения был заметным, препараты и БАДы для «подпитки» мозга надо принимать курсами, по 1–3 месяца. Как правило, они имеют минимум побочных эффектов и хорошо переносятся пациентами.

Остальные лекарства используются в зависимости от преобладающих нарушений. Например, при бессоннице дополнительно можно рекомендовать снотворные. Особенно хорошо зарекомендовали себя для профилактики и лечения препараты на основе мелатонина.

Иногда при сочетании постковидных нарушений с заболеваниями головного мозга требуется назначение ноотропов, отпускаемых по рецепту. Например, пирацетама, церебролизина, кортексина, цераксона. При тревоге и депрессии необходимы транквилизаторы или антидепрессанты. Но эти препараты уже рекомендует врач.

Инвалидов стало бы меньше…

Анна Гришунина

Ревматическим больным должно стать доступно инновационное лечение

Пандемия коронавируса отодвинула на второй план решение других актуальных проблем, связанных с лечением многих хронических заболеваний. В том числе ревматических. А между тем этот обширный пул пациентов ждет помощи от властей и не теряет надежды ее получить.

Иначе болезнь не сдержать

Среди ревматических заболеваний большая группа относится к спондилоартритам. Это патологические состояния костно-мышечного аппарата, при которых происходят дегенеративные и дистрофические изменения позвоночника, сопровождаемые болью и ограничением подвижности.

Тяжесть течения спондилоартритов обусловлена не только поражением позвоночника, периферических суставов, но и системным воспалением, повышенным риском развития осложнений и коморбидных заболеваний. Такие пациенты нуждаются в лечении на протяжении всей жизни, иначе прогрессирования заболевания не сдержать, и оно неминуемо приведет к инвалидности, а некоторых – даже к ранней смерти.

Первой линией терапии спондилоартритов являются нестероидные противовоспалительные препараты. При поражениях периферических суставов ревматологи дополнительно назначают к ним синтетические базисные противовоспалительные препараты. Однако у 15–20% пациентов эта терапия не дает эффективности.

Пациенту лучше, государству выгоднее

Дебют ревматических заболеваний происходит, как правило, в молодом возрасте – в интервале 25–35 лет. А значит, если проводится неэффективная терапия, если пациент не получает необходимых лекарственных препаратов, то через несколько лет заболевание утяжеляется, и он может стать инвалидом. Тогда расходы государства на таких больных возрастают в разы, поскольку в дополнение к прямым тратам на лечение приплюсовываются и косвенные расходы, связанные с социальной поддержкой больных, нетрудоспособностью, частыми госпитализациями в стационары. Возьмем для примера анкилозирующий спондилит (другое его название – болезнь Бехтерева).

«В случае с анкилозирующим спондилитом экономическое бремя на одного пациента в 2019 году составляло 395,5 тыс. рублей в год, а на инвалида в пенсионном возрасте – уже 490 тыс. рублей. Но дороже всего государству обходится инвалид в трудоспособном возрасте: ежегодно на его лечение и социальные пособия из бюджета тратится полтора миллиона рублей», – представляет статистические данные **эксперт в сфере организации здравоохранения и лекарственного обеспечения, управляющий партнер компании PharmExperience, директор Центра социальной экономики Руслан Древаль.**

Выход есть – своевременное назначение таргетной терапии с применением генно-инженерных биологических препаратов (ГИБП). Такой подход в значительной мере позволяет контролировать заболевание и профилактировать возникновение инвалидизирующих осложнений у пациентов, а значит, возвращать их к нормальной жизни, к работе. Однако эти лекарства дорогостоящие, не каждый человек может позволить себе покупать их за свои деньги.

В соответствии с программой госгарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи пациенты с болезнью Бехтерева могут получать и получают современные генно-инженерные биологические препараты при некоторых заболеваниях в условиях круглосуточного и дневного стационара или в рамках льготного лекарственного обеспечения.

Не всем положены лекарства

Проблема в том, что в силу недостаточной проработанности нормативной базы не все больные спондилоартритами могут получить генно-инженерную терапию бесплатно по программе льготного обеспечения и ОМС.

Существует такая форма спондилоартрита, при которой патологических изменений на рентгеновском снимке не наблюдается: воспаление есть, но рентген ничего не находит. Это заболевание носит название «нерентгенологический аксиальный спондилоартрит» (нр-аксСпА), и оно нисколько не легче, чем болезнь Бехтерева. Часть больных тяжелой формой нр-аксСпА также нуждаются в терапии генно-инженерными биологическими препаратами, однако не могут получить их при нахождении в стационарах, поскольку система возмещения затрат медицинским организациям не предусматривает назначение ГИБП больным с диагнозом нр-аксСпА. Код МКБ М46.8, к которому относится эта разновидность спондилоартрита, не предусматривает оплаты дорогостоящего лечения.

На сегодня для обеспечения пациентов с нр-аксСпА генно-инженерной терапией используется два основных канала:

1) решение врачебной комиссии при назначении лекарственных препаратов по жизненным показаниям;

2) получение лекарственных средств на основании федерального закона № 178 и постановления Правительства РФ № 890 при наличии статуса «инвалид».

То есть получается, что для этих больных доступ к высокоэффективной терапии серьезно затруднен. Что значит для молодых, энергичных, трудоспособных людей невозможность получать препараты? Они с горечью осознают, что неизбежно становятся обузой для общества, для своих семей, а ведь так же, как все, хотят жить, любить, работать, рожать детей…

Конечно же, и с этической, и с экономической точек зрения самым правильным со стороны государства было бы обеспечить всех нуждающихся пациентов генно-инженерными биологическими препаратами. Но скольким же еще больным требуется такое лечение? Достоверной статистики на сегодня, к сожалению, нет.

