

популярный и полезный журнал для аптек

МИСТЕР БЛИСТЕР



№5 • май 2017

Идея – основа бренда



Валерий Ославский:
«У меня не работа,
а мечта!»

ФАРМБИЗНЕС

Перспективная стратегия
«последней мили»

МИР МЕДИЦИНЫ

Когда солнце
опасно

ПРОФИЛАКТИКА

Найти дорогу
в тайный сад

Розчин від грибкових інфекцій нігтів¹

Естетична краса – це здоров'я **ваших нігтів!**



- 1** Вбиває майже всі види грибків на нігтях
- 2** Зручне нанесення на ніготь та під ніготь завдяки крапельниці
- 3** Великий флакон, що забезпечить тривалий курс лікування грибка нігтів

¹ Інструкція для медичного застосування препарату Естецифін розчин.

Ім'я препарату: **ЕСТЕЦИФІН**

Дієчна речовина: нафтифін Гідрохлорид. Код АТХ D01A E22.

Показання до застосування

Місце лікування грибкових інфекцій, спричинених зумовлених до нафтифіну чинниками: грибової інфекції шкіри та шкрявних складок; жовто-білий микоз; грибові інфекції нігтів (оніхомікози); шкірні кандидози; високонісодбні лишай; загальні дерматомікози із свербілем або без нього; микоз зовнішнього слухового проходу.

Спосіб застосування та дози

Наносити на уражену поверхню шпирі 1 раз на добу після її очищення, закриваючи приблизно 3 см діаметри здорової шкіри навколо зони ураження. Тривалість лікування при дерматомікозах – 2-4 тижні (у разі необхідності – до 8 тижнів); при кандидозах – 4 тижні; при інфекції нігтів – до 6 місяців. При грибових захворюваннях нігтів рекомендується застосувати 2 рази на добу. Перед застосуванням необхідно видалити уражену частину нігтя. При микозах зовнішнього слухового проходу – лікування не менше 14 днів. Лікування слід проводити щодня ввечері у вужу ванній турбид, змоченим розчином, на 5-8 хвилин. 1-2 рази на добу. Для запобігання рецидивам лікування слід продовжувати не менше 2 тижнів після зникнення основних симптомів захворювання.

Протипоказання

Підвищена чутливість до нафтифін або пропіленгліколю. Препарат не можна наносити на рану поверхню. Не застосовувати для лікування очей.

Побічні реакції

У пошкоджених місцях можуть проявлятися місцеві реакції: сухість шкіри, почервоніння та відсутність почервоніння, еритема, свербіж, місцеве подразнення. Побічні ефекти зазвичай мляють, оборотний характер та не потребують відміни лікування.

Для більш детальної інформації щодо препарату дивіться інструкцію для медичного застосування.

Виробник (ПАТ «Фармак», вул. Франка, 74, м. Київ, 04080, Україна. Додаткова інформація за тел.: +38 (044) 469-97-97, e-mail: info@farmak.ua.

Інформаційний матеріал для розміщення у спеціалізованих виданнях, призначених для лікарів та медичних установ, а також для розповсюдження на конференціях, семінарах, симпозіумах і медичній тематик.

ІП № 04/14/83/01/01 від 14.12.2015, УКР/ПРОМО/02/2016/ЕСТ/ПРФ/ПБ/001

МИСТЕР БЛИСТЕР

популярный и полезный журнал для аптек
№5 (163) 2017

Издается с 2001 года

Журнал зарегистрирован Государственным комитетом информационной политики, телевидения и радиовещания Украины Свидетельство КВ № 13576 – 2550 ПР от 26 декабря 2007 года

Соучредители

ЧП «Социальная Маркетинговая Инициатива»
ЧП «Максима Хелс Рисёчь»

Издатель

ЧП «Социальная Маркетинговая Инициатива»

Адрес редакции:

Украина, 03151, Киев, а/я 22,
тел./факс: (044) 593-38-85
info@misterblister.com.ua
www.misterblister.kiev.ua

Редакционная коллегия

Главный редактор Людмила Гурин
Литературный редактор Инна Мудла
Руководитель рекламного проекта Илона Устименко
Консультант по маркетингу Ольга Онисько
Медицинский редактор Ирина Сапа, *канд. мед. наук*
Корректор Светлана Грицай
Дизайн и верстка Людмила Маслова
Фото stock.xchng

Редакция не всегда разделяет мнение авторов публикаций.

При использовании материалов ссылка на журнал обязательна.

Все права защищены.

За достоверность рекламных материалов несет ответственность рекламодатель.

Печать: типография ЧП «Перша Друкарня»

Украина, Киев, ул. Выборгская, 84

Сдано в печать 18.04.2017

Подписано в печать 19.04.2017

Тираж 13 000 экз.

© Мистер Блистер, 2016

**РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ
БЕСПЛАТНО
в аптеках
и фармацевтических фирмах
Украины**

Чтобы подписаться

на журнал «Мистер Блистер»,

необходимо позвонить в редакцию

по телефону 593-38-85

или отправить по электронному адресу

podpiska@misterblister.com.ua

следующую информацию:

- полное название аптеки,
- почтовый индекс,
- полный адрес,
- контактный телефон.

ФАРМБИЗНЕС

новости	2
бизнес-идея. Перспективная стратегия «последней мили»	3
nota bene. Лиотон® гель для здоров'я та краси ніг	7
запас прочности. Действует там, где необходимо	8

ПРАКТИКА

искусство продаж. Идея – основа бренда	10
обмен опытом. 20 лет вакцинации в аптеках	14
по пунктам. 5 актуальных «почему»	16
зона внимания. Различия розницы Киева и всей Украины	18
клиент аптеки. Как восстановить доверие	20
взгляд в историю. Белый халат – символ науки и чистоты	22

МИР МЕДИЦИНЫ

консультация. Когда солнце опасно	24
nota bene. Швидка Настя повертається!	26
узелок на память. Избавиться от «куриной кожи»? Это возможно!	28
особая тема. Терапия гепатита С: результаты исследований	30

ПРОФИЛАКТИКА

внутренний мир. Пусть мне будет хуже	32
плюс и минус. Комфорт в любое время года	34
время для себя. Найти дорогу в тайный сад	36
страна детства. Доносчик из 5-Б	38

НА ДОСУГЕ

о звездах. Валерий Ославский: «У меня не работа, а мечта!»	40
кинозал. Рекомендовано к просмотру	43
антистресс. Сериалы и поклонники	44
тайны судьбы. Тароскоп для Украины и ее жителей	46
легкий взгляд. Идеальный тайм-менеджмент	48



На правах реклами. Не є лікарським засобом

У пошуках нових антибіотиків

Грант у розмірі 48 млн доларів США отримали 11 біотехнологічних і дослідницьких організацій з Великобританії на розробку нових антибіотиків для боротьби з резистентними бактеріями. Кошти були виділені новим британсько-американським альянсом CARB-X, метою якого є боротьба з лікарською стійкістю мікроорганізмів. Планується, що CARB-X витратить ще 75 млн на найбільш успішні проекти. Також на створення нових вискоелективних антибіотиків незалежний міжнародний благодійний фонд Wellcome Trust має намір спрямувати 155,5 млн доларів. Раніше ВООЗ опублікувала перелік із 12 стійких до антибіотиків бактерій, які становлять найбільшу загрозу для здоров'я людини. Її експерти підкреслили, що для боротьби з ними необхідні нові антибактеріальні препарати. Ще наприкінці 2014 року було підраховано, що до 2050 року інфекційні захворювання, зумовлені стійкими мікроорганізмами, спричинять смерть 10 млн осіб щороку. Але незважаючи на тривожний прогноз, підкреслюється, що світові зусилля щодо поліпшення діагностики захворювань, розробки протимікробних засобів, а також розширення програм вакцинації стануть ефективною зброєю в боротьбі зі стійкістю бактерій до ліків.

Оральні контрацептиви захищають від раку

Використання оральних контрацептивів може тривалий час захищати від кількох різновидів раку, повідомляє Medical News Today. Проаналізувавши дані про понад 46 тис. жінок, учні з Університету Абердіна (Великобританія) виявили, що ті з них, які приймали такі препарати, менш схильні до ризику раку товстої і прямої кишок, яєчників і ендометріального раку, ніж жінки, які ніколи у цей спосіб не оберігалися від вагітності. Крім того, дослідження не знайшло зв'язку між використанням оральних контрацептивів у репродуктивному віці і високим ризиком захворювати на рак пізніше. Захисні властивості гормональних таблеток щодо цих патологій зберігалися і через 30 років після закінчення їх прийому. Щоправда, був виявлений більш високий ризик розвитку раку грудей і раку шийки матки, але він зменшувався протягом п'яти років після припинення прийому контрацептивів.

Новий дім для ЕМА

Уряд Фінляндії заявив про готовність розмістити штаб-квартиру Європейського агентства з лікарських засобів (ЕМА) у Гельсінкі після виходу Великобританії зі складу Євросоюзу, повідомляє Reuters. Зараз головний офіс агентства розташований у Лондоні. У штаті ЕМА близько 900 співробітників. У Гельсінкі вже розташована штаб-квартира Європейського хімічного агентства (ЕЧА).

Застуда чи алергія?

Більше половини людей, які страждають на алергію, не звертаються до лікаря, бо вважають, що застудилися. Щоб зрозуміти, маєте ви справу із застудою або з алергією, слід відповісти на деякі питання, наприклад: як швидко з'явилися симптоми? Застуда розвивається протягом 1–2 днів. Якщо ж ознаки хвороби виникають раптово, то, ймовірно, це алергія. Важливо і те, скільки тривають симптоми. При застуді вони зникають зазвичай через тиждень, а ось алергія може дошкуляти довго. Свербіж, подразнення шкіри і сльозотеча більш характерні для неї, ніж для застуди.

Унікальна аптечна мережа

Найбільша аптечна мережа США Walgreens Boots Alliance і оператор лікарського страхування Prime Therapeutics створили компанію AllianceRx Walgreens Prime – об'єднану аптечну мережу, яка спеціалізуватиметься на продажах дорогих препаратів, які потребують особливих умов транспортування і зберігання. Штаб-квартира компанії розміститься в Орландо (Флорида). Згідно з планами партнерів, у компанії по всій країні працюватимуть 3 тис. осіб. Аптеки, що належать Prime, будуть об'єднані в одну мережу з аналогічними аптеками Walgreens. Це дозволить домогтися від фармкомпаній вигідніших цін на дорогі оригінальні препарати, йдеться в спільному прес-релізі Prime і Walgreens.

Перспективная стратегия «последней мили»

До марта 2014 года 28-летний уроженец штата Цинциннати (США) Вивек Рамасвами работал аналитиком в хедж-фонде QVT Financial. Изучая деятельность фармкомпаний, он обратил внимание на то, что там часто отказываются от работы над лекарственными средствами, даже если те перспективны, по финансовым причинам или из-за смены приоритетов. Иными словами, множество почти законченных исследований можно относительно быстро завершить и вывести препараты на рынок. Вдохновленный этой идеей, Рамасвами создал проект Roivant.

Успешный старт

Для начала Вивек Рамасвами совместно с израильской компанией Dexcel Pharma вложил в Roivant около 100 млн долларов венчурного капитала. Затем он приобрел у компании GlaxoSmithKline первую незавершенную разработку – препарат RVT-101 (interipridine) для лечения болезни Альцгеймера. В декабре 2014 года Рамасвами создал дочернюю компанию Axivant Sciences, которая занималась разработкой именно этого лекарственного средства. Уже в следующем году во время первичного размещения акций на бирже она собрала рекордные для биотехнологической отрасли США 360 млн долларов, несмотря на то, что результаты третьей фазы клинических испытаний были еще неизвестны.

Сегодня у Roivant есть несколько «дочек», каждая из которых специализируется на своем направлении исследований. Так, Axivant Sciences разрабатывает методы лечения деменции. Помимо уже упомянутого interipridine в портфеле компании есть еще одно перспективное средство для лечения деменции, зрительных галлюцинаций и расстройств сна – nelotanserin, который она приобрела у Arena Pharmaceuticals.

Нишевые «дочки»

Вторая дочерняя компания Roivant – Muovant Sciences – занимается вопросами женского здоровья и эндокринными заболеваниями. Ее сотрудники работают над препаратами для терапии миомы матки и эндометриоза, а также

пытаются найти решение проблемы бесплодия. Сейчас Muovant Sciences совместно с известной японской корпорацией Takeda Pharmaceuticals проводит завершающие клинические испытания препарата для борьбы с миомой матки в Японии. В исследовании участвуют более тысячи пациенток, и если оно завершится успешно, препарат будет выведен на рынок в течение нескольких лет.

Третья «дочка» Roivant, названная Enzyvant Sciences, взялась за редкие наследственные заболевания, например болезнь Фарбера и синдром Ди Джорджи, а четвертая (Dermavant Sciences) ищет способы лечения атопического дерматита.

Обещанная прибыль

К 2017 году Roivant привлекла более 1 млрд долларов инвестиций. По мнению экспертов, своим успехом она в значительной мере обязана необычной бизнес-модели, разработанной Вивеком Рамасвами. Дело в том, что он не просто приобретает у фармкомпаний неоконченные разработки, а предлагает им долговременное сотрудничество. Так, за препарат interipridine Roivant заплатила GlaxoSmithKline всего 5 млн долларов в качестве аванса. Однако если это лекарственное средство удастся довести до ума и вывести на рынок, GlaxoSmithKline

Заявленная миссия Roivant – значительно сократить время и затраты на разработку новых лекарств, а также найти способы удешевить производство уже существующих.



получит еще 160 млн долларов и 12,5% прибыли от продаж.

Еще одно нововведение Рамасвами – работа с персоналом. Если в обычных фармкомпаниях ученые трудятся за зарплату, уровень которой не зависит от того, насколько успешной окажется их работа, фармацевты всех компаний, объединенных под «зонтиком» Roivant, знают, что получают огромную премию, если препарат, над которым они работают, будет выведен на рынок. Если исследования зайдут в тупик, они не попадут под сокращение, а перейдут в другие проекты. Такой подход значительно повышает мотивацию сотрудников, а следовательно, увеличивает шансы появления препарата в продаже.

Пока компания Roivant еще не может похвастать препаратами-блокбастерами, приносящими ей миллионы долларов. Впрочем, это неудивительно, ведь она существует всего три года. Благодаря удачной бизнес-модели за это короткое время она достигла значительных результатов – практически закончила работу над несколькими препаратами, привлекла к сотрудничеству известных ученых, а также стала настоящим магнитом для инвесторов.

Ольга ОНИСЬКО ■

Продукт здорової дієти

У 2010 році шведські вчені з Університету Умео вперше досліджували, як спосіб приготування кави впливає на її корисні властивості. Тоді улюблений напій мільйонів все ще підозрювали в канцерогенності, але 15 років спостереження за понад 64 тис. жителів провінції Вестерботтен показали, що зварена в джезві кава краще за фільтровану машиною: її вживання зменшує ризик раку молочної залози. Пізніше мета-аналіз 59 незалежних досліджень підтвердив, що кава знижує загальну захворюваність на рак. На основі цих та інших досліджень ВООЗ виключила каву зі списку ймовірних канцерогенів, де вона перебувала протягом довгих 25 років. Тепер ароматний напій заслужено визнали частиною здорової дієти. Втім, є нюанси. Кава з кофеїном корисніша, ніж без нього. Це пов'язано з тим, що при видаленні кофеїну із зерен вилучають багато антиоксидантів, які борються з окислювальним стресом і запальними реакціями. А натуральна кава без цукру корисніша за розчинну, яка може погіршувати засвоєння заліза.

Силденафіл від «КРКА»

Еректильна дисфункція є проблемою для значної кількості чоловіків в Україні. Допомогу їм пропонує компанія «КРКА» – це інноваційний препарат Візарсин® Q-TAB® (силденафіл). Він має форму таблеток, що розчиняються у порожнині рота. Завдяки цьому чоловіки матимуть змогу приймати Візарсин® Q-TAB®, не запиваючи рідиною, тож застосування препарату буде без зайвого афішування – дуже зручним та непомітним під час романтичних зустрічей. Чоловіки оцінять також і те, що препарат випускається у двох дозуваннях, по 50 та 100 мг, для кращого досягнення бажаного результату. Крім того, кожен має можливість вибрати під свої потреби і кількість таблеток в упаковці – одну або чотири.



Інформація про лікарський засіб

СептоАква® – допомога при полінозі

Нині у розпалі період цвітіння рослин, серед яких багато алергенів, тому дуже актуальною є профілактика полінозу. Для цього компанія «КРКА» пропонує СептоАква® для дорослих і СептоАква® для дітей, що містять ізотонічний стерильний розчин мінеральних солей. Ці препарати призначені для промивання носа – очищення слизової оболонки від пилку рослин-алергенів та інших забруднень. Якщо застосовувати СептоАква® для дорослих і СептоАква® для дітей регулярно, то ризик появи алергії суттєво зменшується. Можна використовувати засоби також і в комплексному лікуванні полінозу. Це може сприяти більш легкому перебігу захворювання, допомогти зменшити дози антигістамінних та інших протиалергічних препаратів. СептоАква® – це турботливий догляд, профілактика та лікування алергії у сезон квітання.



Реклама лікарського засобу

Не сидіти, а стояти

Британський фонд боротьби з серцевими захворюваннями (British Heart Foundation) повідомив, що понад 20 млн британців ведуть сидячий спосіб життя, причому серед жінок фізично неактивних більше, ніж серед чоловіків. Тим часом, згідно з рекомендаціями фахівців, людині віком від 19 до 64 років необхідно займатися спортом хоча б 150 хвилин на тиждень на тренуваннях середньої інтенсивності, а також мінімум два рази на тиждень – силовими вправами. Понад 1 млн людей у Великобританії щороку захворюють на якусь недугу, пов'язану із сидячою роботою, і в результаті економіка країни втрачає більше 13 млрд фунтів через пропущених 27 млн робочих днів. Учені рекомендують офісним працівникам проводити більше часу стоячи. За словами фахівців, якщо цілий рік впродовж робочого тижня стояти по три години на день, це буде еквівалентно десяти марафонським дистанціям.

Нейропротекція як основа лікування глаукоми

Глаукома – одне з найсерйозніших захворювань в офтальмології. Воно посідає друге місце серед причин інвалідизації пацієнтів внаслідок втрати зору. Підвищення внутрішньоочного тиску є одним з тих факторів, на які можливий вплив з метою нормалізації. Ще більш вагомим чинником, що призводить до втрати зорової функції, є руйнування нервових клітин, відповідальних за передачу зорового імпульсу. Заходи, спрямовані на запобігання або зменшення втрати нервових клітин внаслідок глаукоми, – це нейропротекція. Препарати, що мають нейропротекторний ефект, коштують дорого і недоступні в наш час для багатьох незахищених верств населення, тому препарат Бетофтан, який нещодавно з'явився у проглаукомній лінійці від компанії «Фармак», може не тільки ефективно вплинути на нормалізацію внутрішньоочного тиску, а й убезпечити зоровий нерв від факторів, що його пошкоджують, і тим самим якомога довше зберегти зір пацієнту.



Реклама лікарського засобу

ІБУПРОМ МАКС



ЛІКИ, СИЛЬНІШІ ЗА БІЛЬ

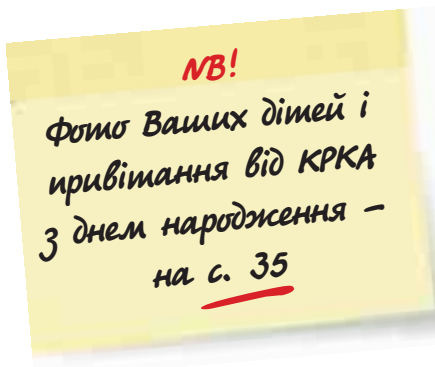


МАКСИМАЛЬНА СИЛА ДІЇ*

* Висхідна дозування ібупрофену 400 мг – найбільшій порівняно з іншими препаратами лінійки Ібупром: Ібупром №10 та Ібупром Спринт Калс №6 та №10 містять 200 мг ібупрофену.

Рекомендувати лікарський засіб / Е протиположання та побічні ефекти. Зберігати у місцях, недоступних для дітей.

ІБУПРОМ МАКС, таблетки, вкриті оболонкою, по 400 мг №12 та №24 (12x2 у блистерах), РП UA/1361/01/01. ІБУПРОМ, таблетки, вкриті оболонкою, по 200 мг, РП UA/6045/01/01. ІБУПРОМ Спринт Калс, капсула жовта містить ібупрофену 200 мг, №6 та №10, РП UA/6045/02/01. ІБУПРОМ Екстра, капсула жовта містить ібупрофену 400 мг, №6, РП UA/1388/01/01.



Гемотран – гідна альтернатива

Нині дедалі більше споживачів переорієнтовуються з російської продукції на товари українського виробництва. Тому компанія «Фармак», лідер фармацевтичної галузі України, звертає вашу увагу на те, що в групі антигеморагічних речовин з'явився ефективний і якісний препарат для лікування менорагії – Гемотран у формі таблеток по 500 мг №30. Гемотран – це гідна альтернатива таблетованим препаратам транексамової кислоти російського виробника за доступною ціною. Розчин препарату Гемотран також вже досить широко застосовується не тільки в акушерсько-гінекологічній, а й у інших хірургічних сферах як потужний кровоспинний засіб. Ми впевнені, що завдяки європей-

ським стандартам виробництва на заводі «Фармак» українські споживачі та лікарі високо оцінять якість нашого нового продукту!



Ініціатива МОЗ

Припинення імпорту в Україну ліків російського виробництва не нашкодить українським пацієнтам. Про це повідомила в.о. міністра охорони здоров'я Уляна Супрун. «Ми провели аналіз. Дуже мало ліків... які виробляються тільки в Росії і є єдиними в наявності в Україні на ринку», – сказала вона і підкреслила, що вже підготовлено відповідний лист до Кабміну з пропозицією додати до санкцій проти РФ медичні препарати. Уляна Супрун також зазначила, що зараз неможливо гарантувати якість цих ліків.

Роздільне харчування не краще за раціональне

У світі дуже популярне роздільне харчування, основне правило якого – не поєднувати вуглеводи з білками і кислими фруктами. Його поширенню сприяли голлівудські зірки, які завдяки такому режиму прийому їжі змогли суттєво схуднути, а потім багато про це розповідали. Ефективність методу вирішили перевірити вчені. Протягом шести тижнів вони проводили клінічні випробування за участю людей із зайвою вагою. Першій групі запропонували роздільне харчування, а другій – збалансоване. Важливо відзначити, що продукти для обох груп були ідентичними. В результаті зниження ваги у людей було однаковим. У висновку вчені вказали, що не існує явних переваг роздільного харчування. Дотримуватися роздільного харчування чи все ж таки зупинитися на збалансованому підборі продуктів – залежить від вас. Але слід пам'ятати, що в гонитві за красою фігури важливо прислухатися до свого тіла і підбирати оптимальний варіант, виходячи тільки з індивідуальних особливостей.



Спосіб зберегти самовладання

У Брістольському університеті провели дослідження, що довело: працівники, які мають можливість займатися спортом в офісі, більш «продуктивні, ефективні, щасливі та спокійні». В Японії про це знають уже давно – з 2010 року в державних компаніях запровадили обов'язкові «фізкультурхвилинки». Піклуватися про здоров'я персоналу вирішили і в компанії HootSuite, яка пропонує платформи для соціальних мереж. У ній більше 700 співробітників, і всіх їх заохочують займатися спортом до, під час і після роботи. Для цього обладнаний власний фітнес-зал, а також проводяться заняття йогою. Генеральний директор HootSuite Райан Холмс заявив, що без спорту протягом дня він не зміг би створити власну успішну компанію, бо вправи допомагали йому «зберегти самовладання і концентрацію всередині хаосу».



Скільки потрібно ферментів?

При розладах травлення, хронічному панкреатиті, здутті кишечника, вживанні незвичної їжі рекомендується приймати препарати, що містять панкреатичні ферменти. Але скільки саме їх потрібно? Дозу ферментів підбирають індивідуально, але звичайна початкова становить 20 000–40 000 одиниць ліпази на кожен прийом їжі. Такої дози легко досягти, якщо застосовувати Панзинорм форте 20 000 («КРКА»). Одна або дві таблетки цього препарату стануть у пригоді, якщо треба допомогти травленню.



Ліотон® гель для здоров'я та краси ніг

За офіційною статистикою приблизно 15 млн українців страждають на варикозне розширення вен нижніх кінцівок. Причому останнім часом це захворювання помолодшало і вже не є ознакою літнього віку. Іноді його діагностують навіть у дівчат! Це загрозна тенденція, оскільки варикозна хвороба може передувати розвитку більш важких недуг – тромбофлебіту та тромбозу.

Марні жертви заради моди

Немає чого дивуватися з того, що варикоз дедалі частіше вражає молодь. Адже «сидячий» спосіб життя із властивим йому застоєм крові у нижній частині тіла розпочинається ще у школі, особливо в старших класах. Та й харчування багатьох молодих людей незбалансоване, тому вони мають зайву вагу, що також може стати причиною розвитку варикозу. Серед причин цього захворювання – і паління, популярне серед дівчат, які через свою стать вже належать до групи ризику. Річ у тім, що варикоз вражає жінок у 4–5 разів частіше, ніж чоловіків.

Жертви заради краси теж не йдуть на користь здоров'ю ніг. Якщо цілий день ходити у взутті на високих підборах, під вечір ноги дуже втомлюються. І так щодня... Навіть захоплення дівчат «модною» загоряти у соляріях може запустити патологічний механізм розвитку варикозу. Відіграють свою роль і негативна спадковість, і прийом гормональних контрацептивів, і вагітність та пологи.

Першими помітними ознаками того, що захворювання вже є, стають судинні «зірочки», «мережки» і «павутички» синьо-бордового кольору на стегнах. Це лише косметичний дефект. Проте з часом хвороба розвивається, і ноги ввечері здаються налитими свинцем, нестерпно болять. Уночі з'являються судоми в литкових м'язах, дедалі частіше турбують набряки, змінюється колір шкіри. Тут і до тромбофлебіту вже недалеко.

Що відбувається з венами?

Головне завдання вен в організмі – невтомно нести «відпрацьовану» кров

до серця і легень, на збагачення киснем і поживними речовинами. Для цього стінки цих судин мають бути еластичними і пружними, тоді венозні клапани працюватимуть бездоганно – кров не струменітиме у зворотному напрямку. Якщо ж система порушується, частина крові з вен тече назад і починає шукати обхідні шляхи. Тому спочатку з'являються розширені капіляри – ті самі «зірочки», а з часом – неестетичні вузли.

Венам ніг доводиться важко працювати – піднімати кров нагору, долаючи земне тяжіння. При перших ознаках варикозу, якими є важкість і набряк ніг, їхнім венам треба негайно допомогти. У цьому суттєву роль відіграють препарати місцевої дії, а серед них особливо популярний Ліотон® 1000 гель від відомої компанії «Берлін-Хемі».

Перший етап лікування

Порівняно з іншими засобами для профілактики і лікування варикозного розширення вен Ліотон® гель має три суттєві переваги:

- Активна речовина препарату – гепарин – не тільки сприяє усуненню симптомів варикозу, а й запобігає розвитку таких ускладнень, як тромбоз та тромбофлебіт, а також зменшує їхні прояви.
- Саме концентрація 1000 міжнародних одиниць гепарину на грам

(1000 МО/г), яка міститься у Ліотон® гель, є достатньою для потрапляння препарату до вен через шкіру, а отже – для їх захисту та лікування. Клінічно доведено, що у разі зменшення концентрації гепарину вдвічі, до 500 МО/г, його проникнення крізь шкіру погіршується майже в 77 разів! Тому низькі (100 МО/г) та середні (300–500 МО/г) концентрації гепарину більш придатні для лікування геморою, а великі (1000 МО/г) – для захисту від варикозу. Отже, Ліотон® гель сприяє ефективній боротьбі з варикозом та запобігає ускладненням з боку вен.

• Етиловий спирт, що міститься у Ліотон® гель, додатково покращує проникнення препарату вглиб шкіри. А прозорий та безбарвний гелевий матрикс карбомеру 940 формує у шкірі депо активної речовини. Саме тому частота нанесення препарату Ліотон® гель може бути навіть раз на добу. Це дуже зручно, беручи до уваги той факт, що захист від варикозу здебільшого потрібен молодим жінкам, які працюють. Єдине зауваження: якщо Ліотон® гель застосовувати лише раз на добу, то кількість препарату потрібно пропорційно збільшувати.

Має Ліотон® гель також і косметичний ефект – охолоджує шкіру та покращує її тонус, робить ноги більш привабливими та стрункими, бо сприяє усуненню набряків. А натуральні ефірні олії лаванди та апельсина мають приємний аромат та зумовлюють додаткову природну протизапальну дію препарату Ліотон® гель.

Ганна ПЕТРЕНКО ■



Действует там, где необходимо

Замечательная весенняя пора, когда вся природа расцветает на глазах, для многих людей становится тяжелым периодом. Они крайне плохо чувствуют себя из-за слезотечения, частого безудержного чихания, обильных жидких выделений из носа и ощущения его заложенности. Это признаки аллергического ринита, который считается наиболее распространенным аллергическим заболеванием в мире.

Множество причин

Аллергический ринит стал уже приметой нашего времени. По статистике им страдает каждый четвертый житель планеты, особенно население крупных мегаполисов, в которых экологическая ситуация оставляет желать лучшего. Непосредственной и наиболее частой причиной сезонного аллергического ринита является неправильная реакция иммунной системы на пыльцу цветущих растений, которая попадает в дыхательные пути и в глаза. Эта пыльца по большому счету не представляет опасности для организма, но иммунная защита атакует ее чрезмерно сильно – настолько, что страдают слизистые оболочки. На них развивается воспаление, которое проявляется характерными симптомами.

Весной чаще всего аллергическое поражение носа и глаз вызывает пыльца деревьев и кустарников, вносят свою лепту и злаковые травы. Летом и осенью свое негативное влияние на аллергиков оказывает пыльца сорняков. Причем если человек не лечится, то круг действующих на него аллергенов будет постоянно расширяться.

У некоторых людей симптомы аллергии сохраняются круглый год. Это



означает, что они чрезмерно чувствительны к бытовым аллергенам, в том числе книжной пыли, перу подушек, шерсти домашних животных и т.д. Нередко к развитию аллергического ринита и конъюнктивита приводит контакт со спорами плесени, длительное пребывание в помещении с кондиционерами, использование неподходящих гигиенических и косметических средств.

С позиций безопасности

Консультируя страдающих аллергией, провизор может советовать им чаще делать влажную уборку в доме и избегать контакта с веществами, которые вызывают аллергический ринит. Правда, больные часто и не подозревают, что его обусловило. А убедиться проблематично, поскольку пока на определенных территориях цветет потенциально опасное растение, аллергены будут там вездесущими.

Однако противодействовать аллергическому риниту все же необходимо, ведь без лечения он может стать пусковым механизмом развития осложнений, а также бронхиальной астмы. Так как же правильно действовать? С позиций эффективности предпочтение следует отдавать комбинированной терапии, для назначения которой скорее всего будет нужна консультация врача, а вот с точки зрения большей безопасности следует иметь в виду топические безрецептурные средства.

К таким относятся препараты солей кромоглициевой кислоты (кромоны) местного действия, входящие в международные и отечественные рекомендации по лечению аллергического ринита и конъюнктивита. Кро-

моны непосредственно влияют на механизм аллергической реакции. Предотвращая высвобождение медиаторов аллергии, они останавливают каскад биологических реакций при контакте с аллергенами. Препараты этого класса обладают противовоспалительными свойствами и способствуют снижению гиперреактивности бронхов, что важно для профилактики бронхиальной астмы.

И профилактика, и лечение

Оптимальными формами выпуска кромонов являются назальный спрей и глазные капли, которые действуют только местно – на слизистых оболочках – и практически не проникают в системный кровоток, что улучшает профиль их безопасности. Глазные капли можно применять для лечения детей с четырех лет, а спрей – с пяти.

Кромоны используют для профилактики аллергии за две-три недели до предполагаемого контакта с пыльцой опасных растений, а также для монотерапии и в комбинированном лечении, что повышает эффективность пероральных антигистаминных средств. В отличие от системных глюкокортикостероидов и деконгестантов, препараты кромоглициевой кислоты можно применять столько, сколько необходимо – от пары недель до нескольких лет. Это позволяет предотвратить развитие аллергической реакции, избежать ее осложнений и вести привычный образ жизни в течение всего года. Поэтому цветение растений всегда будет только в радость!

Анна ПЕТРЕНКО ■

КРОМОФАРМ® –

запобігає виникненню та полегшує перебіг алергічного нежитю¹ та кон'юнктивіту²

- Запобігає вивільненню медіаторів запалення^{1,2}
- Захищає від впливу алергенів та інших подразнювальних факторів навколишнього середовища^{1,2}
- Діє переважно місцево^{1,2}
- Підходить для тривалого використання^{1,2}

Кромофарм® дає змогу зменшити дозу антигістамінних препаратів при комбінованій терапії^{1,2}

Лікування^{1,2}

Самостійно або в комплексі з іншими протиалергічними препаратами

Профілактика^{1,2}

За 2-3 тижні до ймовірного контакту з алергеном

ПОСИЛЬНЕ
ДЛЯ
ТАБЛЕТОК



Інструкція для лікування застосування препаратів Кромофарм®
Інструкція для лікування застосування препаратів Кромофарм®
Інструкція для лікування застосування препаратів Кромофарм®
Інструкція для лікування застосування препаратів Кромофарм®
Інструкція для лікування застосування препаратів Кромофарм®
Інструкція для лікування застосування препаратів Кромофарм®
Інструкція для лікування застосування препаратів Кромофарм®
Інструкція для лікування застосування препаратів Кромофарм®
Інструкція для лікування застосування препаратів Кромофарм®
Інструкція для лікування застосування препаратів Кромофарм®



Дайте правильні відповіді на запитання про препарат Кромофарм® та отримайте приємний подарунок до літа

1. За рахунок якого механізму дії Кромофарм® запобігає розвитку симптомів алергічної реакції?

- Селективно блокує периферичні H1-гістамінові рецептори і при цьому пригнічує виділення медіаторів алергічних реакцій
- Інгібує продукцію Th2-цитокінів, IL-4 та IL-5 із людських CD4+ T-клітин і зменшує при цьому вивільнення лейкотрієнів із лейкоцитів
- Стабілізує мембрани опасистих клітин і запобігає вивільненню гістаміну
- Усі вказані механізми впливу на гістамін притаманні Кромофарму®

2. Які переваги має препарат Кромофарм® перед іншими краплями від алергії?

- Кромофарм® сприяє як лікуванню, так і профілактиці (запобігає появі) симптомів алергії
- Кромофарм® можна застосовувати тривалий час, протягом усього літа
- Місцеві кромони не мають системної дії на організм людини, тому Кромофарму® притаманний високий профіль безпеки, його можна застосовувати навіть для лікування дітей
- Усі відповіді правильні

3. Про високий профіль безпеки препарату Кромофарм® свідчить:

- Можливість застосування у дітей і вагітних (починаючи з другого триместру)
- Можливість застосування у пацієнтів похилого віку без коригування дози
- Можливість застосування разом з іншими краплями
- Усі відповіді вірні

4. Якою має бути схема застосування крапель/спрею Кромофарм® для профілактики розвитку алергічної реакції (як запобігти розвитку симптомів алергічного риніту/кон'юнктивіту)?

- Розпочинати необхідно за 2-3 тижні до можливого контакту з алергеном (до початку цвітіння)
- Розпочинати одразу після появи ознак алергії
- Безпосередньо з появою симптомів алергії разом із судинозвужувальними краплями
- Для кращого ефекту розпочинати застосування крапель Кромофарм® необхідно разом із місцевими ГКС

5. Якщо у людини на даний момент вже присутні симптоми алергії (риніт або кон'юнктивіт), для чого їй краплі Кромофарм®?

- Застосування крапель Кромофарм® разом із прийомом таблетованих антигістамінних препаратів дасть змогу людині швидше позбутися симптомів алергічного риніту/кон'юнктивіту, бо препарат діє саме в місці розвитку алергічної реакції – на слизовій носа/ока
- Застосування крапель Кромофарм® допомагає швидко відновити дихання та припинити сльозотечу
- Це дасть можливість не пити антигістамінні таблетки
- Дасть можливість людині позбутися алергії

ПіП _____

Місто _____

Тел. _____

Назва аптеки чи аптечної мережі _____

Аркуш з відповідями відправте на адресу:
04080, м. Київ, вул. Кирилівська, 63
з поштою «Життя без алергії»
Тел. для довідок: 067-408-85-20



Идея – основа бренда

Понятие аптечного бренда многими ошибочно воспринимается как сочетание хлесткого названия, красочного логотипа и запоминающейся вывески. Визуальные элементы играют, конечно же, важную, но вовсе не основную роль. По сути бренд – это репутация компании в сознании клиента. Его основа – это идея, главное сообщение, которое вы хотите послать своей целевой аудитории. Именно оно формирует восприятие вашей аптеки, делает ее узнаваемой, выделяет из множества конкурентов.

Четкость и идентичность

Известно, что сильный бренд является самым верным способом удерживать клиентов и привлечь новых покупателей, которые будут способствовать развитию бизнеса и поддерживать его устойчивость. Но, кроме того, он играет роль компаса. Только определившись с основным сообщением для клиентов, выделив свои главные ценности, вы сможете четко прорисовать цели, а значит, понять, куда двигаться и в какую сторону направлять свои маркетинговые усилия.

Построение бренда всегда начинается с формулировки главных целей и ценностей вашего бизнеса. Чтобы определить их, вы должны иметь четкое понимание того, почему клиенты должны выбрать именно вашу аптеку. Здесь полезно задать себе несколько вопросов. Что вы делаете хорошо? Как вы видите свою аптеку в будущем? Кто ваши клиенты? Что отличает вас от ближайших конкурентов? Отыскав ответы, вы сможете составить список «потенциальных претендентов» на роль вашего главного сообщения и выбрать наиболее важное из них.

Следует помнить, что ни один бренд не может стать «все для всех». Пожалуй, самая распространенная ошибка, которую допускают руководители аптек при разработке бренда, – попытка одновременно причислить себя и к разряду «умных», и к категории «красивых». Например, они часто декларируют «поддержку традиционных ценностей и современных инноваций». Подобные сообщения не только не несут никакой полезной информации, но и просто путают клиен-

тов. Поэтому сколь бы ни было велико искушение наполнить свой бренд полной гаммой привлекательных черт, нужно сосредоточиться на небольшом числе основных качеств. А сформулировав их, важно не отступать, ведь по-настоящему сильные бренды никогда не идут на компромисс в своей идентичности. Основные ценности должны проходить красной нитью через все, что вы делаете. И менять их необходимо осторожно и обдуманно.

Время перемен

Слабый, непоследовательный или устаревший бренд может нанести серьезный вред бизнесу. Но хорошая новость заключается в том, что такой вредоносный бренд можно «отремонтировать»: обновить и изменить. Вообще время от времени проводить ребрендинг нужно хотя бы для того, чтобы отразить точку, в которой ваш бизнес находится сегодня. Но как понять, когда именно наступает подходящий момент для обновления?



В первую очередь, ребрендинг необходим аптекам, которые освоили новую нишу или сместили акценты в своей работе. Если вы решили значительно расширить ассортимент косметики, предоставить специальную скидку на диабетические продукты, сосредоточиться на препаратах для лечения хронических заболеваний, вам необходимо скорректировать свой бренд, чтобы отразить это развитие. Новый фокус необходимо подчеркнуть, чтобы не упустить тех клиентов, которые хотели бы воспользоваться вашими расширенными услугами.

Обновление необходимо и в том случае, когда, говоря о своей аптеке, вы часто используете слова «винтажная», «традиционная», «ретро», «старая школа». Не стоит обманываться, все это на самом деле означает, что ваш бренд устарел и вышел из моды.

Поводом для ребрендинга могут послужить любые структурные изменения компании: слияние, открытие новых торговых точек, смена владельца и пр. Но, пожалуй, главной причиной для перемен является неотличимость вашей аптеки от конкурентов. Если пациенты не могут выделить вас

Признаки сильного бренда

- Он обеспечивает отстройку от конкурентов, превращая их недостатки в ваши достоинства.
- Независимо от того, какие ценности несет ваш бренд, он вызывает у покупателей ассоциации с медициной и здоровьем, рождает у них чувства доверия и комфорта.
- Он узнаваем, но гибок. Он меняется с течением времени, отвечая вашим внутренним переменам и запросам покупателей.
- Все ваши коммуникации (вывески, рекламные сообщения, ответы по телефону, беседы с клиентами, цифровые платформы) последовательно укрепляют ценности бренда.

среди других аптек, необходимо безотлагательно провести ребрендинг, который поможет выделить и подчеркнуть ваши уникальные особенности.

Отстройка от конкурентов

Хороший бренд позволяет произвести «отстройку» от конкурентов, превратить их недостатки в ваши преимущества. Например, если по соседству с вами расположена аптека, которая имеет невысокие цены и большой поток клиентов, очевидно, что она не в состоянии обеспечить индивидуальный подход к каждому покупателю. В этом случае вы можете сделать ставку на установление более тесных отношений с клиентами, вести развернутые консультации, помогать людям в выборе «премиумных» продуктов, например дорогой и качественной лечебной косметики.