«Не понимая точного количества пациентов с ревматическими заболеваниями, нам очень сложно говорить об организации медицинской помощи, о расчетах объемов финансирования этой нозологии», – объясняет Руслан Древаль.

Чтобы более точно определить потребности, сотрудники НИИ ревматологии им. В. А. Насоновой, Центра социальной экономики и Казанского государственного медицинского университета провели эпидемиологическое исследование, которое показало, что доля пациентов, нуждающихся в генно-инженерных биологических препаратах, составляет от 7 до 10% от всех больных нр-аксСпА.

Согласно тому же исследованию специалистов-ревматологов, в нашей стране насчитывается 105 тысяч пациентов с болезнью Бехтерева и 33,2 тысячи с нр-аксСпА. Это почти вдвое превышает расчетные цифры официальной статистики распространенности спондилопатий, которыми оперирует Минздрав, – 55,2 и 16,6 тыс. больных соответственно.

Вывод прост: необходимо в рамках текущей системы оказания медицинской помощи больным с нр-аксСпА в стационарных условиях предусмотреть возможность применения генно-инженерных биологических препаратов, что даст долгожданную возможность больным эффективно бороться с болезнью.

Структура расчета экономического бремени

Прямые затраты	Косвенные затраты
Стоимость базовой лекарственной терапии и генно-инженерных биологических препаратов	Недополученный валовый внутренний продукт
Фонд оплаты труда медперсонала медицинского учреждения	Недополученный валовый региональный продукт
Фонд оплаты труда прочего персонала медицинского учреждения	Оплата временной нетрудоспособности
Страховые начисления на фонд оплаты труда	Выплаты при инвалидизации человека
Прочие расходы медицинского учреждения	

Вдыхаем росу

С наступлением холодов в аптеках поднимается спрос на ингаляторы. Но сейчас кассу делают не только те, кто болен классическими сезонными простудами, но и переболевшие COVID-19, поскольку ингаляции помогают восстанавливать бронхи и легкие, поврежденные вирусом.

Ингаляции – отличный метод для излечения ОРВИ с катаральными явлениями. Благодаря им насморк, кашель пройдут быстрее. Ведь когда лекарство поступает в организм в распыленном виде, оно всасывается в слизистую гораздо лучше и полнее по сравнению с таблетками и микстурами. Ингаляции защищают и от осложнений ОРВИ.

Оптимальным вариантом и по цене, и по своим функциональным возможностям являются компрессорные ингаляторы. Они образуют аэрозоль за счет сжатого воздуха, поступающего под давлением в камеру с лекарством. Главный их плюс – универсальность. Такой ингалятор не знает ограничений в плане используемых лекарств: подойдет любое из предназначенных для ингаляционной терапии.

Компрессорный ингалятор лучше всего справляется с катаральными явлениями – кашлем и насморком, поэтому это хороший выбор для часто болеющих детей. Отлично подойдет оно и взрослым пациентам: курильщикам – для смягчения и увлажнения слизистой дыхательных путей, а также людям с хроническими заболеваниями, которым нужны частые ингаляции (бронхиальная астма, ХОБЛ). Мощные ингаляторы, выдающие с высокой скоростью целое облако летучих частиц, понадобятся и тяжелобольным пациентам (муковисцидозом, например), нуждающимся в длительных процедурах. Эти устройства, как правило, стационарные, работают от сети. Пожалуй, единственный их недостаток – жужжание во время работы. Впрочем, не слишком громкое.

Как выбрать ингалятор среди множества моделей с похожими характеристиками? Приглядеться к рейтингам продаж. Они дают самую объективную информацию. За что сегодня покупатель голосует рублем? Среди компрессорных ингаляторов сегодня наиболее популярны ингаляторы бренда A&D, серии CN-233. За год их продажи выросли на 145%. Эти приборы удобны в использовании – управляются всего лишь одной кнопкой. Они распыляют частицы размером 3 мкм, что обеспечивает воздействие как на верхние, так и на нижние дыхательные пути.

ТОП-5 серий компрессорных ингаляторов по объему аптечных розничных продаж в стоимостном выражении, март – сентябрь 2021 г.

№	Серия	Производитель	Объем, млн руб.
1	CN-233	A&D	366,25
2	NE-C24	OMRON	179,80
3	NE-CI01	OMRON	177,75
4	NE-C20	OMRON	173,51
5	PRO-110	B. WELL	171,49

ТОП-5 серий компрессорных ингаляторов по объему аптечных розничных продаж в натуральном выражении, март – сентябрь 2021 г.

№	Серия	Производитель	Объем, млн руб.
1	CN-233	A&D	139,14
2	PRO-110	B. WELL	70,80
3	NE-C20	OMRON	68,04
4	NE-Cl O1	OMRON	66,07
5	LD-212	LITTLE DOCTOR	44,84

По данным аналитической компании DSM Group

Здоровое сияние нужно и… ногам

«Первостольника ноги кормят!» – на интернет-форумах для фармацевтов эта шутка весьма популярна. И будем честны: доля правды в ней велика. Среднестатистический первостольник проводит на ногах практически всю смену, особенно если посетители идут один за другим. При этом 12-часовыми сменами фармацевтов не удивишь – это абсолютно в порядке вещей, это наша реальность.

Наблюдения за здоровьем сотрудников аптек показывают, что всего через несколько лет работы более чем у половины стоящих за первым столом есть те или иные признаки хронических заболеваний вен (ХЗВ), в том числе варикозной болезни нижних конечностей. В повседневной жизни мы называем это заболевание варикозом. Симптомы его знакомы многим: ощущение усталости ног к вечеру, порой ощущение зуда или покалывание, возможны тяжесть, отечность, сосудистые звездочки. К сожалению, варикоз – не косметический недостаток, а заболевание, которое может прогрессировать и в итоге привести к развитию трофических язв, а иногда - тромбофлебита.