Однако желание выделиться из потока конкурентов любой ценой может завести вас слишком далеко. Аптека должна оставаться аптекой. Вне зависимости от того, какие именно ценности несет ваш бренд, он должен ассоциироваться у покупателей с медициной и вызывать у них желание доверить вам решение собственных проблем со здоровьем. Кроме того, следует убедиться, что во всех маркетинговых материалах, которые использует аптека, акцент сделан именно на ее сильных сторонах, а не на попытках подорвать репутацию конкурентов. Если небольшая доза критики полезна для того, чтобы завоевать умы клиентов, постоянное обыгрывание слабостей конкурирующих аптек оказывает противоположное действие. Покупатели просто не знают, что именно вы можете им предложить, не видят ваших сильных сторон, а значит, и не понимают, зачем, собственно, им заходить в аптеку.

Прицел на целевую аудиторию

Для каждой аптеки очень важно знать, что клиенты думают о ней и какие чувства вызывает у них ее бренд. Однако существует и другая сторона медали: что знает о своих клиентах аптека? Еще на этапе формулировки основных ценностей важно учитывать, кто именно составляет вашу целевую аудиторию. Так, если аптека расположена в спальном районе и большинство ваших клиентов – молодые мамы, следует рассмотреть вопрос о введении в ассортимент дополнительных категорий детских товаров, украсить витрины фотографиями малышей, оборудовать парковку для колясок, оформить в торговом зале уголок, где дети смогут безопасно провести время, пока их родители совершают покупки.

Удачным примером точного наведения прицела на целевую аудиторию может послужить опыт лондонской аптеки Warman-Freed. Анализируя результаты своей работы, компания обнаружила, что значительную часть выручки в весенне-летний период ей приносит реализация антигистаминных препаратов, применяемых для лечения поллиноза. Руководство аптеки задалось вопросом, кто именно приобретает их и какими мотивами руководствуется, приходя в аптеку? Более глубокое исследование аудитории позволило выявить четыре различных типа клиентов в категории аллергии. Они установили, что большинство людей (со слабыми и умеренными симптомами сенной лихорадки) стараются запастись антигистаминными средствами заранее, на весь сезон, однако затем неоднократно посещают аптеку в надежде найти более современный и эффективный способ решения этой проблемы.

Объективно оценив свои возможности, в аптеке Warman-Freed поняли,





что не смогут конкурировать с супермаркетами и крупными аптечными сетями, предлагающими специальные цены на самые ходовые антигистаминные средства накануне сезона. Затем руководство решило сосредоточить свои усилия на продаже относительно дорогих, но более эффективных препаратов и вспомогательных средств, например спреев для промывания носа. Стараясь подстроиться к своей целевой аудитории, аптека пересмотрела ассортимент, а также провела обучение сотрудников, чтобы они могли предоставлять индивидуальные консультации и давать клиентам разумные советы о том, как управлять симптомами поллиноза. В результате, досконально изучив потребности клиентов, Warman-Freed смогла позиционировать себя как аптеку, предлагающую новые решения старых проблем, чем, безусловно, покорила сердца постоянных покупателей.

Последовательная поддержка

Успешный бренд выходит за рамки маркетинга и рекламы. Вы можете потратить огромную сумму денег на дизайн, создать отличный логотип и вывеску для аптеки, но они окажутся бесполезны, если ваша ежедневная работа не будет подкреплять придуманный имидж. Бренд, как мозаика, состоит из множества мелочей, но по существу представляет собой идею, живущую в умах ваших клиентов. Все его элементы, которые помимо дизайна включают работу персонала аптеки, ее ассортимент, дополнительные услуги, рекламу и прочее, должны последовательно поддерживать основное сообщение и дополнять друг друга.

Огромную роль в укреплении и создании бренда играют сотрудники аптеки. Они – не статисты, выполняющие текущие задачи, а ключевая составляющая вашего имиджа. Очень важно, чтобы все члены команды знали, понимали и разделяли ценности бренда, а также могли воплотить их в жизнь. Например, если вы позиционируете свою аптеку как «дружелюбную», «внимательную к клиентам», убедитесь, что вашим сотрудникам действительно нравится разговаривать с людьми и они всегда обращаются к ним с улыбкой. Если в основе вашего бренда лежит профессионализм, то еще на этапе подбора персонала следует отдавать предпочтение наиболее опытным и грамотным претендентам, а затем постоянно способствовать повышению их квалификации.

Возможность, а главное готовность вашего персонала соответствовать ожиданиям и требованиям бренда может считаться основным критерием качества его работы. С другой стороны, равнение на заявленные ценности служит отличным мотиватором, дает сотрудникам чувство гордости за их дело, поэтому работают они лучше.

Поддержка идентичности бренда должна осуществляться по всем направлениям. Например, отличным способом помочь пациентам узнать и оценить ваш бренд могут стать социальные медиа. Но для этого ваша манера общения в Интернете, стилистика сообщений и их содержание – все должно работать на поддержку основного сообщения бренда. Так, если вы гордитесь быстрым обслуживанием, убедитесь, что всегда оперативно реагируете на комментарии и

отвечаете на вопросы ваших подписчиков в сети.

Чем чаще клиенты имеют позитивные контакты с вашим брендом, тем роднее и ближе он им кажется. Поэтому люди должны встречаться с ним не только в помещении аптеки. Желательно, чтобы они видели ваш бренд в Интернете, в своем почтовом ящике, в местной газете. Большую роль здесь может сыграть сувенирно-рекламная продукция: блокноты, ручки, пакеты, магниты на холодильник, органайзеры для таблеток и пр. Конечно, чтобы все эти элементы были узнаваемы, очень важно создать яркий и запоминающийся логотип, подобрать удачные корпоративные цвета, придумать броский слоган. Другими словами, именно на этом этапе полезно вспомнить о важности визуальных составляющих вашего бренда, которые, как и все остальные элементы, должны поддерживать и укреплять его.

Наконец, не стоит упускать из виду главную точку пересечения компании со своими клиентами – торговый зал аптеки. Чистота, дизайн и организация помещения также должны поддерживать идентичность бренда. Так, если вы особо подчеркиваете скорость обслуживания, то должны быть уверены, что торговый зал спроектирован так, что пациенты могут легко войти и быстро выйти. В то же время это требование будет совершенно не обязательным, если вы делаете ставку на комфорт и удобство. Но в таком случае вам предстоит оборудовать в аптеке уютный уголок отдыха, поставить кресла, установить кулер с водой.

Для того чтобы все элементы бренда, а также все сотрудники компании работали последовательно и согласовано, маркетологи рекомендуют разработать специальное руководство или так называемый «бренд бук», в котором будет прописано все, начиная от размеров и цветов корпоративных шрифтов и заканчивая стандартными приемами обслуживания клиентов и разрешения конфликтов. Впрочем, специалисты предостерегают от использования уж слишком формальных подходов. Профессионализм в сфере здравоохранения вовсе не исключает проявления человеческих качеств, установления личных контактов и чувства юмора.

Ольга ОНИСЬКО ■



ЕУФОРБИУМ КОМПЗИТУМ
НАЗЕНТРОПФЕН С

-Heel 
Healthcare designed for nature

НЕХАЙ ВАШІ ДІТКИ ЖИВУТЬ БЕЗ НЕЖИТЮ



БЕЗ СУДИНОЗВУЖУВАЛЬНИХ КОМПОНЕНТІВ
ПРИ РИНИТАХ РІЗНОГО ПОХОДЖЕННЯ У ДІТЕЙ* І ДОРΟΣЛИХ

*** для дітей від 2 років за призначенням лікаря**

Інформація для професійної діяльності медичних і фармацевтичних працівників.

Повна інформація про препарат і повний перелік можливих побічних ефектів міститься в інструкції для медичного застосування.

ЕУФОРБИУМ КОМПЗИТУМ НАЗЕНТРОПФЕН С, спрей назальний. Склад лікарського засобу: діючі речовини: Argentum nitricum D10, Hepar sulfuris D10, Hydrargyrum biiodatum D8, Mucosa nasalis suis D8, Sinusitis-Nosode D13, Euphorbium D4, Luffa operculata D2, Pulsatilla pratensis D2. Побічні ефекти: Можливий розвиток алергійних реакцій у разі підвищеної чутливості до компонентів препарату. РП. № UA/6010/01/01 від 06.04.2012 р. Виробник: «Біологіше Хайльміттель Хеель ГмБХ», Німеччина.

20 лет вакцинации в аптеках

В 2016 году Ассоциация американских фармацевтов (APHA) отметила 20-летний юбилей программы аптечной вакцинации. В рамках этого проекта после прохождения обучения и получения сертификата фармацевты получают право проводить иммунизацию своих клиентов на базе аптек. За время существования программа зарекомендовала себя с самой лучшей стороны. Эксперты единодушны: американские фармацевты вносят огромный вклад в уменьшение бремени болезней, которые можно предотвратить с помощью вакцинации. Возможно, их опыт когда-нибудь окажется полезным и в нашей стране.

Обучение фармацевтов

В США первое обучение группы из 50 фармацевтов по практическому проведению иммунизации было организовано в Сиэтле в конце 1994 года. А уже два года спустя APHA создала долгосрочную программу такой подготовки. В ходе обучения по ней фармацевты получают навыки, чтобы предоставлять пациентам полную информацию о вакцинации и самостоятельно делать прививки. Они изучают основы иммунологии, уделяют внимание правовым и регуляторным вопросам, а также фокусируются на практической стороне дела. Но само по себе обучение не предполагает получение сертификата. Чтобы стать обладателем документа, позволяющего работать с пациентами, по окончании курса фармацевту предстоит сдать довольно сложный теоретический экзамен, а также продемонстрировать комиссии умение делать инъекции.

Законодательное регулирование

Через 20 лет после запуска программы APHA в США работает около



300 тыс. подготовленных фармацевтов, а вакцинация на базе аптек разрешена в каждом штате страны (последним в октябре 2009 года ее одобрил штат Мэн). Однако полномочия фармацевтов и положения, регулирующие эту практику, устанавливаются местными органами власти. Так, например, в 45 штатах сотрудники аптек при наличии соответствующей квалификации могут работать с любыми типами вакцин, а в семи – только с отдельными препаратами. 21 штат разрешает первостольникам вакцинировать всех пациентов, в остальных установлены возрастные ограничения, например с шести, девяти, 14 и 18 лет.

Успехи программы

Хотя APHA настаивает, что программа обучения фармацевтов ориентирована на то, чтобы они могли вакцинировать пациентов на протяжении всей их жизни, основным направлением аптечной иммунизации пока остаются сезонные прививки против гриппа. По данным Центра по контролю и профилактике заболеваний (CDC), в США фармацевты делают примерно 25% от их общего числа (прививки от гриппа ежегодно получают примерно 44% жителей страны). Кроме того, первостольники часто проводят вакцинацию от пневмококковой инфекции, ветряной оспы и опоясывающего лишая. В аптеках предпочитают прививаться и многие туристы, собирающиеся посетить экзотические страны.

Популярность прививок в аптеках в США постоянно растет за счет повы-

Американские аптеки принимают большинство страховых полисов, а для тех пациентов, страховка которых не покрывает сезонные или дополнительные прививки, здесь они обходятся на 25–50% дешевле, чем в клиниках.

шения авторитета фармацевтов как экспертов в сфере иммунизации. Для большинства жителей страны именно они являются основным источником информации о вакцинации, ее выгодах и рисках.

Немалое значение для большинства пациентов имеет удобство аптечной вакцинации. Люди посещают аптеки значительно чаще, чем лечебные учреждения. При этом сотрудникам аптек легко выявлять пациентов, которые особенно нуждаются в иммунизации. Например, фармацевты могут предупреждать пожилых пациентов о том, что большинство случаев госпитализации, связанных с осложнениями гриппа и пневмококковой инфекции, происходит с людьми старше 65 лет, и рекомендовать им делать соответствующие прививки.

Собственные услуги по иммунизации активно продвигают и сами аптеки. Так, крупнейшая в США сеть CVS предлагает всем вакцинируемым клиентам купон на пять долларов или 20% скидку на следующую покупку. В сети аптек Rite Aid за прививку от гриппа клиентам также начисляют бонусные баллы, которые можно использовать для получения скидок.

Ольга ОНИСЬКО ■



продаємо з вигодою

ДОСТУПНА
ЦІНА
БЕЗДОГАННА
ЯКІСТЬ

Лікування
щитоподібної
залози

перевага

КАРБІМАЗОЛ
(Еспа-карб)
швидше та значно
надійніше знижує
рівень гормонів
щитоподібної залози,
на відміну від
тіамазолу**

**професійна
вигода**

Довести
переваги
ЕСПА-КАРБУ
покупцеві легко.
Ви посилаєтесь
на авторитетні
видання та
дослідження

**професійна
вигода**

Рекомендація
дієвого препарату
допоможе
перетворити клієнта
на вашого
постійного
покупця

властивість

Ефективність
ЕСПА-КАРБУ
(карбімазолу)
при лікуванні
щитоподібної залози
доведена
і в Європі,
і в Україні**

перевага

На відміну
від рослинних
і народних засобів,
ЕСПА-КАРБ – визнана
і по-справжньому
ефективна терапія
щитоподібної
залози

властивість

КАРБІМАЗОЛ
(Еспа-карб)
рекомендований
багатьма настановами
як препарат
першої лінії
лікування*
гіпертиреозу

Безпечніше
Зручніше

5 мг

карбімазол

Еспа-карб

Доступніше
Сучасніше

властивість

ЕСПА-КАРБ
має дозування
не тільки 5 мг,
а ще й 10 мг
карбімазолу
в одній
таблетці

перевага

Можливість
більш гнучкого,
порівняно
з мерказолілом,
підбору
дозування

**професійна
вигода**

Вдячність
клієнта за пораду,
що суттєво
покращить
процес лікування
щитоподібної
залози

властивість

ЕСПА-КАРБ
(карбімазол)
має менше
побічних ефектів,
ніж препарати
тіамазолу

перевага

Безпечніше
лікування,
що так важливо
при тривалій
терапії
гіпертиреозу
(1-1,5 роки)

**професійна
вигода**

Коли
доводиться
робити фармзаміну,
впевненість провізора
рекомендувати
саме ЕСПА-КАРБ
без застережень
значно вища

властивість

ЕСПА-КАРБ –
рідкісне поєднання
сравнливої німецької
якості
та конкурентної
ціни

перевага

Порівняно
з іншими засобами,
ЕСПА-КАРБ – це золота
середина. Його ціна
вигідна для аптеки
і доступна для
покупців

**професійна
вигода**

Збільшення
прибутку аптеки,
завдяки ЕСПА-КАРБУ,
придбати який
має можливість
більша кількість
клієнтів

НАДІЙНИЙ
НІМЕЦЬКИЙ
ВИРОБНИК

esparma

www.esparma.com.ua



* American Thyroid Association and American Association of Clinical Endocrinologists. ** Панич В.П. Порівняльна оцінка ефективності препарату ЕСПА-КАРБ у лікуванні захворювання гіпертиреозом // Міжнародний ендокринологічний журнал. 2014. №4 (66).

5 актуальных «почему»

Вот уже месяц, как начала действие государственная программа «Доступные лекарства». Узнав о ее запуске из средств массовой информации, в вашу аптеку наверняка обращаются покупатели, желающие сэкономить на лекарствах для терапии не только сердечно-сосудистых заболеваний, диабета второго типа, бронхиальной астмы, но и других недугов. В связи с этим возникает много вопросов...

1

Почему на другие препараты цены не снижены?

Приоритет дан лечению болезней всего лишь трех типов, так как именно они больше всего влияют на рост смертности в Украине, хотя их можно эффективно контролировать амбулаторно. По данным Минздрава, в 2015 году было 22,6 млн больных с сердечно-сосудистыми заболеваниями, около 1 млн пациентов с сахарным диабетом второго типа (в шесть раз больше, чем с диабетом первого типа, и 210 тыс. пациентов, страдающих бронхиальной астмой – в основном это дети и молодые люди).

2

Почему рецепт не принимают?

Люди зачастую называют рецептами обычные листки, где доктор написал назначения по безрецептурным препаратам. Им надо объяснить, что льготные лекарства выдают только по рецептам, выписанным на официальных бланках с печатями. Есть утвержденная форма этого документа, который становится не только медицинским, но и финансовым. Так, он не должен быть цветным, содержать рекламную информацию клиник или фармацевтических компаний.



3

Почему стоимость многих лекарств не изменилась?

Пока государство регулирует стоимость 21 препарата по международным непатентованным названиям (амиодарон, амлодипин, атенолол, верапамил, гидрохлортиазид, спиронолактон, фуросемид, дигоксин, эналаприл, изосорбида динитрат, карведилол, клопидогрель, метопролол, нитроглицерин, симвастатин, бисопролол; метформин, гликлазид; беклометазон, будесонид, сальбутамол). На практике это означает, что при наличии рецепта врача в аптеке – участнице программы человек может получить бесплатно только самый дешевый препарат с таким активным веществом. Если же лекарство, которое он привык принимать, несколько дороже, часть его стоимости придется оплатить. А при условии, что цена назначенного препарата выше референтной (устанавливается Минздравом), компенсация покупателю аптеки вообще не предусмотрена.

4

Почему не в любой аптеке можно отоварить льготный рецепт?

Многие покупатели возмущаются из-за того, что вы отказываетесь принимать их рецепты. На такой случай хорошо иметь под рукой перечень аптек, которые участвуют в программе «Доступные лекарства». Его можно найти на сайтах органов местной власти. Как правило, это муниципальные аптеки, но есть и коммерческие. Кроме того, просите клиентов обращать внимание на то, что на фасадах льготных аптек обязательно есть соответствующий желто-голубой стикер в виде перекрещенных капсул и другие информационные материалы (плакаты).

5

Почему программа работает со скрипом?

Хотя 1 апреля она официально стартовала, на тот момент игроки розничного фармрынка только начали оценивать, стоит ли в ней участвовать. Дело это для аптек добровольное, и хотя повышающее их социальный рейтинг, но не слишком прибыльное. Наценка на лекарства, стоимость которых возмещает государство, должна быть не выше 15%, а работы с документальным оформлением льготного отпуска препаратов прибавится. Пробуксовка была вызвана и тем, что несколько затянулось распределение по регионам 500 млн гривен, выделенных на программу, а также утверждение реестра, в который внесены 157 льготных препаратов, где прописаны их международные и торговые наименования, дозировки, формы выпуска, производители и условия отпуска из аптек – бесплатно или с доплатой с указанием сумм. Найти этот реестр можно на сайте Минздрава Украины.

«ВІТАБІОТИКС» —
лідер ринку Великої Британії
серед категорії
мультивітамінних засобів*

ОГОЛОШУЄМО КОНКУРС!!!

«У мене задзвонив телефон...»

КРОК 1

Телефонуйте на номер
гарячої лінії та
відповідайте на
запитання про продукти
«ВІТАБІОТИКС».

КРОК 2

Отримуйте
СУПЕРПРИЗИ!



«ВІТАБІОТИКС» — БІЛЬШЕ ВРАЖЕНЬ ВІД ЖИТТЯ!

ПРОДУКТ
МІСЯЦЯ

МЕНОПЕЙС — ДОПОМОЖЕ ПРИ МЕНОПАУЗІ!

ПОТРІЙНА ФОРМУЛА

З ФІТОЕСТРОГЕНАМИ, БОРОМ, ВІТАМІНАМИ ТА МІНЕРАЛАМИ

- при припливах,
підвищеному
потовиділенні
- емоційній
лабільності,
неспокої
- перепадах
тиску
- порушеннях
сну



Различия розницы Киева и всей Украины

Много лет Украина отличалась от соседних стран сравнительно невысоким долевым участием столицы в аптечной рознице. Это было обусловлено, в том числе, значительной совокупной долей шести областных городов-миллионников. Недавние политические события, миграция, перераспределение инвестиций, другие факторы меняли привычную картину. В чем сегодняшние отличия аптечных продаж Киева от так называемых среднеукраинских?

Столица лидирует

Мы собрали наиболее весомые, глобальные отличия, которые получили, изучая аптечную розницу Украины и Киева. Аналитика структуры базировалась на сравнении годовых данных, динамика продаж – на сопоставлении результатов двух периодов: января – февраля 2017 года и аналогичных месяцев 2016-го. Нелекарственная розница как управляемая часть товарооборота проанализирована детальнее. Вот некоторые итоги:

- Нелекарственная розница интенсивнее продается в столице.

- Диетические добавки и аптечная косметика в совокупности составляют 51% нелекарственной розницы Киева. Аналогичный показатель по стране составляет 41%. Средневзвешенные цены на дорогие нелекарственные товары в Киеве ниже украинских, а в низко- и среднестоймом сегментах – выше.

- Распространенность и значительная доля косметики и диетических добавок в товарообороте Киева объясняется более высокой концентрацией аптечных фарммаркетов. По нашим исследованиям, на 1 марта 2017 года в Киеве таких розничных точек было 20%, а по Украине в целом – всего 5%.

- На одного жителя Киева в 2016-м пришлось 25 упаковок лекарственных средств, аналогичный показатель по Украине – 21 упаковка. Средневзвешенные цены на медпрепараты в Киеве выше украинских во всех категориях. Треть онкологических препаратов (L) продается именно в Киеве.

- Украина в целом отстает от столицы и по динамике товарооборота, и по приросту спроса лекарственной розницы в таких классах: средства, действующие на дыхательную систему (R), противомикробные средства для системного применения (J), средства, действующие на систему крови и гемопоэз (B), противоопухолевые и иммуномодулирующие средства (L), системные гормональные препараты, исключая половые гормоны (H).

Рис. 1. Структура стоимостного товарооборота нелекарственных товаров

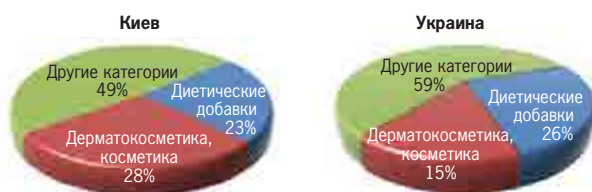


Таблица. Средневзвешенные цены лекарственных средств по АТС первого уровня, грн. (январь – февраль 2017 года)

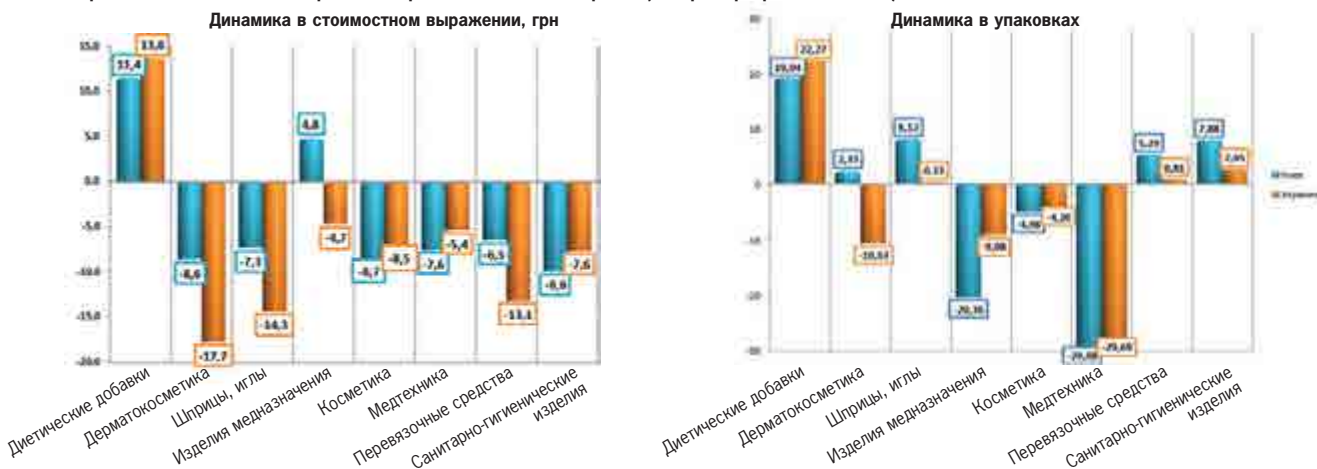
Группы препаратов	Украина	Киев
A действующие на пищеварительную систему и метаболизм	54,1	61,5
R действующие на дыхательную систему	50,3	60,3
N действующие на нервную систему	37,9	49,9
C действующие на сердечно-сосудистую систему	54,7	58,9
J противомикробные для системного применения	76,9	102,5
M действующие на костно-мышечную систему	82,2	107,5
G действующие на мочеполовую систему, половые гормоны	170,9	211,1
B действующие на систему крови и гемопоэз	48,5	69,0
D применяемые в дерматологии	31,6	38,3
L противоопухолевые и иммуномодулирующие	181,2	293,0
S действующие на органы чувств	61,3	74,4
H системные гормональные препараты, исключая половые гормоны	132,2	151,8
P противопаразитарные, инсектициды и репелленты	56,1	63,8
V различные	91,7	168,2
B в среднем	55,8	70,0

Подробнее о нелекарственном сегменте

Доля нелекарственных категорий в продажах Киева выше, чем по стране в целом, – 23% и 18% соответственно в гривневом эквиваленте. В упаковках доля нелекарственных товаров в Киеве составляет 59%, а по Украине – 61%. Сопоставление уже этих цифр дает основания говорить о более высоких ценах на нелекарственный ассортимент столицы. Если детализировать дальше, то в Киеве очевиден перевес двух категорий – аптечной косметики и диетических добавок (рис. 1).

Уровень потребления нелекарственных товаров в Киеве выше. К сожалению, существует разница между официальной статистикой Госкомстата и реальной концентрацией населения, которая может исказить статистику потребления. Мы выбрали средние значения демографических показателей, при которых население Украины меньше 42 млн жителей, а население Киева – больше 3 млн. Согласно этим вводным, на каждого киевлянина в 2016 году пришлось 16 упаковок нелекарственных товаров, аналогичный показатель по стране составил 13 упаковок.

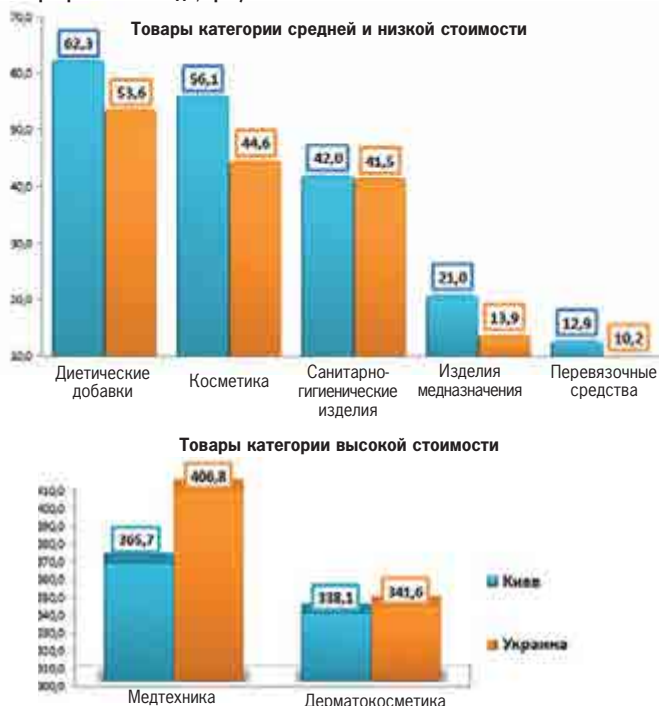
Рис. 2. Сравнение динамики нелекарственной розницы в Киеве и Украине (январь – февраль 2017 года)



В динамике нелекарственных категорий нет однозначных трендов. Есть категории, которые демонстрируют одинаковую или сходную динамику продаж, например медтехника. Есть категории с трендами противоположных знаков, в частности дерматокосметика, которая продолжает падать в спросе по стране, а в Киеве в текущем году имеет прирост. Изделия медназначения в гривневом эквиваленте по стране в минусе, в Киеве в плюсе, да и в упаковках продажи в столице снижаются не так драматично, как по Украине в целом. Подробнее динамика нелекарственных категорий отражена на рис. 2.

В чем причины относительно эффективных продаж нелекарственных товаров в Киеве? Из тех влияющих факторов, которые доступны математическому анализу, мы видим три: более высокая средневзвешенная розничная цена за упаковку, более высокая интенсивность потребления и большее присутствие в аптеках как по количеству торговых точек, так и по выделению пространства на полках. В

Рис. 3. Сравнение средневзвешенных цен по Киеву и Украине (январь – февраль 2017 года, грн.)



столице более благоприятные условия для промоции диетических добавок и косметики в местах продаж за счет роста торговых точек формата фармамаркет с открытой выкладкой товаров.

Сравнение средневзвешенных розничных цен тоже выявило неожиданные закономерности: медтехнику и дерматокосметику, самые дорогостоящие товары, в Киеве покупают по более низкой цене, чем в среднем по Украине. А на товары средней и низкой стоимости в столице покупатель готов потратить больше. Ценовые тренды смотрите на рис. 3.

Особенности продаж лекарств

Традиционно в структуре доходов от продаж лекарственных средств на Киев приходится самая большая доля. Эта тенденция сохранилась и сейчас, хотя есть две группы, где положение иное. Так, по реализации средств для лечения сердечно-сосудистой патологии столица много лет была на втором месте после Донецкой области. Сейчас самая большая доля в этом классе у Днепра. Киев по-прежнему второй.

Онкологические препараты имели в Киеве большую долю, цифра колебалась вокруг отметки в 14%. За период 2014–2016 годов доля столицы по продажам средств группы L удвоилась и составляет на текущий момент 29% в стоимостном объеме по стране.

Средневзвешенные цены на лекарственные препараты во всех АТС-группах первого уровня по Киеву выше, чем в среднем по Украине. Динамика цен примерно одинаковая, существенных различий в трендах между Киевом и всей страной нет. А вот динамика товарооборота разная.

Украина в целом отстает от Киева и по товарообороту, и по приросту спроса в таких классах: средства, действующие на дыхательную систему (R), противомикробные средства для системного применения (J), средства, действующие на систему крови и гемопоэз (B), противоопухолевые и иммуномодулирующие средства (L), системные гормональные препараты, исключая половые гормоны (H). Значительно опережает киевская динамика общеукраинскую и относительно средств, действующих на костно-мышечную систему (M). Абсолютные значения средневзвешенных цен по АТС-группам первого уровня смотрите в таблице.

Елена КАРЧЕВСКАЯ, ■
консультант по маркетингу ООО «Бизнес-Кредит»

* Собственные исследования ООО «Бизнес-Кредит» на 1 марта 2017 года.

Как восстановить доверие

Недовольные клиенты могут нанести серьезный ущерб вашему бизнесу. Мало того, что они сами едва ли вернуться в вашу аптеку, но, скорее всего, поделятся своими негативными впечатлениями с родственниками, друзьями и знакомыми. Кроме того, нужно помнить, что сегодня каждый может разместить гневный отзыв об аптеке в Интернете, что, несомненно, нанесет ущерб вашей репутации в глазах уже существующих или потенциальных покупателей.

Есть ли у вас план?

Когда вы видите перед собой сварливого, раздраженного, злого или разочарованного клиента, изменить его негативный настрой кажется невозможным. Однако имея четкий план действий, можно шаг за шагом справиться с любыми проблемами. Даже если вам и не удастся полностью удовлетворить недовольного клиента, вы сможете поддержать высокий уровень обслуживания, продемонстрировать покупателю свою заботу и заинтересованность и значительно снизить градус его недовольства.

Столкнувшись с сердитым или разочарованным клиентом, главное – сохранить спокойствие. Сделать это не просто, ведь перед вами – настоящий котел кипящих эмоций, из которого к тому же нередко выплескиваются и прямые оскорбления. Однако, поддавшись искушению выпустить пар, вы только усугубите ситуацию, а ваше спокойствие, напротив, станет первым шагом к решению конфликта. На первом, самом остром этапе вам важно попытаться понять клиента. Не бойтесь задавать вопросы и повремените предлагать решение, пока не вы-

слушаете все, что он собирался вам сказать.

Возьмите ответственность на себя

Недовольные клиенты всегда чувствительны ко времени, независимо от того, находятся они в торговом зале аптеки, связываются с вами по телефону или пишут электронные сообщения. Поэтому отреагировать на жалобу желательно как можно скорее, это позволит сразу же разрядить обстановку, а уже затем найти конструктивный подход к решению проблемы. Оперативная реакция аптеки позволяет клиенту почувствовать, что его нужды вам не безразличны, восстанавливает доверие и лишает его оснований публично выразить недовольство.

Даже когда вина клиента в конфликте очевидна, ответственность за сложившуюся ситуацию должна взять на себя аптека. Если вы обвините покупателя (пусть и справедливо), то потеряете все шансы на то, что он когда-нибудь вернется в вашу аптеку. Определите те точки, в которых есть доля вашей вины. Скажите, к примеру: «Да, мне действительно следовало привлечь ваше внимание к тому, что этот препарат нельзя принимать детям», – и убедитесь, что пациент понимает: вы готовы взять ответственность на себя.

Вникайте в детали

Сколь бы банально ни звучала претензия клиента, никогда не давайте шаблонных ответов и разъяснений. Ищите суть и апеллируйте к специфике его проблемы, поскольку слишком общий ответ часто звучит фальшиво.

Полезно заранее составить алгоритмы поведения первостольника в различных конфликтных ситуациях, чтобы быстро снять напряженность и устранить недовольство клиентов.

Принося свои извинения, думайте о том, что они должны звучать искренне и профессионально. Если недовольный клиент не поверит, что вы действительно заботитесь о нем, градус его враждебности еще возрастет.

Большинство конфликтов, возникающих в аптеке, проще всего решить в первые пять минут, что называется, не отходя от кассы. Однако если первостольник не имеет достаточно полномочий, чтобы решить проблему недовольного покупателя, ситуация усложняется. Разсерженный человек просит жалобную книгу, требует встречи с руководством, направляет запросы в контролирующие инстанции. Поэтому провизоры должны понимать, как реагировать на жалобы, и знать, что именно они могут предложить клиентам для того, чтобы не допустить эскалации конфликта.

После того как вы решили проблему и восстановили доверие клиента, задумайтесь, можно ли изменить работу аптеки так, чтобы предотвратить возникновение подобных ситуаций в будущем. Так, вместо того чтобы постоянно выслушивать жалобы клиентов на слишком длинные очереди, проще установить в торговом зале дополнительную кассу или попытаться усовершенствовать систему размещения препаратов, чтобы облегчить первостольникам их поиск.

Ольга ОНИСЬКО ■





Знайти причину поганого настрою

Типова ситуація в аптеці – клієнт з поганим настроєм. Він може скаржитися на життя, погоду, ледачих співробітників чи неслухняних дітей. Такий негатив моментально перекидається на решту відвідувачів. Тож першостольнику треба вміти не просто викликати вогонь на себе, а приборкувати осередок цього полум'я та локалізувати можливий конфлікт. Основна зброя у цьому бою – висока кваліфікація провізора та знання препаратів.

Жінка років 40 зайшла до аптеки по обіді. Прискіпливо вивчала вітрину з анальгетиками, комусь телефонувала, а потім промовила ніби у повітря, ні до кого конкретно не звертаючись:

– Навряд чи все це мені допоможе!

Інша клієнтка почала на неї скося поглядати. Дівчина-провізор спробувала розрядити ситуацію:

– А що вас турбує? – широко посміхнулася вона роздратованій клієнтці, але стандартний прийом ще більше її розлютив:

– Вам цікаво?! У мене часто болить голова. Нестерпно давить на скроні, здається, що навіть потилиця німіє та у спину віддає. Терпіти це вже понад мої сили. Вчора через те, що дві години тривав цей жах, нагримала на чоловіка. Сьогодні під гарячу руку потрапили підлеглі. Аби уникнути чергового скандалу в офісі, хотіла випити таблетку від головного болю, та мої скінчилися. Дивлюся на вашу вітрину – це все я приймала. Не думаю, що доречно купувати такі самі засоби знову... Тож і ходитиму зі своєю проблемою далі...

– Судячи з того, на які препарати ви вказуєте, то приймали ви здебільшого анальгетики. А от симптоми описуєте притаманні головному болю напруження. Для його подолання зараз частіше призначають інші препарати – здебільшого нестероїдні проти-запальні засоби.

– Мені говорили про такі, та я категорично відмовилася. Одна лише назва чого варта! А раптом вони якось неправильно на мене подіють? – відвідувачка вже мало не переходила на відвертий крик.

– Не варто так нервуватися. Адже стреси та надмірне збудження лише посилюють біль.

Якщо клієнт не в доброму гуморі, то в розмові з ним намагайтеся не заперечувати йому, уникати слова «ні». Будьте ввічливі, але наполегливі.

– От тут ви маєте рацію. Бо через ці нерви ще гірше почуваюся. Може, мені ще й заспокоїливе варто приймати?

– Найперше, що слід зробити, – це переглянути режим дня, характер харчування, особливості праці та відпочинку, рівень фізичних і емоційних навантажень. Це допоможе виявити фактори, що провокують виникнення головного болю. Нормалізація способу життя вже дасть позитивний ефект.

– Тобто таблетки і не знадобляться?

– Не впевнена. Але ліки варто підібрати індивідуально. Зокрема, пропонує звернути увагу на препарат напроксену натрію.

– Вперше чую про такий.

– Думаю, вам він відомий під назвою Налгезін.

– Так, дійсно щось знайоме. А чим він відрізняється від тих препаратів, що я приймала раніше?

– Це сучасний нестероїдний проти-запальний засіб. Він досить швидко розчиняється і всмоктується в шлунково-кишковому тракті, що сприяє швидкій появі вираженого знеболювального ефекту. Приблизно за 15 хвилин після прийому 1–2 таблеток Налгезіну по 275–550 мг зменшується або зникає як головний біль напруження, так і гострий напад мігрені будь-якого ступеня тяжкості.

– Справді непогані властивості. Скажіть, а може цей препарат і болі при місячних допоможе зняти?

– Так. Налгезін з успіхом застосовується при зубному, менструальному болю, а також при помірному болю в м'язах і суглобах. Можна прийняти до 4–5 таблеток протягом доби, хоча зазвичай цього і не потрібно. Період напіввиведення напроксену натрію тривалий, тому анальгетичний ефект після прийому таблетки зберігається протягом 12–15 годин. Вживання їжі практично не впливає ні на ефективність, ні на швидкість його дії.

– Дякую! Ви так змістовно розповіли про Налгезін, що я навіть заспокоїлася. Та й біль ніби минає. Дайте, будь ласка, дві упаковки – нехай Налгезін буде у мене і на роботі, і вдома.



Белый халат – СИМВОЛ НАУКИ И ЧИСТОТЫ

Исследования показывают, что люди, нуждающиеся в медицинских услугах, предпочитают иметь дело со специалистами в белых халатах. Опрос, проведенный в лондонской больнице Royal Free Hospital, подтвердил: популярность традиционной униформы среди пациентов почти в два раза выше, чем среди медицинского персонала. Стереотип «человек в белом халате» срабатывает и с фармацевтами – на подсознательном уровне клиент аптеки больше доверяет такому первостольнику.

От рясы до мантии

Самым древним прообразом аптечной униформы можно считать монашескую рясу, тем более если вспомнить, что первыми аптекарями были именно монахи. Впрочем, историки моды утверждают, что монашеская ряса стала основой и для других профессиональных нарядов, например костюмов сестер милосердия, академических, судейских и лекарских мантий.

В средневековой Европе вместе с разрешением открыть аптеку фарма-

цевт получал право на ношение мантии, которая в те времена считалась символом знатных людей, а аптекари принадлежали к верхушке среднего класса. В отличие от дипломированных фармацевтов, помощники аптекарей носили неприглядный кожаный фартук, снимать который разрешалось только по особым праздникам. Им также запрещалось пудрить волосы, как того требовала мода. Однако закончив обучение, они одевались очень нарядно. Владельцы независимых аптек выбирали цвет мантии самостоятельно и чаще всего отдавали предпочтение геральдическим цветам аристократа, выдавшего им разрешение на работу. Одежда муниципальных аптекарей соответствовала цветам городского флага, а фармацевты, по совместительству занимающиеся медициной, одевались, как лекари, – в длинную черную тогу с дамасской подкладкой из шелковой ткани с цветочным орнаментом, образованным переплетением блестящих атласных нитей на фоне матовых.

До середины XIX века белые халаты носили только ученые, работавшие в лабораториях. Длинные рукава этой одежды защищали их руки от кислот, щелочей и других едких веществ, с которыми они имели дело. А на светлом фоне халата (строго говоря, в те времена он бы не белым, а светло-бежевым, бледно-розовым или желтоватым) были хорошо видны загрязнения, что помогало не допускать их контакта с кожей.

В 80-х годах XIX века уважение к определенности, точности и науке вошло в резкий контраст с шарлатанством и мистикой. На фоне распро-

странения электричества, автомобилей, телефонной связи и других научно-технических чудес люди действительно поверили, что изобретения, сделанные в лабораториях, смогут обеспечить прорыв в лечении заболеваний. Для того чтобы подчеркнуть более научный подход к медицине и фармацевтике, многие специалисты стремились представить себя в качестве ученых и стали носить самый уважаемый символ ученого – лабораторный халат. Когда халаты были приняты медицинским сообществом, их цвет стал белоснежным, что дополнительно подчеркивало чистоту и стерильность.