Обо всем этом первостольники, разумеется, знают. Но зачастую воспринимают проблемы с ногами как нечто само собой разумеющееся, как неизбежный «побочный эффект» профессии.

И все же, давайте прислушаемся к врачам-флебологам. Они настойчиво рекомендуют пациентам, имеющим факторы риска развития варикоза (например, наследственность – наличие варикоза у ближайших родственников, лишний вес, длительное стояние на ногах, малоподвижный образ жизни), задуматься о профилактике заблаговременно, в идеале еще до появления его первых признаков.

Необходимо больше двигаться – для вен ног особенно вредны длительные статические нагрузки. Ходить в этом смысле гораздо полезнее, чем стоять. А еще желательно несколько раз в день выполнять несложную гимнастику, которая улучшает венозный отток. Это можно сделать, в прямом смысле слова, не отходя от кассы. Несколько таких комплексов представлены у нас на сайте.

Если симптомы уже появились, подход нужно изменить:

- Подобрать компрессионный трикотаж и носить его во время работы.
- Использовать системные венотоники – препараты для улучшения тонуса вен, уменьшения венозного застоя.

Можно использовать местные средства, самостоятельно или сочетать с системными венотониками.

В аптеках такими средствами может быть занята вся витрина, но среди них есть те, которые выделяются из общего ряда. Например, новинка Ангиорус Гель, недавно выпущенный на рынок компанией Биннофарм Групп.

Ангиорус Гель имеет в составе множество различных компонентов, благодаря чему он действует комплексно. Главный эффект – облегчение ощущения усталости и тяжести в ногах. Один из важных компонентов – инновационная система доставки троксерутина NIOTROX, обеспечивающая проникновение троксерутина глубоко в кожу благодаря ультрадеформируемым ниосомам. Ангиорус Гель содержит также ментил лактат – компонент, который дает приятное ощущение прохлады; вещества, заживляющие и питающие кожу – декспантенол и масло виноградных косточек.

В Ангиорус Гель добавлен и специальный шиммер, который придает коже эффект легкого сияния и визуально выравнивает ее тон. Это не влияет на проблемы с венами, зато может заметно улучшить внешний вид. Можно без стеснения надевать просвечивающие колготки и с удовольствием носить платья и юбки.

Ваши ноги вас «кормят», и вы заслужили, чтобы они хорошо выглядели!

Ноги оценят заботу

Подбираем компрессионный трикотаж для профилактики и лечения, учимся его носить

Александра Соколова

Наш эксперт – врач-флеболог Татьяна Ермакова

В современном подходе к профилактике и терапии варикозной болезни не обойтись без применения компрессионного трикотажа, а при тромбозах глубоких вен его ношение просто обязательно. В случае варикоза эти изделия, созданные на основе высоких технологий, становятся одним из главных методов лечения, причем с клинически доказанной эффективностью. Однако, судя по вопросам, которые часто задают врачам и сотрудникам аптек, у людей нередко возникают проблемы как с выбором этих изделий, так и при носке и уходе за ними. Попробуем прояснить некоторые моменты.

Все зависит от ситуации...

– Надо ли постоянно носить компрессионный трикотаж?

Здесь все зависит от состояния вен и от ситуации. Например, если у вас нет выраженного варикоза и вы используете компрессионный трикотаж для профилактики, носить его постоянно не стоит.

Надо надевать компрессионный трикотаж в случае, если ожидается нагрузка на вены:

- во время авиаперелетов,
- при длительных путешествиях на автобусе, в автомобиле, поезде
- при продолжительных пеших прогулках,
- во время силовых тренировок,
- на работу: представителям ряда профессий – парикмахерам, хирургам, продавцам, водителям и, конечно же, работникам первого стола в аптеке, которые длительное время проводят стоя или сидя, это просто необходимо!

Ежедневное ношение компрессионного трикотажа от нескольких недель до нескольких месяцев показано:

- во время беременности;
- после длительного соблюдения постельного режима во время болезни,
- после хирургического вмешательства,
- после операции по склеротерапии.

Для профилактики подходят изделия со степенью компрессии в районе щиколотки до 18 мм рт. ст.

Постоянное или длительное ежедневное использование трикотажа требуется:

- при хронической венозной недостаточности,
- при выраженном варикозе,
- при трофических нарушениях (на них указывают темные пигментные пятна и язвы на щиколотках и голенях).

В этом случае врач обязательно включает трикотаж в комплекс консервативного лечения, определяя как степень компрессии, так и режим носки.

Почувствуйте разницу!

– Чем компрессионные чулки отличаются от обычных эластичных, ведь они тоже неплохо обжимают ноги?

– У обычных чулок по всей длине давление распределено одинаково, тогда как у лечебных оно разное: максимум компрессии (100%) приходится на щиколотку, на голень – 70–75%, а на нижнюю треть бедра – 25–30%. Так создается эластичный каркас для поддержания расширенных вен, который обеспечивает хорошую работу клапанов внутри вены за счет их смыкания. Благодаря избирательному давлению кровь не скапливается под силой тяжести в нижних отделах ног. Восстанавливаются нормальный кровоток и лимфоток, что приводит к улучшению питания клеток и удалению продуктов их обмена. Исчезают боль, отеки и тяжесть в ногах.

– Нужно ли снова снимать мерки при покупке лечебного трикотажа 2-го класса компрессии, если раньше использовались чулки 1-го класса для профилактики и известен свой размер?

– Каждый раз при покупке компрессионного изделия надо заново определять нужный размер, даже если вам кажется, что фигура ничуть не изменилась с того момента, когда вам проводили измерения. Ведь задача лечебного изделия – создать идеальный каркас для поддержания варикозных вен, а здесь даже пара сантиметров может играть роль.

Модели компрессионного трикотажа, в состав которых входит микрофибра, более плотные и более теплые

– Зимой довольно холодно ходить в тонких колготах. Можно ли поверх компрессионных надевать обычные колготы?