Впрочем, белый цвет был принят не сразу. Еще во время Первой мировой войны патологоанатомы носили черные халаты, чтобы подчеркнуть свое уважение к мертвым. Черный цвет также предпочитали ученые и фармацевты, работающие в биомедицинских и микробиологических лабораториях. И только в 1920-х годах белый халат окончательно стал символом здравоохранения и общепризнанной униформой медицинских и фармацевтических работников.

Отход от стандарта

Поначалу за концепцию «белизны» и «чистоты» больше всего ратовали хирурги. Известно, что еще во время Крымской войны (1853–1856) английский врач-гигиенист Джозеф Листер предложил использовать такую одежду из соображений антисептики. Листер ошибочно полагал, что белый цвет сам по себе обладает антисептическими свойствами, и если одежда выглядит чистой, на ней нет никаких



болезнетворных микробов. Более совершенный подход предложил Николай Пирогов, который рекомендовал кипятить халаты, чтобы обеспечивать их стерильность.

Впрочем, несмотря на рекомендации своих именитых коллег, хирурги еще долгое время предпочитали носить фартуки и нарукавники. Белый халат закрепился в этой профессии только в начале XX века, но уже 20 лет спустя его все чаще стали менять на зеленый. Оказалось, что именно такой цвет одежды лучше всего подходит для операций. Зеленый является полной противоположностью красного в цветовом спектре, поэтому стимулирует остроту зрения хирургов и делает их более восприимчивыми к оттенкам красного, а следовательно, и к нюансам человеческой анатомии, значительно уменьшая вероятность ошибки.

С легкой руки хирургов несколько десятилетий назад в медицинскую моду вошли костюмы, состоящие из брюк и кофты с коротким рукавом, которые сильно потеснили традиционные халаты. По статистике большинство медицинских работников сегодня отдает предпочтение именно им. За последние годы сильно изменилась и униформа первостольников. Хотя белый халат можно увидеть в аптеках достаточно часто, многие сети вводят фирменную форму разных фасонов и цветов, которые перекликаются с корпоративным стилем компании.

Международный опрос, проведенный среди врачей, продолжающих носить белые халаты, показал, что 25% делают это, чтобы быть узнаваемыми пациентами, медсестрами и своими коллегами. 23% докторов любят халаты за большие карманы, в которых удобно носить, например, стетоскоп. 15% считают халат лучшей защитой одежды от грязи, 14% уверены, что он

В последние годы в медицинских школах США получила распространение церемония белого халата. Студенты, причем не только будущие врачи, но и фармацевты, медсестры, дантисты в торжественной обстановке получают официальное право носить этот предмет одежды примерно на третьем курсе, когда заканчивают изучение доклинических наук и переходят к медицинским дисциплинам.



подчеркивает их статус и отвечает социальным ожиданиям. 8% врачей считают, что такая одежда предотвращает перекрестное заражение между ними и их пациентами, еще 5% носят халат из-за того, что он производит «впечатление чистоты и стерильности». 3% респондентов говорят о том, что в халате им просто теплее, еще 1% надевает его специально для того, чтобы возвести психологический барьер между собой и пациентами.

Противники униформы

Белый халат как символ медицинской профессии все чаще поддается критике. Его противники утверждают, что этот элемент одежды имеет квазирелигиозное значение, подчеркивая принадлежность владельца к своего рода секте или касте. По их мнению, он способствует формированию ощущения элитарности и отдаляет специалистов от их пациентов. Из этих же соображений от ношения белого халата или любой другой специальной одежды в западных странах отказываются некоторые владельцы независимых аптек. Они утверждают, что любая униформа создает напряженность и дискомфорт для клиентов аптек.

Еще один аргумент противников униформы – «синдром белого халата». По статистике у 15% пациентов в при-

сутствии человека в белом халате повышается артериальное давление от волнения. Беспокойство при виде врача в униформе испытывают и дети. Возможно, именно поэтому 82% педиатров в западных странах предпочитают не надевать белый халат.

Но, пожалуй, главным аргументом противников традиционного халата является его способность распространять инфекцию. Многочисленные исследования показали, что на одежде больничного персонала нередко живут различные болезнетворные бактерии, в том числе и метициллинрезистентный золотистый стафилококк (MRSA), который устойчив практически ко всем известным антибиотикам. В 2007 году Национальная служба здравоохранения Великобритании запретила работникам больницы носить халаты с длинными рукавами, а в 2009 году ее поддержала и Американская медицинская ассоциация. Впрочем, спустя несколько лет стало ясно, что эти инициативы не могут достоверно уменьшить распространенность внутрибольничных инфекций. Именно поэтому сегодня исследователи активно работают над созданием новых материалов для профессиональной униформы, которые обладали бы антимикробными свойствами.

Ольга ОНИСЬКО ■

Когда солнце опасно

Казалось бы, яркое весеннее солнце должно радовать каждого ребенка и взрослого. Но, к сожалению, это не так. С каждым годом к медикам обращается все больше пациентов с признаками особой реакции кожи на солнечные лучи – от крапивницы до обширных пузырьковых высыпаний с тяжелой общей реакцией организма.

Причины и факторы

Патологические состояния, проявляющиеся избыточной реакцией кожи на солнечное излучение, называются фотодерматозами. Они могут быть как острыми, так и хроническими, а по механизму развития – фототоксическими и фотоаллергическими. Симптомы заболевания возникают при сочетании воздействия на организм какого-то химического агента либо аллергена (косметические средства, медикаменты, растения, продукты питания и т.п.) и солнечного света.

Как ни парадоксально, но фотосенсибилизирующими свойствами обладают многие компоненты средств по уходу за кожей. Среди них – трихлоркарбанилид, используемый как бактерицидная добавка в мылах и дезо-

дорантах; парааминобензойная кислота и ее эфиры; циннаматы, бензохиноны и растительные кумарины; третиноин; альфа-гидрокислоты; красители флуоресцеин и эозин, входящие в состав некоторых лаков для ногтей и губных помад; эфирные масла; продукты каменноугольной смолы, сланцев, нефти. Повышать светочувствительность кожи и вызывать ее воспаление могут более ста растений, в том числе борщевик, буркун лекарственный, донник и пр. Даже корень петрушки, укроп, морковь, пастернак, инжир, грейпфрут и другие цитрусовые зачастую становятся причиной фотосенсибилизации. В перечне лекарственных препаратов, изменяющих реакцию кожи на солнечные лучи, лидируют антибиотики, сульфаниламиды, антимикотики, ретиноиды, препараты зверобоя. Реже повышенная чувствительность к солнечному свету развивается у тех, кто длительно принимает гипотензивные средства, антидепрессанты, нестероидные противовоспалительные препараты, оральные контрацептивы, статины, использует наружные кортикостероиды.

Непереносимость солнечного света с тяжелыми кожными симптомами – основной симптом порфирии. Это редко встречающееся заболевание относится к наследственно обусловленным нарушениям обмена пигментов-порфиринов (от греч. *porphura* – пурпурная краска) в организме. Порфирины содержатся в небелковой части гемоглобина, они необходимы для синтеза некоторых внутриклеточных ферментов. При порфирии из-за генетического дефекта в ферментативной системе, регулиру-

ющей биосинтез гема, происходит избыточное накопление продуктов обмена порфиринов. Это приводит к эндогенной фотосенсибилизации и появлению разнообразных симптомов патологии.

Нарушения порфиринового обмена и связанные с ними фотодерматозы возможны также у пациентов с циррозом печени, при отравлениях тяжелыми металлами, злокачественных опухолях.

Механизм развития и симптомы

Установлено, что фототоксические реакции связаны с образованием большого количества свободных радикалов и других продуктов перекисного окисления липидов в ответ на возбуждение электронов в молекулах фотосенсибилизирующего вещества под действием УФ-лучей. Высвобождаемые при этом цитокины и арахидоновая кислота «запускают» воспалительный процесс. В основе фотоаллергических реакций лежат иммунологические механизмы с участием белков-антигенов, лимфоцитов и иммуноглобулинов-антител.

У большинства пациентов первые симптомы фотодерматоза проявляются через несколько часов после инсоляции: возникает покраснение кожи на открытых участках тела, зуд и разнообразные высыпания вплоть до экземы. Реже кожные симптомы появляются на следующие сутки. У некоторых пациентов возможна так называемая отсроченная меланиновая гиперпигментация – коричневые и серые пятна на коже становятся видны лишь спустя три-четыре дня после пребывания на солнце. Как правило, остаточные изменения на коже при фотодерматозе со-



храняются длительное время, иногда в течение нескольких месяцев.

Для фотодерматозов характерна четкая граница между здоровой и измененной кожей. В единичных случаях, при недостаточной плотности одежды, эритема и высыпания могут появляться и на закрытых участках тела. При фотодерматозах, связанных с косметическими средствами, изменение кожи происходит только в зонах их нанесения. Аналогичная картина наблюдается при непосредственном соприкосновении кожи человека с фотосенсибилизирующими растениями. У таких пациентов развивается фотоконтактный дерматит (с выраженным зудом и обильными высыпаниями), который часто называют луговым, или газонным. Более тяжелые реакции возможны у пациентов с аллергией на пыльцу растений – поллинозом. Как правило, у них кожные симптомы сочетаются с обильным слезотечением, частым чиханием, иногда – затрудненным дыханием и приступами удушья. Причиной могут быть самые различные растения, в том числе те, что не содержат фототоксических компонентов. Однако у многих пациентов точно выявить причину патологической реакции кожи на солнечный свет не представляется возможным. В таких случаях фотодерматит называют полиморфным идиопатическим.

Поскольку по внешним признакам определить, по какому типу реакции (фототоксическому или фотоаллергическому) протекает фотодерматоз, весьма сложно, все пациенты нуждаются в детальном обследовании с проведением общеклинических, биохимических и иммунологических тестов, анализов крови и выделений на метаболиты порфиринов и пр. Обязательна оценка состояния внутренних органов с помощью УЗИ и других инструментальных методов, так как существенную роль в формировании

Чтобы снизить риск фотосенсибилизации, весной и летом нужно осторожно использовать косметику и парфюмерию, а также учитывать потенциальную фототоксичность лекарств. Для защиты кожи рекомендуется носить одежду с длинными рукавами, головной убор с широкими полями и пользоваться солнцезащитными средствами с УФ-фильтрами (SPF).



фотосенсибилизации играет патология печени, почек, кишечника, щитовидной железы и надпочечников.

Тонкости терапии

Пациенты с фотодерматозами нуждаются в длительной комплексной терапии. В первую очередь, необходимо попытаться выявить непосредственную причину фотосенсибилизации и по возможности исключить ее воздействие на организм. Для выведения токсинов и аллергенов показано проведение систематических курсов энтеросорбции. С этой целью применяются препараты метилкремниевой кислоты диоксида кремния; углеродные сорбенты; диосмектиты; производные альгиновой кислоты и др. Мягким сорбционным эффектом обладают энтеросорбенты на основе натуральных активированных биополимеров – пищевых волокон. В их состав входят клетчатка, гемицеллюлоза, пектин.

Однако следует учитывать, что энтеросорбенты на основе активированного угля, лигнина, кремния не рекомендуется применять при эрозивных и язвенных поражениях системы пищеварения в стадии обострения, желудочно-кишечных и геморроидальных кровотечениях, подозрении на кишечную непроходимость. Средства с пищевыми волокнами противопока-

заны при панкреатитах и калькулезном холецистите.

При острых симптомах фотодерматоза рекомендуется применение компрессов с отварами трав с дубящим эффектом, раствором ацетата алюминия, наружные средства с декспантенолом и увлажняющими компонентами. Внутрь назначают антигистаминные средства, при сильной боли и выраженной общей реакции организма с повышением температуры – нестероидные противовоспалительные средства. Пациентам с хроническими фотодерматозами могут быть назначены препараты хинолонового ряда – гидроксихлорохин или хлорохин. Эти средства связываются с клетками, которые содержат меланин, и поэтому снижают уровень фотосенсибилизации.

Положительное действие на течение фотодерматозов оказывает терапия, направленная на восстановление баланса кишечной микрофлоры и нормализацию иммунологических реакций (лактоза, олигосахариды, пробиотики); витаминно-минеральные комплексы с токоферолом и никотинамидом.

Для уменьшения гиперпигментации как последствия фотодерматоза применяют наружные средства с отбеливающим эффектом и различные косметические процедуры.

Ирина САГА, ■

кандидат медицинских наук

Швидка Настя повертається!

Для пересічних людей травень – чудовий місяць, коли вже так приємно відпочивати на дачі, влаштувати пікніки на природі та відзначати традиційні свята. А для лікарів-гастроентерологів та працівників аптек це гаряча пора, коли в рази збільшується кількість людей, яким потрібно відновити та нормалізувати порушене травлення. То чим ризикують українці та як їм допомагати?

Наслідки необачності

Свята завжди асоціюються для наших людей із застіллями, а травневі – особливо. Адже так приємно зібратися з друзями на свіжому повітрі, на смажити шашликів та посидіти, як годиться. Щоправда, «у польових умовах» вимити руки буває ніде, тому в кращому разі люди користуються вологими серветками, а в гіршому – взагалі про це не замислюються. І до того ж покладаються на хибний принцип «що гаряче, то не сире», тобто можуть подати на стіл непросмажене до готовності м'ясо. Результат, звичайно, невтішний – біль у животі, нудота, блювання та діарея через банальну кишкову інфекцію. У народі це захворювання з гумором називають швидкою Настею.

На людей, більш свідомих щодо дотримання правил гігієни, які вміють правильно готувати шашлик та добре мийуть і руки, і овочі для са-

латів, може чатувати інша небезпека: підвищений рівень нітратів у тепличних овочах. Коштують вони нині недешево, тому багато хто дозволяє собі поласувати запашними свіжими огірками, редисом, помідорами, ранньою білокачанною капустою та «пекінкою» лише на святковому пікніку. А потім не можуть збагнути, чим саме отруїлися. У такому разі спазми в животі та часті рясні випорожнення – це наслідок дії токсичних речовин, що надійшли в організм у великій кількості. Особливо це небезпечно для малих дітей. Навіть кілька кружалець раннього огірка можуть спричинити у дитини сильне отруєння з діареєю. Взагалі для дітей будь-яка «святкова» їжа може бути надто «важкою» або незвичною, тому травна система її не сприйме, що теж може проявитися значним послабленням кишечника.

Один за всіх!

Чим би не була зумовлена діарея у дітей та дорослих, усім їм допоможе Буларди® МАКС (SCHONEN, Швейцарія). Цей інноваційний комплекс докорінно відрізняється від інших протидіарейних засобів, які «вміють» щось одне: або гальмують перистальтику кишечника, або сорбують токсини, або знешкоджують інфекцію як антисептики. Буларди® МАКС може легко їх замінити, бо одночасно діє на різних «фронтах». Річ у тім, що він має особливий склад: два пробіотики (*Saccharomyces boulardii* та *L. rhamnosus GG*) та пребіотик мальтодекстрин. Це цілковий природні речовини. Так, *Saccharomyces boulardii* належать до корисних дріжджових грибів, які витісняють з тов-

стого кишечника людини різні збудники діареї – кишкову паличку, сальмонели, шигели, стафілококи, гриби роду кандиди, лямблії, ротавіруси тощо. Так само діють і молочнокислі бактерії *L. rhamnosus GG* – заважають прикріпленню патогенів до стінок кишечника та активно їх звідти виводять. Отже, завдяки пробіотикам Буларди® МАКС має протимікробні властивості та сприяє нормалізації випорожнень. А пребіотик мальтодекстрин підтримує формування власної захисної мікрофлори кишечника та виконує функцію клітковини, тобто бере на себе й виводить різні токсини та продукти життєдіяльності патогенів. Саме завдяки його дії можна подолати нудоту, блювання, сильний спастичний біль у животі. Тож Буларди® МАКС притаманні також і властивості сорбента.

Просто та зручно

При гострій діарей Буларди® МАКС можна приймати всім без винятку – навіть немовлятам, вагітним і жінкам, що годують груддю. Це дуже просто та зручно: по одній капсулі або одному саше 1–2 рази на день. Якщо малюкові важко проковтнути капсулу, її можна розкрити та розмішати вміст з 50–100 мл води кімнатної температури. Зазвичай покращення стану люди відчувають вже за 1–2 доби від початку застосування Буларди® МАКС, але рекомендований курс споживання становить 5–10 днів, щоб закріпити позитивний результат. Тож якщо швидка Настя сходе до когось завітати на травневі свята, напоготові має бути Буларди® МАКС!

Ганна ПЕТРЕНКО ■



Сприяє запобіганню та усуненню симптомів гострої діареї
Відновлює корисну мікрофлору кишківника



Саше

Капсули

Протидіарейні
Антимікробні
Антитоксичні
Імуномодулюючі
властивості



БУЛАРДИ® МАКС

ПРОБІОТИК

S. boulardii + L. rhamnosus GG

+

ПРЕБІОТИК

Мальтодекстрин

- Сприяє усуненню симптомів гострої діареї та нормалізує консистенцію калових мас
- *Saccharomyces boulardii* та *Lactobacillus rhamnosus GG* пригнічують розвиток облигатних ентеротоксичних анаеробів, порушуючи їхню патогенну адгезію, усувають запальний процес
- Має антитоксичні властивості: *Saccharomyces boulardii* виробляють протеази, які розщеплюють токсини та діють на рецептори ентероцитів, з якими зв'язуються токсини
- Завдяки комбінації пробіотик + пребіотик створює сприятливі умови для відновлення корисної мікрофлори кишківника

Избавиться от «куриной кожи»? Это возможно!

Фолликулярный кератоз, известный также как «куриная кожа», является очень распространенным и совершенно безвредным заболеванием. По статистике в той или иной степени им страдают более 50% процентов всех детей и подростков, а также 40% взрослых. Многие дерматологи склонны рассматривать фолликулярный кератоз как косметический дефект. И все же он может причинять немало неудобств, особенно когда «перебирается» на лицо, охватывает большие участки или сопровождается воспалением. Излечить его полностью невозможно, однако существуют способы уменьшить проявления.

Суть проблемы

Причина фолликулярного кератоза заключается в том, что из-за чрезмерного разрастания эпидермиса и нарушения процесса эпителиальной дифференцировки кератинизированные мертвые клетки, которые в норме должны просто отшелушиться, попадают в «ловушки» волосяных фолликулов. Они не могут выбраться на поверхность и образуют в устьях фолликулов пробки концентрической формы. Из-за этого на коже появляются бугорки или узелки округлой формы, на вершинах которых видны обломки волосков или роговые шипики. По цвету они обычно не отличаются от здоровой кожи, хотя иногда имеют розовый или желтоватый оттенок. В отдельных случаях, обычно при присоединении бактериальной инфекции, эти бугорки воспаляются.

Проявления фолликулярного кератоза могут быть распространены по всему телу или на отдельных, как правило, симметрично расположенных участках, например, на внутренней поверхности рук, бедрах, ягодицах. У маленьких детей и молодых людей бугорки «куриной кожи» нередко появляются на щеках. Иногда это заболевание сопровождается незначительным зудом.

Какие факторы запускают механизм развития фолликулярного кератоза, до конца не ясно. Чаще всего это заболевание является врожденным, причем склонность к нему передается по наследству. Различные исследования показывают определенную его связь с недостатком витаминов А, С и

Д. Состояние кожи может резко ухудшиться при приеме гормональных препаратов, в том числе и контрацептивов. Негативное влияние оказывают стрессы и нервное истощение. Пациенты, страдающие фолликулярным кератозом, как правило, отмечают ухудшение состояния кожи в холодное время года, тогда как летом проявления заболевания слабеют или исчезают полностью. Педиатры считают «куриную кожу» одним из косвенных признаков лямблиоза.

Косметические, народные и медикаментозные средства

Чтобы предотвратить блокировку волосяных фолликулов кератином, важно регулярно снимать верхний слой мертвых клеток кожи. При этом механическая чистка, например грубым скрабом или жесткой щеткой, не рекомендуется. Дело в том, что такая процедура может повредить кожу и значительно повысить риск присоединения бактериальной инфекции. При фолликулярном кератозе лучше использовать специальные косметические средства с отшелушивающими компонентами, например мочевиной, лактатом аммония или альфа-гидроксикислотами, к которым относятся гликолевая, яблочная, винная и лимонная кислота. Эти вещества ослабляют сцепление между роговыми чешуйками кожи, способствуя их слущиванию. Отличный результат также дает обычная салициловая мазь.

Еще один важный шаг в борьбе с «куриной кожей» – увлажнение, ведь именно чрезмерная сухость считается

главной причиной слишком быстрой кератинизации клеток. Для этой про-



цедуры подойдут средства, содержащие натуральные масла ши, жожоба, виноградных косточек, сладкого миндаля. Хороший эффект отмечается при использовании кокосового масла. Оно обладает противовоспалительными свойствами, содержит много витамина Е, увлажняет сухую кожу и снимает зуд.

Существует множество народных рецептов для борьбы с «куриной кожей». Эффективность их оценить сложно, однако любителям натуральных средств косметологи рекомендуют испробовать маски и компрессы из прополиса, кашицы алоэ, тертого сырого картофеля, а также солевые ванны.

Медикаментозное лечение фолликулярного кератоза оправдано только тогда, когда он сопровождается покраснением узелков и зудом. В этом случае стоит проконсультироваться с врачом, чтобы исключить

бактериальную инфекцию или получить рецепт на кортикостероиды местного действия, которые помогут снять зуд и эритему. Полезно также принимать витамин А или комплекс витаминов А и Е.

При проявлениях «куриной кожи» также стоит пользоваться ретиноидными кремами, которые содержат структурные аналоги витамина А. Такие средства предотвращают закупоривание пор отмершими клетками и снимают воспаление. Отличный эффект дают комбинированные схемы. Например, нанесение на пораженные участки кожи крема, содержащего 5% салициловой кислоты, утром и ретиноида вечером.

Впрочем, ни от народных, ни от косметических, ни даже от медикаментозных средств ждать быстрого эффекта не стоит. Во всех исследованиях фолликулярного кератоза отмечается, что улучшение состояния кожи становится заметным как минимум через шесть недель после начала их применения.

Вклад химии и физики

Более радикального эффекта в борьбе с «куриной кожей» можно достичь при помощи салонных косметических процедур. В первую очередь, речь идет о химическом пилинге, который, по сути, представляет собой контролируемый ожог кожи различными кислотами. В результате этой процедуры старый ороговевший слой клеток отмирает, а образовавшаяся поверхностная рана стимулирует естественный процесс регенерации тканей, значительно улучшая внешний вид и текстуру кожи.

Если фолликулярный кератоз появляется в тех местах, где есть довольно толстые и темные волосы, можно прибегнуть к процедуре лазерной эпиляции. Интенсивное импульсное лазерное излучение (англ. intensive pulsed light (IPL)) обычно используется для депиляции волос на уровне фолликула, но оно также способствует очистке пор кожи от блокирующих их кератиновых чешуек. В исследовании, опубликованном в 2013 году в *Journal of Dermatological Treatment*, было показано, что у пациентов с кератозом после сеансов лазерной эпиляции наблюдалось значительное улучшение состояния кожи. Участники исследования отмечали уменьшение выраженности эритемы и сокра-

Большинство людей, страдающих фолликулярным кератозом в детском и юношеском возрасте, обычно отмечают значительное улучшение состояния кожи после 20 лет, однако избавиться от него полностью удается редко.

щения количества ороговевших папул. В целом они были удовлетворены результатами.

Если фолликулярный кератоз сопровождается покраснением бугорков, можно рассмотреть возможность использования КТР-лазеров (с их помощью обычно проводят фотокоагуляцию) или лазеров, которые используются для удаления татуировок. Хорошие результаты приносит шлифовка кожи при помощи фракционного лазерного термолиза. При этой процедуре лазер «просверливает» в коже микроскопические отверстия. За счет этого удаляются омертвевшие слои и запускаются восстановительные процессы, стимулируется синтез коллагена.

Важное условие

Во время лечения «куриной кожи», а также для профилактики повторного закупоривания волосных фолликулов очень важно наладить правильное питание. Рацион должен содержать достаточное количество витаминов, особенно А, Е, С и группы В. Для этого в меню нужно включить нерафинированные растительные масла, жирные сорта рыбы, морепродукты, свежие овощи, фрукты и ягоды.

Особенно полезно употреблять продукты, богатые магнием, например орехи, овсянку, гречку, морскую капусту. Именно недостаток этого минерала играет ключевую роль в чрезмерной сухости кожи. Еще одним важным элементом является цинк, который содержится в пшеничных отрубях, телячьей печени, какао, семенах подсолнечника, льна, кунжута и тыквы. Нехватка цинка может усугубить проявления фолликулярного кератоза, спровоцировать зуд и воспаление кожи.

Полноценное питание, прием витаминов, бережный уход за кожей, а также широкий выбор современных косметических процедур – вот тот арсенал, который поможет устранить или по крайней мере коренным образом уменьшить проявления «куриной кожи».

Ольга ОНИСЬКО ■



Терапия гепатита С: результаты исследований

Сегодня наиболее эффективные схемы терапии вирусного гепатита С (ВГС) включают препараты прямого противовирусного действия. Клинические исследования подтвердили высокие показатели излечения этого заболевания благодаря их приему, а именно достижение эрадикации вируса на 12 неделе после завершения терапии, или устойчивый вирусологический ответ 12 (УВО 12).

Проблема повторной терапии

Анализ широкого применения при ВГС препаратов прямого противовирусного действия наряду с их эффективностью свыше 95% показал высокую частоту возникновения вирусологических прорывов, когда инфекционная нагрузка на организм после проведенного лечения снова становится определяемой. Причины этого до конца не изучены. Многие зависят от режима терапии, фармакокинетики лекарственного средства, недостаточной приверженности пациента лечению, плохой переносимости препарата, резистентности вируса и особенностей организма.

Повторная терапия с включением в схему комбинации софосбувир/ледипасвир достоверно позволяет достичь УВО 12*. Так, в исследовании ION-2 приняли участие 440 пациентов с ВГС (генотип 1), которые уже получали лечение. У 231 из них был вирусологический прорыв на фоне проведенной ранее терапии (рибавирин, интерферон и ингибитор протеазы первого поколения). Все 440 участников были раз-

Фиксированная комбинация софосбувир/ледипасвир с рибавирином или без него включена в международные рекомендации, в том числе Европейской ассоциации по изучению заболеваний печени (EASL) и Американской ассоциации по изучению печени (AASLD) как одна из основ терапии ВГС.

делены на две группы. В течение 12 или 24 недель пациенты первой группы принимали только софосбувир/ледипасвир, а второй – эту же комбинацию, но в сочетании с рибавирином.

Усредненные показатели эффективности в обеих группах составили 94–99%. У пациентов с циррозом доля УВО 12 была ниже при лечении в течение 12 недель (в группе софосбувир/ледипасвир – 86%, в группе софосбувир/ледипасвир и рибавирин – 82%) в сравнении с пациентами без цирроза. А вот при анализе данных второй группы, которая получала препарат в течение 24 недель, показатели УВО были сопоставимы как у пациентов с циррозом (99%), так и без него (100%).

Обнадеживающие выводы

Препараты прямого противовирусного действия изучаются в большом количестве клинических исследований. Так, в одном из них под названием ION-4 участвовали 185 человек, у которых ВГС был диагностирован на фоне присутствия ВИЧ. 97% из этих пациентов достигли УВО 12 при приеме фиксированной комбинации софосбувир/ледипасвир.

В исследовании SOLAR-1 были привлечены 111 пациентов без цирроза печени, из них 78% – с опытом лечения ВГС. Их также разделили на группы и назначили терапию с применением комбинации софосбувир/ледипасвир. Усредненный показатель УВО при их

лечении 12-недельным курсом составил 96%, а при 24-недельном – 98%.

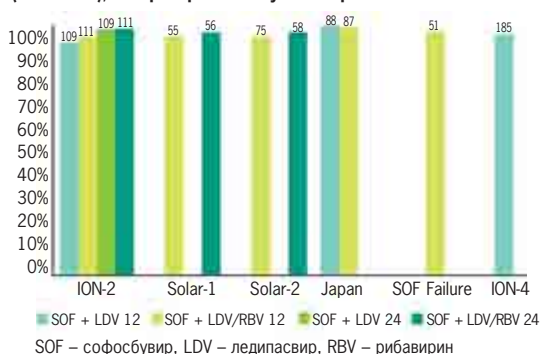
Практически аналогичные результаты были получены по завершении исследования SOLAR-2, в котором участвовали 133 пациента с ВГС (81% из них ранее проходили его лечение). У них также был обнаружен фиброз и компенсированный цирроз печени. Все они получали комбинацию софосбувир/ледипасвир и рибавирин. При применении данной схемы в течение 12 недель показатель УВО составил 96%, при 24-недельном курсе – 98%.

В другом исследовании у пациентов без цирроза с вирусологическим прорывом после терапии на основе софосбувира применение фиксированной комбинации софосбувир/ледипасвир с рибавирином или без него в течение 12 недель способствовало достижению показателя УВО 12 в пределах 98–100%.

Оптимальная схема терапии

Таким образом, согласно результатам клинических исследований, пациенты с ВГС (генотип 1) без цирроза с неудачным опытом лечения получают клиническую выгоду от приема комбинации софосбувир/ледипасвир в течение 12 недель, не упуская дополнительных преимуществ при увеличении длительности курса или добавлении рибавирина. А для таких пациентов с циррозом 24-недельный курс лечения является оптимальным для эффективной терапии. ■

Рисунок. Устойчивый вирусологический ответ при применении комбинации софосбувир/ледипасвир у пациентов с ВГС (генотип 1), которые ранее получали терапию



* Список литературы, использованной при подготовке статьи, находится в редакции.

ХАРВОНІ / HARVONI®

ледіпасвір 90 мг + софосбувір 400 мг



ПЕРШИЙ І ЄДИНИЙ ПРЕПАРАТ ДЛЯ ЛІКУВАННЯ ГЕПАТИТУ С (ГЕНОТИП 1) F0-F4 (КОМПЕНСОВАНИЙ) У ДОРΟΣЛИХ У ДОЗУВАННІ ОДНА ТАБЛЕТКА ОДИН РАЗ НА ДОБУ¹⁻⁵

1 ДО 99% ВИЛІКОВУВАННЯ СЕРЕД ПАЦІЄНТІВ З ВІРУСОМ ГЕПАТИТУ С (ГЕНОТИП 1)¹⁻³
Стабільно високі показники виліковування в 94–99% за результатами базових досліджень 3-ї фази^{1,6-8}

2 99% ЗАВЕРШЕНИХ КУРСІВ ЛІКУВАННЯ ТРИВАЛІСТЮ ДО 12 ТИЖНІВ^{1,4-8}
≤1% пацієнтів припинили лікування препаратом ХАРВОНІ через побічні реакції¹

3 ОДНА ТАБЛЕТКА НА ДОБУ¹¹
Спосіб застосування для більшості пацієнтів з гепатитом С (генотип 1) – 1 таблетку на добу¹

1. HARVONI® Summary of Product Characteristics, June 2015. 2. Рівень виліковування в 99% спостерігався в дослідженні ION-1 серед пацієнтів з вірусом гепатиту С (генотип 1), які раніше не отримували лікування та застосовували препарат ХАРВОНІ протягом 12 тижнів. У дослідженні ION показники сталої вірусологічної відповіді в 94–99% спостерігали серед пацієнтів з вірусом гепатиту С (генотип 1), які застосовували препарат ХАРВОНІ протягом 8–24 тижнів. 3. EASL Recommendations on treatment of hepatitis C. 2015. Available at <http://www.easl.eu/medias/cpg/HEPC-2015/Full-report.pdf>. Accessed July 2015. EASL (Європейська асоціація з вивчення печінки) визначає виліковування як досягнення сталої вірусологічної відповіді SRV12. 4. При застосуванні препарату ХАРВОНІ пропонується режим, що передбачає прийом 1 таблетки без застосування рибавіруму для більшості пацієнтів з вірусним гепатитом С (генотип 1) за винятком пацієнтів з декомпенсованим цирозом печінки або до чи після трансплантації печінки. 5. Згідно з даними Державного реєстру лікарських засобів України станом на 18.10.2016. 6. Afdhal N. et al. // N. Engl. J. Med. – 2014. – V. 370(20). – P. 1889–1898. 7. Afdhal N. et al. // N. Engl. J. Med. – 2014. – V. 370(16). – P. 1483–1493. 8. Kowdley K.V. et al. // N. Engl. J. Med. – 2014. – V. 370(20). – P. 1879–1888.

ХАРВОНІ. Склад: діючі речовини: ледіпасвір, софосбувір; 1 таблетка, вкрита плівковою оболонкою, містить 90 мг ледіпасвіру та 400 мг софосбувіру; допоміжні речовини. **Фармакотерапевтична група.** Протівірусні засоби прямої дії. Код АТХ. J05A X65. **Фармакологічні властивості.** Ледіпасвір – інгібітор ВГС, мішенню якого є білок NS5A ВГС, необхідний для реплікації РНК та збирання віріону ВГС. Дослідження *in vitro* вибіркової та перехресної резистентності показали, що ледіпасвір діє на NS5A як на об'єкт свого впливу. Софосбувір – пангенотиповий інгібітор РНК-залежної РНК-полімерази NS5B ВГС, необхідний для реплікації вірусу. Софосбувір – це нуклеотидна депо-форма, яка в результаті внутрішньоклітинного метаболізму перетворюється на фармакологічно активний уриддинаналоговий трифосфат (GS-461203), що може включатися до РНК ВГС полімеразою NS5B та відігравати роль термінатору синтезу. **Показання.** Лікування хронічного гепатиту С (ХГС) у дорослих пацієнтів. Стосовно генотип-специфічної активності вірусу гепатиту С див. розділи «Особливі заходи безпеки» та «Фармакокінетика». **Протипоказання.** Гіперчутливість до активних компонентів або будь-якої допоміжної речовини. Сумісне застосування із розувастатином або препаратами зворіою (*Hydresicut perfortatum*). **Побічні реакції.** Втомиленість та головний біль, зниження рівня гемоглобіну до < 10 г/дл та < 8,5 г/дл протягом лікування спостерігалося в 39% та 13% пацієнтів, які приймали ледіпасвір/софосбувір з рибавірином, відповідно. Серцева аритмія – випадки важкої брадикардії та блокади серцевої провідності спостерігалися у разі застосування препарату Харвоні разом з аміодароном та/або іншими препаратами, які знижують частоту серцевих скорочень (див. розділи «Взаємодія з іншими лікарськими засобами та інші види взаємодій» та «Особливі заходи безпеки»). **Умови зберігання.** Зберігати при температурі не вище 30 °С. Зберігати в недоступному для дітей місці. **Термін придатності.** 2 роки. **Категорія відпуску.** За рецептом лікаря. **Виробник.** «Гілед Сайенсиз Айленд ЮС»/Gilead Sciences Ireland UC. Р.П. МОЗ України: UA/15233/01/01 від 03.06.2016. **Представник.** Представництво «Дельта Медікел Промоушнз АГ» в Україні: 08132, м. Вишневе, вул. Чорновола, 43; тел.: (044) 585-00-41. **Повна інформація** про застосування препарату та повний перелік побічних реакцій містяться в інструкції для медичного застосування. Інформація про лікарський засіб. Характеристика та лікувальні властивості лікарського засобу. Інформація призначена для розповсюдження на спеціалізованих семінарах, конференціях, симпозіумах з медичної тематики для професійної діяльності медичних та фармацевтичних працівників. Дата оформлення: жовтень, 2016. **Торгова марка GILEAD, логотип GILEAD і HARVONI** є торговими марками корпорації Gilead Sciences, Inc. або пов'язаних з нею компаній. © Gilead Sciences, Inc. Усі права застережені. AO&EM 09/16.

Пусть мне будет хуже

С кем не бывает: шла, споткнулась, упала и разбила коленку или готовила обед и порезала палец. Досадная случайность, не более? «Нет!» – считают некоторые психотерапевты, усматривающие в любом синяке или приступе самоедства подсознательные проявления аутоагрессии.

Точка кипения

Всеми действиями человека движут два инстинкта – жизни и смерти – об этом в начале прошлого века писал Зигмунд Фрейд в своей работе «Печаль и меланхолия». До поры до времени козырные карты – в руках инстинкта жизни, но бывают периоды, когда инстинкт смерти начинает превалировать. Фрейд считал, что любая досадная неожиданность из серии не вписался в поворот и заработал шишку – результат проявления подавленной энергии бессознательного, нашедшей выход таким вот странным способом. Отец психоанализа приводил в пример свою пациентку, которая очень хотела танцевать на празднике, но муж не разрешал, дескать, нечего приличной женщине скакать на людях. На следующий день она поехала кататься на лошади, упала и сломала ногу. Не имея возможности выразить гнев на мужа и ситуацию, она обратила его на себя.

Аутоагрессия – проклятие воспитанных интеллигентов, которым в детстве строго-настроено запрещали кричать, сердиться и проявлять недовольство. Набор запретов и установок, с помощью которых родители поднимают в детской душе волну саморазрушения, похож на чемоданчик маньяка с орудиями пыток.

– Нельзя драться, кричать, давать сдачу, быть недостаточно хорошим и успешным, – перечисляет психолог Ольга Морозова-Ларина. – В попытке социализировать и подогнать ребенка под стандарт мама и папа натаскивают его на подавление эмоций и борьбу с собой. В итоге человек вырастает и не может послать обидчика к черту, без повода берет вину на себя и рискует здоровьем.

Дети легко верят родителям на слово. Достаточно несколько раз убедительно повторить ребенку, что он плохой – и он начнет себя наказывать: грызть ногти, расчесывать ранки до крови, выдергивать волосы. Если взрослые вовремя не среагируют на подобные сигналы, последствия могут быть куда серьезнее – вплоть до аутоиммунных заболеваний.

Маски саморазрушения

Взрослые реже грызут ногти и выдергивают волосы, их месть самим себе хорошо замаскирована, например под видом трудоголизма, работы без выходных или игнорирования предписаний врача. Вот знает человек, что у него гастрит, нельзя пить пиво и за-

кусывать сухариками, но ни в чем себе не отказывает, пока его не скрутит очередной приступ. Или начинает принимать антибиотики, а потом прерывает курс, хотя понимает, что вреда от этого будет больше, чем от вовсе не леченной инфекции.

– За аутоагрессией всегда стоят самокопание, стыд, ненависть к себе, – комментирует психолог Светлана Васьковская. – Некоторые люди не перерабатывают собственных родителей. Саморазрушение для них – восстание против перешедших по наследству ненавистных черт внешности или характера. Одно из таких проявлений – внутренний диалог с собой, когда, например, купив неудачную вещь, человек начинает пилить себя изнутри роди-



тельским голосом и фразами: «Вечно ты выбираешь всякую ерунду и транжиришь деньги. Ни вкуса у тебя, ни здравого смысла!» Заиклившись на самоуничтожении, мы рискуем перевести тяжкие мысли на уровень телесных реакций, подключить к самонаказанию иммунитет. А с ним шутки плохи: иммунная система может начать планомерно разрушать собственные клетки, сосуды и ткани, запустив в теле аутоиммунные болезни. Кроме того, эта универсальная защита иногда прекращает обезвреживать раковые клетки, которые разрастаются в злокачественные опухоли.

Часто атаки на собственное эго запускают отказы в любви: вот вы без ума от человека, а он нет, вы ему не нужны. Вскоре начинается: татуировки, пирсинг (оказывается, это тоже разновидность аутоагрессии!), курение, алкоголь, увлечение экстримом, рискованный стиль вождения автомобиля. Кто бы подумал, что сознательное саморазрушение может мимикрировать под вполне здоровые увлечения – альпинизм, сплавы на байдарках, парашютный спорт. Но Ольга Морозова-Ларина уверена – это оно, только мотивы у бесстрашных туристов несколько иные:

– Играя со смертью, мы ее обесцениваем, перестаем испытывать страх. Это как прививка ядом: я боюсь того,



Для предотвращения аутоагрессии у ребенка нужно

- Выбросить из родительского актива практику табу: запретные плоды только притягивают.
- Давать возможность ребенку ошибаться и исправлять свои ошибки.
- Просить у него прощения, если были не правы, объяснять, почему сорвались.
- Разрешать ребенку злиться, спускать пар.
- Чаще разговаривать. Бывает, родители обращают на подростка внимание, только выудив из его кармана пачку сигарет. Игнорируя детей, взрослые сами подкрепляют их деструктивное поведение.
- Взращивать крылья: воспитывать самоуважение, свободу, самостоятельность.
- Любить безусловно – это лучшая прививка, определяющая устойчивость к жизненным передрягам и защищающая от аутоагрессии.

что мне незнакомо, но, прикоснувшись к смерти и избежав ее, уже не боюсь. Есть и другая категория людей – они ощущают, что живы, только на грани смерти, сознательно рискуют для этого и с каждым разом увеличивают дозу опасности.