– В этом нет необходимости. Ведь существуют модели компрессионных изделий в состав которых входит микрофибра, которая делает компрессионный трикотаж и более плотным, и более теплым. Изделия идеально подходят в холодный период года.

Чтобы продлить срок службы

– Зачем советуют надевать компрессионные колготы лежа, утром, еще не вставая с постели, и в перчатках?

– Лежа надевать компрессионный трикотаж обязательно лишь в том случае, если у вас ноги склонны к быстрому отеку и если вы носите лечебные изделия высокой степени компрессии. А перчатки нужны для того, чтобы случайно не зацепить и не порвать чулок. По этой же причине надо снять кольца и браслеты. Кроме того, зацепки могут появиться из-за грубой шершавой кожи на пятках и слишком длинных ногтей, так что педикюр и маникюр придется делать более тщательно.

– Как правильно ухаживать за компрессионным трикотажем?

– Для этого типа белья допустима только ручная стирка мягким моющим средством. Нельзя использовать ополаскиватели. Стирка нужна после каждой носки, вода должна быть не выше 40 °С. При этом нельзя сильно отжимать изделие, а сушить его надо только в горизонтальном положении вдали от отопительных приборов. Учитывая, что стирать лечебный трикотаж придется ежедневно, лучше приобретать сразу две пары.

RELAXSAN

Компрессионный трикотаж Relaxsan – красивый путь к здоровой жизни!

Официальный партнер Ассоциации флебологов России

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

Made in Italy

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ СО СПЕЦИАЛИСТОМ. НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ.

Стряхнем усталость!

Татьяна Минина

Приходим в себя после новогодних праздников

Праздник, застолье, гости, алкоголь… Волшебные новогодние каникулы. Как их провести, нам рассказывать не надо. А вот что потом? Не чувствуете ли вы, как сильно устали после праздников? Если так, то эти советы для вас! Рассказываем, как прийти в себя и войти в рабочий режим.

Восстанавливаем нервы

Предлагаем вам три психотерапевтических упражнения, которые помогут адаптироваться к рабочим будням.

Восстанавливаем тело

Главное в посленовогоднем восстановлении – вернуться в режим «отдых-работа» и вывести из организма последствия праздников – токсины и гормоны стресса. В этом помогут режим дня, правильное питание и свежий воздух.

Спите ночью

Если рабочий график позволяет (нет ночных смен), ложитесь спать примерно в одно время, 23–24 часа. Засыпание в этот временной период отрегулирует гормональный фон и восстановит нейромедиаторы нервной системы. Если работа посменная и ночи бывают рабочими, перед тем, как лечь спать после ночной смены, примите мелатонин в таблетках.

Подсушитесь

Примерно половина лишнего веса, который многие обнаруживают у себя после новогодних каникул, – вода. Даже если явных отеков нет. Дело в том, что соленая, копченая, сладкая еда и газированные напитки задерживают жидкость в подкожных тканях. Алкоголь провоцирует жажду, после которого опять-таки начинаются отеки, так как обмен веществ нарушен спиртом. Поэтому ешьте больше зеленых водянистых сырых или притушенных овощей, фруктов, сходите в сауну или на лимфодренажные процедуры. Можно делать домашний массаж сухой щеткой (брашинг) или массажерами, обертывания. Пить желательно только чистую негазированную воду, даже от кофе и чая стоит отказаться на пару недель. Это поможет вывести лишнюю жидкость из межклеточного пространства.

Дышите глубже!

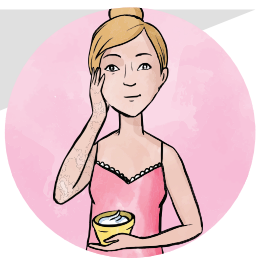
Прогулки на свежем воздухе – отличный способ выдохнуть токсины. Ведь легкие так же активно выводят их, как почки и кожа. В зимних прогулках есть особенный плюс: больше всего калорий организм расходует… на поддержание температуры тела. Причем калории эти берутся из жировых отложений. Если вы выйдете на улицу при температуре около 0 °С, ваш метаболизм повысит сжигание калорий в 2 раза даже в одежде! А если регулярно гулять при минус 5–10 °С, сжигая по 500–1000 килокалорий за часовую прогулку, можно заметно похудеть. Найдите время на такие выходы 3–4 раза в неделю.

Планируйте приемы пищи

Бывает, что из-за напряженной работы мы не едим по 8, а то и по 12 часов. Итог – ощущение разбитости, стресс, чувство волчьего голода. В этом состоянии волей-неволей бросаете в рот что-то быстрое и высококалорийное и продолжаете есть, переедая, потому что насыщение замедляется. Все это результат работы защитных механизмов нашего мозга. Раз есть голод, значит, надо пополнять запасы жира в теле при первой возможности. Поэтому планируйте своей день так, чтобы перекусывать каждые 2–3 часа полезным и низкокалорийным, не допуская чувства сильного голода. На работе держите под рукой полезный перекус: хлебцы, кефир, банан, протеиновый батончик. Они позволяют не переедать после праздников и снизить стресс.

Восстанавливаем лицо

После пищевых излишеств уход за кожей должен стать более тщательным и прицельным. Тем более зимой, когда кожа сохнет от отопления и шелушится от мороза и ветра.



Замените привычное средство для умывания на кремовое – с маслами в составе. Это поможет предотвратить чрезмерное удаление кожного сала и сохранить защитный гидролипидный слой кожи.

Если пользуетесь эксфолиантами, замените активный скраб на гоммаж с более тонкой структурой и более низкой концентрацией кислот. При сухой коже наносите их 1 раз в 10 дней, при жирной и комбинированной – 1 раз в неделю.