Иногда кажется, что вся жизнь – сплошная борьба против себя. Но, к счастью, есть критерий, позволяющий отличить осознанное саморазрушение от банальных приступов разгильдяйства. Это опасения и беспокойство – сигналы инстинкта самосохранения, которые он посылает в моменты риска собственным здоровьем. Предположим, человек ездит зимой на летней резине, ну нет у него в данный момент средств, чтобы купить новые колеса, а периодически выезжать очень нужно. Так вот, если он переживает по этому поводу, боится и осторожничает – это не саморазрушение, а вынужденный риск. Но если плюет на повышенную опасность, уверен, что его пронесет, значит, аутоагрессия давно течет по его венам. Так же и с привычкой пилить себя: если быстро пресекаем убийственный поток сознания, говоря себе, что мы вовсе не плохие, а просто ошиблись – это обычный скачок настроения без последствий, но если смакуем самоуничтожительные мысли – значит, играем на стороне инстинкта смерти.

Будем вырливать!

От стрел саморазрушения Ольгу Морозову-Ларину в свое время спасало битье посуды. Да, да – очень действенный метод! Столкнувшись с опытом первых ссор с будущим мужем, Ольга впервые ощутила всю тяжесть и неудобство воспитания в сдержанности. Ее экспрессивный парень спускал пар с чувством, толком, расстановкой, а она поджимала губы и копила негатив в себе. Но однажды

ей это надоело, она пригласила жениха к буфету и спокойно предложила выбрать ненужную посуду, а потом с наслаждением разбила несколько тарелок. Запертые эмоции выпорхнули на волю, будущий муж во время мелких конфликтов стал меньше выступать, а больше с опаской поглядывать в сторону семейного буфета. Так что надбитые чашки и тарелки в доме стоит приберечь на случай приступа не любви к себе.

Светлана Васьковская рекомендует осознанно относиться к тому, что происходит в душе, прекратить жевать свои переживания, а рассматривать ошибки как шаги к новому опыту. Этому можно научиться, утверждает психолог, было бы желание. Пошаговое освобождение от аутоагрессии выглядит так. Шаг первый – осознать присутствие внутри злости и гнева, понять на кого и за что. Далее важно разрешить себе проживать негативные эмоции без чувства вины пусть даже на близких и значимых людей. Третий шаг – научиться безопасно для себя выражать агрессию и негативные эмоции (посуда, боксерская груша или откровенный разговор – вам в помощь!) Следующий этап – отслеживать любые негативные проявления в свою сторону (мысли, эмоции, чувства, поведение, которое заведомо приводит к неудаче). Пятый шаг – менять свое отношение к себе в сторону любви и заботы, стараться жить так, как вы на самом деле хотите.

Отдельная история с детьми. «Трагедия детства в том, что его катастрофы вечны», – утверждал английский писатель Хью Уолпол. И если свои, уже свершившиеся катаклизмы теперь не сотрешь просто так, придется осознавать их и прорабатывать, то количество маленьких трагедий у детей, пока не поздно, нужно минимизировать.

Виктория КУРИЛЕНКО ■

Комфорт в любое время года

Кондиционер – одно из самых замечательных изобретений. Он помогает поддерживать постоянную температуру в помещении, обеспечивая комфортные условия для работы и отдыха в любое время года. Ежегодно кондиционеры предотвращают сотни тысяч тепловых ударов и сердечных приступов в период летней жары. Их использование позволяет повысить работоспособность и обеспечить хорошее качество ночного сна, что положительно сказывается на нашем самочувствии. Однако при неправильном использовании и уходе кондиционеры могут создавать риски для здоровья.

Польза

- **Сохранение работоспособности.** Экстремальная жара негативно влияет на интеллектуальную и физическую активность. Подсчитано, что когда термометр показывает +26 °С, повышение температуры на каждый градус снижает работоспособность на 10%. Использование кондиционера помогает исправить эту ситуацию.

- **Предотвращение обезвоживания.** Пребывание в помещении с комфортной температурой уменьшает потоотделение и риск обезвоживания. Дело в том, что тело при перегреве снижает температуру усилением потоотделения. Поэтому в жару мы теряем много жидкости, а вместе с ней – минеральные соли. Особенно остро организм переносит дефицит калия и магния, необходимых для поддержания нормальной работы сердца. Из-за их недостатка сердце начинает работать интенсивнее, учащается пульс, сосуды расширяются, кровяное давление падает. Еще одним следствием обезвоживания является сгущение крови, что увеличивает риск образования тромбов.

- **Защита от аллергенов.** Чистая система кондиционирования помогает защитить воздух в помещении от попадания внешних аллергенов, например цветочной пыльцы. Если в квартире или в офисе установлен современный кондиционер, имеющий функцию проветривания и многоступенчатую систему фильтров (заменяемых вовремя), он улучшает качество воздуха.



Золотая середина

Если ваш кондиционер не имеет функции проветривания, время от времени придется его выключать и устраивать в квартире сквозняки. Чтобы избежать резкого перепада температур, нужно понемногу увеличивать мощность кондиционера, постепенно понижая температуру до комфортного уровня в промежутке от 21 до 25 °С. Створки прибора нужно установить в таком положении, чтобы струя холодного воздуха не попадала на людей, находящихся в комнате. Некоторые модели современных кондиционеров оснащены функцией увлажнения воздуха, однако если такой опции у вашего прибора нет, придется приобрести увлажнитель и включить его параллельно с кондиционером, чтобы влажность в комнате не опускалась ниже 60%. Наконец, огромное значение для безопасного пользования кондиционером имеет его техническое обслуживание. Прибор нужно своевременно чистить и фильтры заменять. Это требование важно соблюдать как для комнатных сплит-систем, так и для центральных кондиционеров, установленных в офисных зданиях.

Вред

- **Сухость воздуха.** Кондиционеры остужают воздух за счет испарения влаги. Если перепад температур на улице и в помещении слишком велик, влажность воздуха заметно падает. Часто это становится причиной чрезмерной сухости кожи и слизистых оболочек. Длительное пребывание в помещении с низкой влажностью может спровоцировать конъюнктивит и блефарит. Кроме того, слишком сухой воздух – проблема для людей, носящих контактные линзы: у них возникает ощущение песка в глазах.

- **Перепад температур.** Резкое отличие температуры и влажности кондиционированного воздуха от того, что на улице, негативно влияет на дыхательную систему. Могут усугубляться симптомы некоторых респираторных заболеваний, например ринита и хронического бронхита, часто возникают раздражение слизистой оболочки глотки и охриплость голоса. Особенно опасно находиться непосредственно под струей холодного воздуха.

- **Размножение микроорганизмов.** Фильтры кондиционера имеют свойство засоряться. Со временем в них не только накапливается бытовая пыль, но и патогенные грибки, которые могут вызвать аллергические реакции, головные боли, проблемы с дыханием. Кроме того, известны случаи передачи тяжелых инфекционных заболеваний дыхательных путей через центральные системы кондиционирования воздуха, например болезни легионеров (возбудитель – легионелла). ■

З Днем Народження!



Єві Молчановій 27 квітня виповнилося сім років

Дівчинка закінчує перший клас та мріє стати ветеринаром, щоб лікувати свого котика Персика. Єву в її захопленнях підтримує мама Світлана Кудрявцева, завідувачка аптеки №15 «Медицина для Вас» (Миколаїв).



Марія Крилова святкує день народження 14 травня

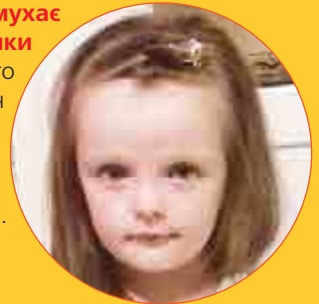
Їй виповнюється 11 років. Вона добре навчається та вже майже професійно грає у гандбол. Свою чудову спортсменку вітає мама Наталя Гречка, провізор аптеки №4 ТОВ «БМТС» (Ірпінь Київської обл.).



Віктору Кузовнікову 25 квітня виповнилося 12 років

Хлопець полюбляє сучасну техніку – комп'ютер, планшет, мобільний телефон – та розбирається у ній краще за дорослих. Однак це не заважає йому опанувати мистецтво хапкідо. Поздоровляє Віктора бабуся

Тетяна Кузовнікова, що працює в «Аптеці 22» (Мерефа Харківської обл.).



Аделіна Чакун 19 травня задмухає на торті чотири свічки

Вона дуже активна, має багато друзів. А ще вона знає безліч казок та любить їх розповідати. Вітає її мама Марина Зуб, що працює в «Сімейній аптеці» (Харків).



У Тетяни Зобової день варення 17 травня

Їй виповнюється 13 років. Вона любить читати та малювати. Вітає її мама Олена Зобова, яка працює в аптеці «Формула Здоров'я» (Запоріжжя).



Якщо хочете побачити в журналі поздоровлення, фото своєї дитини і розповідь про її успіхи, надсилайте листа завчасно, вказавши ім'я, дату народження іменинника (а також своє ім'я, посаду і місце роботи). Усі діти отримають привітання від Піковіта – у кожному випуску «Містера Бістера» ми опублікуємо їх фотографії.

Адреса редакції: 03151, Київ, а/с 22,
e-mail: info@misterblistar.com.ua



Вітаміни і мінерали для успіху Вашої дитини

Піковіт®

www.krka.ua



Наші високі технології та
знання для створення
ефективних та безпечних
препаратів найвищої якості.

* Піковіт® сироп, Піковіт® Форте, Піковіт®. Реклама лікарського засобу.

** Піковіт® Юнік. На правах реклами. Не є лікарським засобом.

ТОВ «КРКА Україна», 01015, м. Київ, п/с 42, вул. Старонавницька, 13, оф. 127, тел.: (044) 3542668, факс: (044) 3542667,
ел. адреса: info.ua@krka.biz.

Найти дорогу в тайный сад

Жизнь напоминает мне шумный проспект в час пик, на котором с трудом лавируешь в пробках, продираешься сквозь толпу, вечно опаздываешь, бежишь, что-то кому-то кричишь, но в общем гуле почти не слышишь своего голоса. И совершенно нет времени на то, чтобы нырнуть в тихий переулок, пройти по скверу, свернуть за угол и очутиться в тайном саду – месте, где можно встретиться с самым важным человеком – самим собой. Заняться тем, что он любит, говорить с ним о нем, чувствовать, думать, дышать в его ритме. Но знаете, путь в тайный сад короче, чем мы можем себе представить.

Слышать свой внутренний голос

Собственная кухня с пяти до восьми утра вполне может стать местом, где можно побыть собой без масок, ролей, стремления кому-то угодить.

– С кухни я начинала отвоевывать территорию для тайного сада у своих домашних, – вспоминает Мария Цыхоцкая, специалист по тайм-менеджменту, управляющий партнер туроператора деловых путешествий идеального отдыха «Аэролак». – Ранним утром на кухне ты никуда не спешишь, медленно пьешь кофе, делаешь любимые асаны, готовишь вкусный завтрак, в том числе блюдо, обожаемое лично тобой. Можно почитать книгу, на которую днем обычно не хватает времени, устроить спа в ванной с аромапроцедурами, масками для волос, увлажнением тела, просто помечтать, подумать о своих планах, не торопясь собраться на работу, сделать другой макияж, укладку. И – вот увидите – день пройдет совсем иначе.

«Утренние страницы» – эпистолярный уголок тайного сада, который придумала американская писательница Джулия Кэмерон. С него я сегодня начала утро, пока все спали: пила кофе с молоком и записывала в толстую глянецовую тетрадь свои мысли. Отдельно в столбик, чтобы не забыть – 10 дел/покупок/решений, способных сделать меня счастливой. Открыла мне эту калитку в сад одесская художница и лайф-коуч Оксана Тодорова.

– Суть в том, что вы заводите красивый блокнот (у меня молескин) и каждое утро пишете три страницы любого текста – все, что приходит в

голову, на любую тему, не перечитывая и не задумываясь над смыслом, – объясняет она. – Если не знаете, что писать, так и пишете: «Я не знаю, что писать» – до тех пор, пока снова не появятся мысли. Таким образом мы входим в потоковое состояние, во фрирайтинг – канал, через который проясняется истинное «я», отчетливее звучит внутренний голос. Становится проще облекать эмоции в слова, мы

начинаем тоньше относиться к себе, избирательнее – к людям и информации. Иногда в массиве руды отыскиваются золотые крупы – яркие идеи для творчества и даже целые разделы для будущих книг. Тогда я переписываю эти инсайты в другой свой блокнот – с ценными мыслями.

Дневник, кстати, тоже открывает дверь в тайный сад, помогает лучше понимать себя, систематизировать



информацию, делать выводы на будущее и просто делиться сокровенным.

Делать то, что нравится

Автомобиль Юлии Бойко, коуча «Студии управления временем BogushTime», – однозначно «девочка» (mazda все-таки), в компании которой она чувствует себя, как с близкой подругой.

– То, как я провожу время за рулем, зависит от настроения, – рассказывает Юлия Бойко, – могу громко врубить музыку и орать любимые песни или, наоборот, включить легкие и умиротворяющие мелодии. Иногда слушаю аудиокнигу или какой-то обучающий курс. Время от времени люблю бесцельно кататься по ночному Киеву под хороший саундтрек. Правда, свидание с собой за рулем и внутренняя перезагрузка возможны, если в машине нет попутчиков – с пассажирами на борту не попоешь, не погоняешь.

Дом, в котором остаешься одна, – тоже тайный сад, который заманивает на свои тропы, даже если намереваешься за три часа свободы от домашних дел переделать кучу дел. Но долгожданный щелчок замка (фух, уши!),

как знак – можно, наконец, перемерять наряды, поэкспериментировать с образами, включить любимый триллер и завалиться на диван с сырной тарелкой. Высший пилотаж тайного сада – своя комната или кабинет, но даже если их нет, пуфик со столиком на лоджии, зимний сад на балконе или любимое кресло могут стать той самой неприкасаемой территорией личного пространства. Кстати, насчет побыть одной: знакомые, нашедшие смелость выбраться на отдых без семьи и друзей, возвращались назад окрыленные. Новые чувства, впечатления, биоритмы и меню – гарантированы, ведь отпуск в компании по умолчанию подразумевает подстройку под других. А тут полная свобода! Даже отправиться одной в кино на утренний сеанс время от времени очень полезно – послушать свои мысли, оценить эмоции.

Танцы, рисование, рукоделие, фотография – лучшее времяпрепровождение в тайном саду – так считает психолог Алла Коняева:

– Если идти в сад, то прокачивать свои творческие и эстетические способности, а не просто думу думать! Результаты потом и людям можно показать, и поставить зачет в колонке «Потребность в признании». Очень приветствуется в садах личного пространства гастрономический шопинг. Устраиваем себе неделю итальянской или французской кухни – и отправляемся в поход по рынкам за всякими специями, травами, разными нетривиальными ингредиентами. По большому счету в тайный сад можно превратить любое рутинное занятие – чтение захватывающей книги в вагоне метро, уход за цветами на подоконнике, наушники с любимой музыкой во время стандартного получасового маршрута «работа – дом».

Искать энергетическую подзарядку

Тим Роббинс, сыгравший Энди Дюфрейна в «Побеге из Шоушенка», насчет возможностей музыки в фильме хорошо сказал: «В том-то и прелесть музыки – ее не могут конфисковать. Внутри человека есть такое место, до которого никто не может добраться». Это он о тайном саде. Любое хобби – коллекционирование старинных монет, парфюмов, декупаж или мехенди (роспись по телу хной) – ключи от дверей к себе настоящей. Отдельный

Финансовые затруднения и маленькие дети не являются препятствиями для разбивки своего тайного сада. Наоборот, чем больше женщина загружена семьей и работой, тем тщательнее она должна окучивать грядки личной территории.

уголок сада – ценные, любимые вещи, подпитывающие энергией: красивый блокнот, ручка, продвинутая марка телефона, фамильные украшения, туалетная вода, блеск для губ или антикварная кофемолка, источающая по утрам аромат хорошего настроения.

Столик под картиной со скрипкой в сетевом кафе «Золотый Дукал» в Буче – мой тайный сад. Здесь обычно мало посетителей, прохладно в жару, а в холода мне по дружбе, как постоянному клиенту, ставят под ноги обогреватель. Время в подвальчике «Дуката» течет немного медленнее, чем на поверхности. Мягкие полосатые пледы, ароматный кофе и фоновая инструменталка создают творческо-медитативную атмосферу. Здесь я пишу свои тексты (и этот тоже, между прочим), подслушиваю разговоры за соседними столиками, пью имбирный чай.

Тайному саду вообще свойственно вырастать в самых неожиданных местах. Вот у моей соседки он состоит всего из одного дерева в форме сердца за нашим домом. По вечерам она сидит под ним, думает о своем, смотрит на звезды. У коллеги личное пространство – оживленная улица, ей нравится ходить по городу пешком, и люди совсем не мешают. Не так уж важно, как именно выглядит сад и что в нем растет, главное, чтобы он был, ведь без него появляется ощущение, будто в жизни чего-то не хватает, а отложенное счастье все никак не вылезает из-за поворота.

– Потеряв дорогу в свой тайный сад, мы болеем, выгораем, жизнь становится пресной, несчастливой, – рассуждает Мария Цыхоцкая. – Нужно снова ее отыскать: найти чистое время для себя, вспомнить моменты и занятия, которые вдохновляют, заряжают энергией, и впустить их в свою жизнь. Не нужно резко менять привычки, пусть это будет одно изменение в неделю, нанизывайте их, как бусинки, на свою жизнь, и в конце концов она превратится в дорогое ожерелье.

Виктория КУРИЛЕНКО ■



Доносчик из 5-Б

Я дала своей дочери установку «не жаловаться», когда она ходила в детский сад, а потом пожалела об этом. В большинстве конфликтов в школе прав оказывался тот, кто быстрее добегал до учителя. Дочь не бегала, поэтому нередко ходила в виноватых. Но во всех ли случаях доносительство считается злом, в каких ситуациях оно оправдано, что движет ябедой и как реагировать на его жалобы – в этих вопросах мы разбирались с детским психологом Мариной Гуменюк.

Цели и мотивы

Как сейчас помню: сидим мы в детском саду за столиками, обедаем, напротив меня – согруппница Галя Галаченко. Я прячу ненавистный бутерброд с маслом от няни за тарелку, а Галя, прищурив глаз, машет в мою сторону пальчиком: «Рассказ, рассказ». Вот уж не помню, доносила Галя или только угрожала, но ябед с тех пор не люблю. Хотя, нужно признать, стукач стукачу рознь. Возраст жалобщика, кстати, тоже имеет значение: ябедой-дошкольником и школьником движут совершенно разные цели.

Ребенок 3–5 лет, сообщая о чьем-то поступке, как правило, не преследует низких целей – он просто делится информацией, пытается через взрослых оценить, насколько логично и справедливо поступил другой человек. Есть и другой важный нюанс: до пяти лет с самокритикой у малышек вообще сложно, реалистично они могут оценивать только чужое поведение. Этот этап, по мнению Марины Гуменюк, необходим для того, чтобы потом адекватно воспринимать собственные поступки. Взрослый, пресекающий порывы ребенка поделиться ситуацией категоричным «не жалуйся», рискует попрощаться с доверительными отношениями, при том что проблемы ребенка в общении со сверстниками никуда не денутся. Главная рекомендация для взрослых – выслушать свое чадо, разобраться в мотивах ябедничества (обычно их четыре: потребность в безопасности, в сохранении своего «я», в одобрении взрослого, в желании избежать незаслуженного наказания) и научить, как поступать в этой ситуации. Правда, в

старшем возрасте у ябед добавляются другие, более корыстные мотивы.

- **Мечь.** Если ребенка не берут в игру, сверстники игнорируют или обижают, он стремится взять реванш с помощью взрослого. Жалобы прекращаются, когда налаживаются отношения в коллективе.

- **Самоутверждение.** Ребенок владеет информацией о других детях и делится ею со взрослым. Цель – почувствовать свою значимость. Хорошо, если у ребенка появится возможность проявить себя в какой-либо области (творчество, общественная деятель-

ность, учеба), тогда ему не нужно будет прибегать к жалобам как средству самоутверждения.

- **Обида, зависть.** Это довольно частая причина школьных жалоб. Учитель хвалит Васю за правильный ответ, а Таня, которая хотела ответить, но ее не спросили, заявляет: «А он подсмотрел в тетради!» В отличие от вынашиваемой мести, эти жалобы рождаются спонтанно и в принципе направлены на восстановление справедливости. Лучше всего в таком случае делать двойные замечания, не поощряя доносчика.