Применяйте сыворотки и кремы с витамином С. Он стимулирует выработку коллагена, что поддерживает уровень увлажненности кожи и защищает ее от агрессивных внешних факторов. Плюс аскорбиновая кислота – антиоксидант, который поможет остановить процессы фотостарения, которые активно начались летом под воздействием ультрафиолета. Концентрация ascorbic acid в косметике должна быть 5–10% – это эффективно, но не раздражает кожу. При чувствительной коже лучше ограничиться 5%.

Перед привычным уходовым кремом наносите сыворотку с низкомолекулярной гиалуроновой кислотой. Это вещество проникает в глубокие слои эпидермиса, восстанавливает тургор кожи, разглаживает мелкие морщины и убирает шелушение. Крем поверх средства с гиалуроновой кислотой нужен обязательно, чтобы «запечатать» кожу. Иначе это вещество начнет испаряться вовне и, наоборот, вытягивать влагу из кожи. Едва сыворотка впиталась, нанесите привычный крем.

Мини-медитация

Возьмите одну изюминку из пакета, остаток уберите, чтобы не отвлекаться. Положите ее на ладонь. Сделайте 2–3 цикла вдох-выдох, сосредотачивая взгляд на этой изюминке. Теперь смотрите только на нее, не отвлекаясь на окружающие предметы. «Погладьте» ее взглядом, исследуйте все складки поверхности, разглядите прилипшие крошки, точку, где располагалась веточка… Рассматривайте изюминку минуты 2–3, вдыхайте ее аромат, думайте только о ней. Это сосредоточение поможет вам поместить все свое внимание в объект. Когда вы почувствуете, что расслабились, можете изюминку съесть. Но опять-таки – неспеша, сначала покатав ее языком во рту, ощущая ее аромат и вкус. Только потом можно жевать и глотать!

Теперь вы сконцентрированы и можете использовать эту концентрацию и собранность для любой рабочей задачи.

Упражнение полезно делать 2–3 раза в день или когда вам надо собраться для какой-то работы. Для мини-медитации можно использовать любой мини-предмет – горошину, серьгу, кольцо, кусочек ореха. Главное – маленький размер и причудливая форма. И конечно, несъедобное не стоит брать в рот.

Прогрессивная релаксация

Это упражнение основано на физиологии нашего организма: чтобы расслабиться, надо предварительно напрячься. Чем сильнее напряжение, тем мощнее последующее расслабление. Используем мышечную систему, чтобы управлять нервной. Сядьте в кресло поудобнее, откиньтесь на спинку стула и с силой сожмите одну руку в кулак. Почувствуйте, как напрягается вся ваша рука – пальцы, предплечье, плечо. Напрягитесь максимально, сосчитайте до трех и… разожмите пальцы. И расслабьте руку и все тело так, как будто вы сейчас «стечете» по спинке кресла на сиденье. Теперь вы расслаблены и спокойны, рабочие стрессы и бытовые неурядицы отстранены и перестали занимать ваше внимание.

Делайте это упражнение от 2 до 5 раз в день, научитесь извлекать из него максимум расслабления после напряжения. Руки можно менять.

Аутоуспокоение

Доказанный факт: человек верит в то, что себе говорит. На этом основана методика аутотренинга. К сожалению, чаще люди говорят себе что-то негативное: считают себя неудачником, некрасивой, находят у себя несуществующие болезни и так далее. Убеждая себя, можно справиться с постпраздничной тоской и депрессией. Стоя, сидя или размеренно идя, на вдохе скажите себе: «Я», а на выдохе: «Успокаиваюсь». Обратите внимание: как физиологически вдох короче выдоха, поэтому длина слов разная. «Успокаиваюсь» должно звучать именно так, не как «успокоюсь» или «успокоилась», а именно как действие, которое происходит сейчас.

Убедите себя, и вы сможете пользоваться этой методикой каждый раз, когда вас что-то бесит или раздражает.

Повторите упражнение 8–10 раз без спешки. Лучше начинать каждый день в ситуациях, когда вас что-то слегка беспокоит, чтобы постепенно применять наработку при более серьезных кризисах.

Используйте эти советы, чтобы привести себя в порядок внешне и изнутри!

В новый год с новыми целями

Ольга Жукова

Как добиться, чтобы все наши грандиозные планы претворились в жизнь

Наш эксперт – врач-психотерапевт-психоаналитик Федерального научно-клинического центра специализированных видов медицинской помощи и медицинских технологий ФМБА России Ольга Дизендорф

Новогодние праздники – это время надежд, поэтому в предновогодние дни люди традиционно подводят итоги уходящего года, загадывают желания и начинают строить планы на следующий год. Чтобы в наступающем году удалось осуществить все намеченное и добиться перемен к лучшему, нужно не только приложить определенные усилия, но и правильно запланировать желаемые изменения в своей жизни. Как строить планы на следующий год, чтобы они непременно воплотились?

Нам хочется, чтобы в наступающем году исполнились все наши желания, чтобы удалось осуществить все задуманное, добиться поставленных целей и изменить к лучшему свое бытие. Для этого многие люди стремятся в наступающем новом году начать «новую жизнь»: заняться саморазвитием или спортом, повысить профессиональную квалификацию, подучить иностранный язык, отказаться от вредных привычек, похудеть и т. д. Не секрет, что претворить в жизнь свои грандиозные планы удается не всем.

Чтобы в наступающем году вы действительно смогли добиться перемен к лучшему и выполнить все запланированное в новогодние дни, необходим правильный психологический настрой и внутренняя готовность к предстоящим переменам, а строить планы на будущее нужно обдуманно и тщательно. Правильно составить свой личный план на грядущий год помогут следующие советы.

Совет первый: настройтесь на изменения к лучшему в наступающем новом году.

Для этого нужно начать с себя! Помните, что наши мысли материальны, то есть они непосредственно влияют на то, что происходит с нами и нашими близкими. Это природа, закономерность. И перемены к лучшему у нас начнутся только тогда, когда мы действительно серьезно настроимся на решение тех вопросов и проблем, которые возникают в нашей жизни. Новый год – это великолепная возможность начать что-то хорошее и новое! Заведите себе новый ежедневник или красивый блокнот, чтобы записывать в него свои планы и отмечать их выполнение – так вам будет легче начать «новую жизнь» с чистого листа.

Помните, что наши мысли материальны, то есть они непосредственно влияют на то, что происходит с нами и нашими близкими. Это природа, закономерность

Совет второй: начните новый год с формулировки своих личных желаний и целей.

Запишите их в свой блокнот и поясните для себя, для чего они вам нужны и каких положительных изменений в своей жизни вы сможете добиться, если все ваши желания осуществятся и вы достигнете поставленных перед собой целей. Это очень важно знать! Понимание такой причинно-следственной связи даст вам дополнительный стимул к осуществлению задуманного и поможет добиваться именно того, что вам действительно нужно.

Запишите в свой план все, что вы хотите изменить в своей жизни в наступающем году, но формулируйте свои цели четко и конкретно: если вы хотите похудеть, то к какому сроку и на сколько килограммов, если планируете увеличить физические нагрузки, то поясните, каким именно видом спорта вы хотите заниматься и где конкретно (на домашнем тренажере, в фитнес-центре, в бассейне) и т. п. Четко определив свои цели и задачи, составьте поэтапный план для достижения каждой намеченной цели – так вам будет легче добиваться желаемого и удобнее контролировать свой прогресс.

Совет третий: действуйте!

Чтобы начать «новую жизнь», не следует откладывать запланированное «на потом» – начинайте действовать немедленно! Если вы решили повысить свою физическую активность, начните хотя бы с ежедневных прогулок на свежем воздухе. Если хотите избавиться от привычки «зависать» в смартфоне, отключите его хотя бы на полдня уже сегодня. Если планируете перейти на здоровый образ жизни, запишите, от каких нездоровых или вредных привычек вы хотите отказаться (неправильное питание, сидячий образ жизни, недостаток сна и т. п.), составьте новый распорядок дня и начинайте соблюдать его немедленно.

Совет четвертый: хвалите себя за свои достижения.

Выполняйте свой план поэтапно, отмечайте свои достижения в ежедневнике и хвалите себя за них. Это поможет сохранить позитивный настрой и не отступать от намеченного курса.

Совет пятый: не допускайте негатива.

Если вам по каким-либо причинам не удается выполнить намеченное, нельзя опускать руки, отказываться от своих целей и говорить себе что-нибудь типа «мне опять не везет» или «у меня все равно ничего не получится». Постарайтесь проанализировать ситуацию и понять, что именно мешает вам добиваться желаемого. Выяснив эти причины, постарайтесь четко и конкретно их сформулировать и запишите их в свой блокнот – так вам будет легче их устранить, и вы сможете продолжить свой путь к намеченной цели.

Совет шестой: обращайтесь за поддержкой к друзьям и близким.

Поделитесь своими планами с членами семьи или близкими друзьями, объясните им свои цели и расскажите, как вы планируете их достичь. Поддержка близких поможет вам сохранить мотивацию к достижению запланированного. Будет особенно полезно найти единомышленников: если вы начнете правильно питаться всей семьей или заниматься спортом вместе с партнером или близким другом, то придерживаться намеченного курса будет легче.

Имя Розы

Нейрокосметика ROSE DE ROSE Librederm возобновляет способность зрелой кожи к самовосстановлению и омоложению на клеточном уровне. Активные ингредиенты локально воздействуют на рецепторы кожи, способствуют восстановлению клеточных структур и перезапускают биохимические процессы на работу «в молодом режиме». Кожа вновь обретает упругость и эластичность, овал лица заметно укрепляется, морщины сокращаются.

В основе формул – активная база: вместо воды используется гидролат лепестков дамасской розы (известный антиоксидант). Еще одно ноу-хау – инновационный вакуумный флакон для сывороток и кремов с легкой текстурой. Он регулирует дозировку средств и служит удобным travel-форматом. Через 8 недель применения косметики Rose de Rose кожа буквально расцветает – становится заметно более плотной, упругой и подтянутой.

Rose de Rose Librederm – это поистине косметика будущего!

Важно смотреть на профессию шире

Наталья Чеснокова

- Доцент кафедры управления и экономики фармации и фармацевтической технологии ПИМУ (Нижний Новгород)
- Кандидат фармацевтических наук
- Бакалавр юриспруденции

Своевременное открытие

Я выросла в медицинской семье, исключение – только мама-педагог. Не удивительно, что меня видели в качестве продолжательницы династии. Но врачом мне быть не хотелось, так как боялась анатомки, крови, да и лечить людей тоже как-то страшновато. К счастью, в НижГМА (ныне ПИМУ) открылся новый, фармацевтический факультет. Туда-то я и поступила: и к медицине близко, и нет врачебной специфики.

Получив диплом провизора, как и большинство выпускников, я трудоустроилась в аптеку. Работала за первым столом, затем стала заместителем заведующей. Поначалу было тяжело психологически. До этого мне не приходилось так много общаться с больными людьми, которые имеют особенности поведения. Но вскоре я поняла, как их можно поддержать советом, консультацией, доброжелательным отношением. Сознание того, что ты можешь помочь людям, – одна из самых привлекательных сторон нашей профессии.

Как заместитель заведующей я составляла заявки, принимала организационные решения, но основное время по-прежнему проводила за первым столом. Сейчас нередко вспоминаю аптеку с ностальгией по ее особой атмосфере.

Быть на шаг дальше

Проработав в аптеке более 3 лет, я решила, что пора заняться подготовкой диссертации. Поступила в аспирантуру и начала работать ассистентом на кафедре управления и экономики фармации и фармацевтической технологии. И больше уже оттуда не ушла. Преподавание засасывает. Видимо, мамины «педагогические гены» сыграли свою роль.

Общаясь с молодежью, я постоянно расту сама. Здесь нужно постоянно развиваться интеллектуально, не останавливаться в этом процессе, всегда знать больше, быть на шаг дальше. Если в аптеке необходимо в первую очередь изучать нововведения в нормативных документах отпуска лекарств и, собственно, сами новые лекарства, то на кафедре требуется быть в курсе всего нового, что происходит в нашей отрасли.

Помимо обучения студентов я обучаюсь и сама. В прошлом году стала бакалавром юриспруденции. Сфера обращения лекарственных средств – одна из самых контролируемых со стороны государства, поэтому важно хорошо разбираться в огромном количестве нормативных документов, чтобы не допустить нарушений. Кроме того, руководители аптечных учреждений обязаны знать трудовое право, предпринимательское право и другие нюансы, не относящиеся напрямую к фармацевтическим приказам. Так что юридические знания преподавателю кафедры управления и экономики фармации очень нужны.

Мне вообще хочется в будущем теснее связать нашу сферу с юридической и развивать отдельное направление фармацевтического права. На стыке смежных отраслей всегда рождаются интересные проекты, и сейчас самое время для такого объединения.

Сложности и возможности

Не скрою, что у меня, как, наверное, у многих людей, иногда проскальзывали сомнения в правильности профессионального выбора. Порой мне казалось, что наша профессия угасает, теряет актуальность. Но по мере расширения собственного кругозора я стала видеть, сколько на самом деле возможностей дает диплом провизора.

Для выпускника фармацевтического вуза принято рассматривать только три перспективы: розничная аптечная торговля, оптовое звено или карьера медицинского представителя. Но если посмотреть шире, в контексте сферы обращения лекарственных средств, то мы увидим разнообразный спектр для реализации потенциала – от создания лекарственных средств до их утилизации. Это разработка, исследования, испытания, контроль качества, управленческая и надзорная деятельность и многое другое. Словом, найти свое «место возле лекарств» может каждый. Было бы желание!

Записки провизора

Артур Варданян

К 200-летию Ф.М. Достоевского

«Я ее клеенкой накрыл хорошею, американской клеенкой, а сверх клеенки уже простыней, и четыре склянки ждановской жидкости откупоренной поставил, так и теперь стоят».

Так Рогожин после убийства Настасьи Филипповны пытался скрыть следы преступления.

Достоевского на эту подробность в романе «Идиот» навело реальное преступление, произошедшее в Санкт-Петербурге.

Купец Мазурин ограбил и убил своего кредитора, ювелира Калмыкова. С помощью ждановской жидкости он более восьми месяцев скрывал тело.

Ждановская жидкость… Что это такое?

Придумал ее инженер технолог Николай Жданов, в 40-х годах XIX века. Производилась она как заводским, так и кустарным способом. Состав был довольно простой:

- сернокислое железо;
- кипяченая вода;
- неочищенный древесный уксус;
- эфирное масло лаванды.

Использовали ее для устранения зловоний, обрабатывали выгребные ямы.

Вот что писал о ждановской жидкости хирург Николай Иванович Пирогов после испытаний ее в анатомическом институте:

«При малом количестве и в соединении с половиной количества воды она в самое кратчайшее время совершенно уничтожает зловоние в воздухе, развивающееся от гниения трупов … в самое короткое время она превращает зловредный воздух в здоровый».

По воспоминаниям того же Пирогова, в Крымской войне 1853–1855 годов были большие потери среди раненых после операций, от заражений. После того, как стали обрабатывать операционные и лазареты ждановской жидкостью, потери резко сократились.

Но использовали эту жидкость недолго, ее вскоре вытеснила карболовая кислота (фенол) – она была в пять раз дешевле.

Вспомнили ее снова в 1946 году, но совсем по другому поводу. В связи с фамилией первого секретаря Ленинградского обкома партии Жданова. Тогда начались гонения на Анну Ахматову и Михаила Зощенко. Появилось выражение: «Окропим Ахматову и Зощенко ждановской жидкостью». Так из полезного продукта жидкость превратили в орудие травли писателей.

Вряд ли Федор Михайлович одобрил бы этот сюжет.

НАСТРОЕНИЕ

В аптеке возле витрины задумчиво стоит парень лет двадцати. Аптекарша:
– Молодой человек, вам помочь? Вам какие презервативы?
Парень, грустно:
– Поздно… Подгузники и детское питание, пожалуйста…

***

Встречаются два алкоголика, и один говорит другому:
– Я тут недавно у врача-нарколога был, так вот он мне сказал, что действительно вредно пропускать рюмочку перед едой.
– Ну, конечно, раз пропустишь, два пропустишь, а потом и вовсе пить бросишь.

***

– Коллега, а вы специалист в какой области медицины?
– Я проктолог.
– А я гинеколог.
– Соседи, значит…

***

Он так давно работает доктором в городской больнице, что давал клятву лично Гиппократу.

***

– Оба зуба у вас воспалены, придется их удалить.
– И сколько это будет стоить?
– Три тысячи рублей.
– Три тысячи за две минуты работы?!
– Ну, если хотите, я могу тащить их медленно.

***

Приходит больной к врачу.
– Доктор, помогите, мне вот уже месяц постоянно снятся крысы, которые играют в футбол.
– Вот вам микстура, выпейте, и все у вас сейчас же пройдет.
– Доктор, а можно послезавтра начать ее принимать? А то у них завтра финал.

***

– Доктор, что мне делать, чтобы жить долго?
– Бросьте пить, курить, перестаньте общаться с женщинами…
– И я буду жить долго?
– Нет, но ощущение этого у вас появится.

«ФМ. Фармация и Медицина» № 12, декабрь 2021.

Газета зарегистрирована в Роскомнадзоре.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС 77-73614 от 05.10.2018

Периодичность издания – 1 раз в месяц

Учредитель и издатель ООО Издательский дом «Стриж Медиа»

Адрес редакции и издательства: 125124 Россия, г. Москва, 5-я улица Ямского Поля, д. 7, стр. 2

Генеральный директор Т.Г. Олеринская

Главный редактор Т.Е. Кукушева

Редактор А.А. Гришунина

Дизайн-макет Е.А. Кузнецова

Контакты: +7–495–252–75–31 tkukusheva@strizhmedia.ru

Сайт: https://phmlife.ru/

Отпечатано в филиале «ПФОП» «Волоколамская типография», 143600 Московская область, г. Волоколамск, ул. Парковая, д. 9.

Заказ № 2501-21.

Тираж 30 000 экз.

Номер подписан в печать 13.12.2021

Дата выхода в свет 15.12.2021

Фотографии в номере фотобанк Freepik.

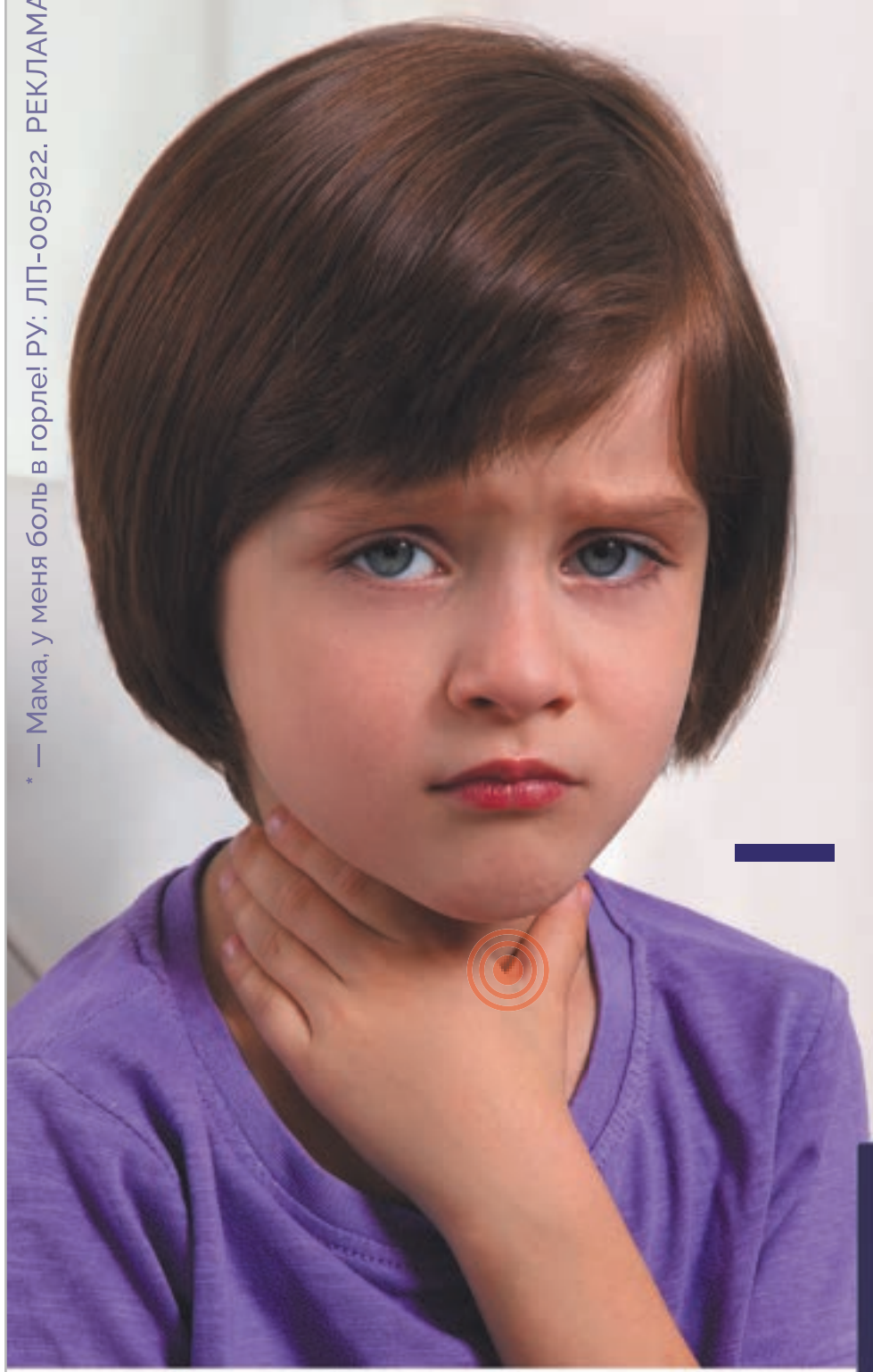
Перепечатка материалов, опубликованных в газете «ФМ. Фармация и Медицина», возможна только с разрешения редакции.

Стратегический партнер маркетинговая компания DSM GROUP

© ООО ИД «Стриж Медиа», 2018

ЛОРОЛИЗИН®

- при инфекциях горла
- при насморке и кашле
- при гингивите и стоматите
- при герпетических поражениях



— Мама, у меня голь в борле!*

РАЗРЕШЕНО:

беременным и кормящим

детям от 3-х лет

ЛОРОЛИЗИН — антисептик широкого спектра действия для лечения инфекционно-воспалительных заболеваний слизистой оболочки полости рта, десен и гортани.

lorolizin.ru

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ
НЕОБХОДИМО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ИНСТРУКЦИЕЙ

* — Мама, у меня боль в горле! РУ: ЛП-005922. РЕКЛАМА.