• **Зависть и ревность.** Ребенок, не имеющий хороших игрушек, одежды, развлечений, внимания окружающих, может отчаянно завидовать тому, у которого это все есть, и через ябедничество пытаться восстановить некую понятную только ему «справедливость». Это может происходить в семьях, где одному малышу уделяется гораздо больше внимания, чем другому. Своим ябедничеством ребенок как бы подчеркивает: «Посмотрите, он плохо себя ведет! Почему вы любите его больше меня?» В этом случае доносительство – только симптом такой более глубокой проблемы, как ревность.

• **Крик о помощи.** Для взрослых очевидно, что между жалобами «пап, Сашка ест мое печенье» и «пап, Сашка ест приманку для тараканов» существует большая разница. Но ребенок сможет осознать это лишь со временем, когда подрастет и научится рассуждать. Одно дело, когда малыш постоянно требует вашего вмешательства в ситуации, которые способен разрешить сам (скажем, подружка забрала себе все фломастеры из коробки и не хочет делиться). Но бывают случаи, с которыми ребенок справиться не в силах. Если его друг открыл дверь и без спросу убежал на улицу, вернуть проказника сможет только взрослый.



Если малыша дразнит и бьет товарищ по песочнице, который старше и сильнее, понадобится ваша помощь. И ребенок должен быть уверен, что вы не оттолкнете его и поддержите.

Ябеда ябеде рознь

Стоит учесть, что «стукач» и «доносчик» – понятия нашего менталитета, за границей ничего подобного попросту нет. Это только в нашей культуре, если ты не помог приятелю, попавшему в беду, например на экзамене, не дал списать, значит ты – предатель. Вина утраивается, если о списывании рассказал преподавателю. А вот в Камеруне о факте списывания ученика на ежегодных государственных экзаменах сообщают по телевидению. Позор нерадивому школьнику и его родителям – на всю страну! И в Африке, и в Европе, и в Америке любой взрослый, заметив грубое нарушение порядка со стороны не только прохожего, но и соседа, считает своим долгом проинформировать об этом полицию. Дружба дружбой, соседство – соседством, а соблюдение законов – превыше всего. Аналогично в школах среди детей не принято давать списывать, напротив, норма жизни – сообщить об этом постыдном поступке учителям. В западных странах списывание приравнивается к воровству, отнимающему у талантливых и старательных учеников шанс получить хорошее образование. Там как раз не ябед клеймят, а тех, кто списывает. В Великобритании, США, Израиле, Голландии для большинства студентов украсть чужую цитату, подсмотреть результат на экзамене – постыдно и опасно, ведь в этих странах за списывание студентов мгновенно исключают из вузов (и того, кто списал, и того, кто дал списать). Тем не менее, неприглядный феномен ябедничества существует. Настоящие ябеды – это дети, получающие удовольствие от того, что их слова стали причиной наказания другого ребенка. Мотив их поступков – не забота о порядке, а недоброжелательность к другим или прямая месть.

Верные реакции

По словам Марины Гуменюк, стоит обучить ребенка последовательности действий в ситуациях выбора «настучать или промолчать?» Шаг первый: объяснить обидчику, что поступать

Если ваш ребенок прослыл жалобщиком и нытиком, понаблюдайте за собой. Не слишком ли часто вы сами плачетесь окружающим? Возможно, он просто берет с вас пример.

так, как он делает, неправильно. Если он не прекращает, сделать шаг второй – предупредить о том, что на него придется пожаловаться. А если и это не поможет – уже обращаться за поддержкой ко взрослым, т.е. шаг третий.

Иногда маленькому ябеде достаточно, чтобы его просто выслушали. Он не жаждет мести, а ищет участия. Пусть ребенок выговорится, вместе с ним обсудите происшедшее, опишите похожий пример из своего опыта, посоветуйте, как избежать подобных ситуаций в будущем. Самое главное – проявить внимание к его проблемам.

Чтобы жалобы друг на друга не превратились в склоку, предложите детям «сесть за стол переговоров» и поговорить о взаимных претензиях, чтобы найти выход, который всех устроит. Оптимальный вариант – выслушивать жалобы в присутствии противоположной стороны, дав высказаться каждому. Это приучит детей к самостоятельному и конструктивному разрешению конфликтов.

Самый неэффективный способ борьбы с ябедничеством – запрещение жаловаться, хотя именно на этот способ родители возлагают самые большие надежды. Прямой запрет блокирует доверительное общение между ребенком и взрослым. Внешне проблема кажется решенной – вы перестаете слышать от него жалобы. Но на самом деле ситуация усугубляется тем, что теперь ребенку еще и не с кем посоветоваться.

Не поощряйте маленького ябеду, наказывая другого ребенка. Жалуясь, ребенок пытается привлечь вас на свою сторону. И если вы поддержите его, малыш и дальше будет ябедничать, ведь так он получает все, что хочет: ему достается ваше внимание, а соперника наказывают. Кроме того, вы рискуете поступить несправедливо, ведь, ябедничая, дети часто преувеличивают. Если же вы будете соблюдать нейтралитет, ребенок скоро усвоит, что некоторые вопросы он должен решать сам. Так он станет более самостоятельным и уверенным в себе.

Виктория КУРИЛЕНКО ■

Валерий Ославский: «У меня не работа, а мечта!»

Врач, телеведущий и эксперт медицинских телепроектов «Я соромлюсь своего тела» и «За живе» (телеканал «СТБ») Валерий Ославский рассказал нам, почему люди обращаются за помощью на ТВ, а также признался, какие внутренние страхи удалось побороть благодаря работе.



- Родился в декабре 1978 года в Коломые Ивано-Франковской области.
- Закончил Коломыйскую гимназию им. М. Грушевского.
- В 2004 году завершил учебу в Одесском национальном медуниверситете. По специальности – ортопед-травматолог.
- С 2008 по 2011 год учился в Национальной академии госуправления при Президенте Украины.
- Работал в Николаевской городской больнице №3, Одесской городской больнице №11, Овидиопольской центральной районной больнице, городской поликлинике №10 Одессы.
- Практикующий ортопед-травматолог, врач медицинского телепроекта «Я соромлюсь своего тела» и ведущий ток-шоу «За живе».
- Живет в Одессе. Дважды в неделю приезжает в Киев для съемок в телепроектах «СТБ».
- Женат, воспитывает дочь Кристину.

– Когда мы с вами договаривались об интервью, вы сказали, что знаете о нашем журнале и читали его, когда работали в аптеке...

...в ночную смену. Когда был студентом, приходилось как-то зарабатывать на жизнь. Товарищ устроил в аптеку, потом – в еще одну. В выходные меня оставляли на день, а так – в ночь. Это было достаточно сложно, но с другой стороны – идеальное место студенту для учебы. Ну, и плюс живое общение, интересные люди. Хотя были и другого рода посетители – наркоманы, бандиты.

– Нынешняя ваша работа тоже не из легких. Все случаи на проекте «Я соромлюсь своего тела» – сложные. Были среди них такой, который долгое время не давал вам покоя?

История Тани Лапченко, пожалуй, – самая трогательная и неожиданная для меня. Татьяна много лет страдала от тяжелой формы лимфостаза, отчего ее ноги достигли огромного размера в объеме. Она просто не могла жить нормально. Результат лечения стал ошеломляющим: из организма ушло 40 кг веса. Это был неожиданно успешный результат. Но в этом сезоне, к сожалению, Таня так же неожиданно снова вернулась в проект. В один момент на ее ноге образовалась опухоль, которая оказалась злокачественной: ангиосаркома мягких тканей. Татьяна пережила хирургическое вмешательство, прошла курс химиотерапии. Это невероятно сильная женщина! Она аккуратно следует всем указаниям врачей и всегда сохраняет позитивный настрой. Очень надеюсь, что болезнь к ней больше никогда не вернется.

– Смотрите ли вы зарубежные аналоги этой программы?

Нет. Во-первых, не хватает времени. Во-вторых, мне и не хочется, чтобы подсознательно «слизывались» какие-то нюансы от зарубежных коллег. Я предпочитаю воспринимать наш проект самодостаточным, хоть он и является адаптацией.

– В чем, на ваш взгляд, различия между украинской и зарубежной аудиториями?

С украинцами нужно быть честным и настоящим. Душевным, если хотите. Нашему зрителю важно, чтобы разговор происходил не с доктором «из телевизора», а с человеком, которого можно считать своим, – он живет рядом, ходит в один с тобой магазин, водит ребенка в одну с тобой школу. И он всегда поймет и поддержит, но, конечно, и отругает, если надо.

К сожалению, не все в украинском обществе готовы говорить открыто на темы, касающиеся половых отличий, интимных проблем, смены пола. Хотя во время свободного доступа к Интернету найти что угодно не составляет большого труда. Поэтому любые упреки на тему запретов – это просто ханжество... Вообще мы уникальная нация: ищем ответы в мистике, лечимся у бабок, а когда наступает крайность – бежим к врачам. А выздоравливая, хаем отечественную медицину. Наш проект – это тонометр для общества. Он четко показывает давление в виде безграмотности относительно своего тела и здоровья, неоправданное недоверие к отечественной медицине и штампы, навязанные в прошлом. Все это просто зашкаливает! И зритель видит, что нужно быстро и продуктивно менять свой образ жизни, отношение к себе и к другим и лечиться.

– Почему для многих «Я соромлюсь своего тела» становится последним шансом? Неужели с нашей медицинской все так плохо?

Во многом украинская медицина на голову выше других. Но опять же в нашем менталитете заложена вечная фраза «авось само пройдет». Наши пациенты откладывают до последнего, пока жизнь не станет просто невозможной! Недавно в программу ко мне на прием пришел мужчина, который 10 лет назад пережил автомобильную аварию. После происшествия у него на груди начала образовываться опухоль, но за эти 10 лет он ни разу не сходил к врачу!



– Вас часто спрашивают: почему люди тянут с визитом к доктору? А как изменить эту тенденцию?

Показывать, давать прикоснуться, понюхать, ощутить, что такое болезнь. Наш народ без запугиваний не понимает. Скажите, что доллар завтра будет по 40 гривен – все сегодня побегут его скупать. Но скажите, что курение вызывает рак, а завтра сигареты сильно подорожают, и все побегут делать их запас.

– С кем-то из героев программы поддерживаете отношения?

С некоторыми дружу в соцсетях. К сожалению, на большее у меня не хватает времени. Но, конечно, если кто-то обратится за советом, помощью и это будет в рамках моих возможностей, обязательно откликнусь.

– Вы помогаете не только людям, которые к вам обращаются, но и себе. Какие свои страхи и фобии победили?

В жизни мне удалось избавиться от нескольких фобий: боязни змей, высоты и того, «что скажут люди». Если говорить о моей застенчивости, то в школьном возрасте я стыдился своего носа и ушей. Они мне казались слишком большими. Теперь я ими горжусь! Таких точно ни у кого нет (смеется).

– Какой эксперимент проекта «Я соромлюсь своего тела» был для вас самым неожиданным?

Все эксперименты неожиданные. Мне в голову втыкали иголки, в ночном

баре объяснял посетителям механизм похмелья и алкогольной рвоты. Каждый раз это новый вызов, и мне нравится бороться с собой и со своими внутренними демонами. А после программы о раке, где я предстал перед зрителями с накладной грудью, все знакомые и знакомые знакомых обрывали телефон с вопросом, где можно обследоваться. Это наша маленькая победа.

– В телепроектах «Я соромлюсь своего тела» и «За живе» вас окружают все больше коллеги-женщины. Как выживать мужчине в таких коллективах?

Выживать?! Да я могу только жить и радоваться, что вокруг красавицы и умницы! У меня не работа – а просто мечта! У нас очень дружеские отношения, активно общаемся и вне эфиров.

– Когда последний раз вы были в районной больнице Одесской области, где трудились после вуза?

Давно. Но созваниваемся с коллегами регулярно. Знаете, что тогда больше всего вызывало недоумение окружающих? Все спрашивали, зачем мне это надо: шесть дней в неделю полтора часа в одну сторону с двумя пересадками ездить на работу за нищенскую зарплату.

– Вы человек, не скупающийся на комплименты и просто добрые слова коллегам. А что вам дает жизненную энергию, позволяющую дарить позитив другим?

Моя дочь, семья, друзья, книги, хорошие спектакли и фильмы.

– Вы родом из Ивано-Франковской области. Кто вас ждет в тех краях?

Родители. Бываю у них несколько раз в год. Обязательно на Рождество и Пасху. Покупаю гостинцы, сажусь в машину и еду. В такие визиты обязательно хожу в гости к своему классному руководителю. Это человек, который очень много сделал для меня. Она для всего нашего класса, как вторая мама. Глубокая, очень мудрая и потрясающая женщина.

– В Facebook вы очень душевно поздравили старшего брата с днем рождения. Сколько километров от вашего дома до его жилья? Как часто проезжаете эту дорогу?

Мы живем в пяти кварталах друг от друга. Тем не менее, видимся мало – он очень востребованный специалист, стоматолог-ортодонт. Невероятно ответственный, гораздо серьезней, чем я.

– Наверное, самая важная глава в вашей жизненной книге – восьмилетняя дочка Кристина.

Она замечательный ребенок, который дарит всем вокруг огромное количество позитива. Это то, что я сделал в жизни действительно хорошо. Кристина очень свободолюбивая, целеустремленная. Невероятно живой ребенок, мой главный критик. Мы общаемся на равных. Я для нее друг, а потом уже папа.

– Счастливая девочка!

Это я счастливый папа! А она получает то, что должна получать каждая девочка от своего отца.



С дочерью Кристиной

Один из уроков школы первой помощи, которую открыли в проекте «Я соромлюсь своего тела»



– Когда вы уезжаете в Киев на съемки, она пишет вам письма...

Каждый раз, когда покидаю дом, нахожу где-то новое письмо. Каждый раз – в новом месте. А когда она была маленькая, забиралась в мою дорожную сумку, видя, что собираюсь куда-то. Было так смешно! Все ее письма я сохраняю.

– Что еще храните: ее маленькие вещи, рисунки?

Еще – видеозаписи, фотографии. Бирочку из роддома... Вещи, среди которых сама выбирала самое важное для себя в годик. Она схватила ручку в виде кости.

– Будущий журналист, скорее всего.

А косточка-то – берцовая! В последнее время замечаю, что она действительно тянется к травматологии, хотя мне хочется, чтобы стала стоматологом. Считаю, что это неплохой кусок хлеба, который позволит быть независимой. Но посмотрим, жизнь покажет. Она не раз бывала у меня на работе. Сидела и тихонько ждала, пока папа примет очередного пациента.

– Какие родительские секреты вы переняли в свой отцовский опыт?

Папа всегда говорил: «Головне терпіння і олов'яний задок». А мама: «Учение – свет, а неучение – чуть свет и на работу». Мама – из Винницкой области, там очень много юмора. Папа – из Ивано-Франковской. Там, если даже свадьба, то все равно обязательно должна быть «тужлива пісня». Та-

кое интересное смешение в моей родительской семье.

– Телесъемки порой длятся по 16 часов. Какие у вас секреты восстановления после таких марафонов?

Вернулся в Одессу, домой – и пошел гулять с ребенком. Это лучшая эмоциональная подпитка для меня.

– В детстве вы мечтали быть журналистом, но выбрали другой путь. Однако ваши мечты таки осуществились. Что вам не нравится в нашей профессии?

Что не всегда можно делать то, что хочешь. Есть рамки и границы. Я работаю в двух телевизионных проектах, один из них студийный – (телешоу «За живе» – Авт.). Вот он всегда дается сложнее, потому что нужно четко работать по сценарию, а мне больше нравится реалити, свободное плавание.

– В копилке ваших профессий есть еще одна: вы профессионально увлекаетесь кино. И несколько лет назад даже выиграли конкурс «Госкино» со своим сценарием. Какова судьба фильма «Врачи»?

Нам вроде и выделили деньги на фильм, но мы их не получили. Это был 2011 год. Половина всех средств была благополучно украдена, а вторая – ушла на работы Киры Муратовой и Алексея Германа, который снимал украинско-российский проект. Мы планировали сделать очень крутую черную комедию. Вряд ли этой мечте суждено сбыться. Но, несмотря ни на что, кино – большущая любовь в моей жизни.

Наталья ФОМИНА ■

Рекомендовано к просмотру

В мае на экранах Украины – три долгожданных кинохита: продолжение истории большого плавания пиратов Карибского моря, детство и юность короля Артура и новые подробности развития цивилизации Чужих.



«Пираты Карибского моря: Мечь Салазара»

Режиссеры: Хоаким Роннинг, Эспен Сандберг

В ролях: Джонни Депп, Орландо Блум, Хавьер Бардем, Джеффри Раш

2017,
США

Норвежские режиссеры Хоаким Роннинг и Эспен Сандберг уже снимали вместе, и успешно. На их счету – приключенческая лента «Кон-Тики» о путешественнике Туре Хейердале, который в 1947 году пересек на утлом плотике Тихий океан (номинация на «Оскар» за лучший фильм на иностранном языке), а также комедийный вестерн «Бандитки» с Сальмой Хайек и Пенелопой Крус. Теперь двоим режиссерам, знающим, как обращаться с дерзкими характерами и водной стихией, доверили пятую часть знаменитой франшизы*. В некоторых странах она носит название «Мертвецы не рассказывают сказки», а у нас значится просто как «Мечь Салазара». Собственно, на последнем, испанце Армандо Салазаре, и завязан сюжет. Когда-то капитан был законопослушным членом общества и прославленным охотником на пиратов. Но встреча с юным Джеком Воробьем поставила крест на его карьере и лишила жизни. Теперь моряк и его команда – мертвецы, их корабль – призрак, и они охотятся на Воробья и его «Черную жемчужину». Но Джеку не привыкать, у него почти в каждой части такое. И, кстати, обещают еще шестую.

* После паузы в 10 лет в франшизу вернулся Орландо Блум – теперь уже как капитан Уилл Тернер.

2017,
Великобритания,
Австралия,
США

«Король Артур: Легенда меча»

Режиссер: Гай Ричи

В ролях: Чарли Ханнэм, Джуд Лоу, Эрик Бана

Король Артур – самый знаменитый герой британского эпоса и рыцарских романов. По легенде был государем кельтского королевства, вождем бриттов и главным врагом завоевателей-саксов. Тем не менее, историки до сих пор не могут продемонстрировать веских доказательств его реального существования, что делает этого воина очень привлекательным персонажем для кино. Как ни расскажи его историю – будет всего лишь еще одна увлекательная версия. Например, в «Короле Артуре» 2004 года с Клайвом Оуэном утверждалось, что главный герой – даже не англичанин, а древнеримский военачальник Луций Арторий Каст, уроженец Южной Италии. В нынешней версии Гай Ричи вернул героя к родным пенатам. Его Артур – мелкий уличный бандит, промышляющий в переулках Лондиниума (так во времена Римской империи назывался Лондон). Но после того, как герой вытащил меч Экскалибур из каменной глыбы, им заинтересовались правители того времени. Другое дело, что Артур не был особо расположен сражаться за кого-либо, кроме себя. Придется истории позаботиться о достаточной мотивации для того, чтобы герой улич* понял и принял свое предназначение. Клиповая стилистика Гая Ричи присутствует.



Обзор подготовила Анастасия ХАРЛАМОВА



«Чужой: Завет»

Режиссер: Ридли Скотт

В ролях: Майкл Фассбендер, Билли Крудап, Джеймс Франко, Нуми Рапас, Гай Пирс

2017,
США

Страшно сказать, первый «Чужой» вышел на экраны в далеком 1979 году. А 33 года спустя его режиссер Ридли Скотт перезапустил франшизу приквелом «Прометей», рассказывающим о том, что было до того, как сержант Рипли со товарищи впервые встретила недружелюбную инопланетную тварь. И вот нынешняя премьера «Чужой: Завет» – то ли его продолжение, то ли первая серия новой трилогии*. О чем же она? Первая полномасштабная колонизаторская экспедиция ищет во Вселенной планеты, пригодные для жизни человека. И находят одну, причем какую – на ней колосится пшеница с зерном величиной с лесной орех. Отряд считает, что попал в рай, отправляется исследовать новые земли и попадает в странного вида пещеру. А там – уже знакомые всем коконы, в которых шевелится что-то слизкое и опасное. Выжившие после адской экскурсии бегут на корабль («Завет» – это его название), запираются там и пытаются то ли сбежать, то ли просто выиграть время и выжить. Подробности этого космического экшна смотрите в кинотеатре.

* Это шестая картина о вселенной Чужих и третья, которую снял Ридли Скотт.

* В главной роли короля – англичанин Чарли Ханнэм, звезда сериала «Сын Анархия».

Сериалы И ПОКЛОННИКИ

Смотреть сериалы уже не моветон. С момента эпохальной трансляции «Рабыни Изауры» герои и сюжеты мыльных опер заметно эволюционировали. Из пожирателей времени они превращаются в инструмент развития. Не все, конечно. Финальный эффект зависит от сериального меню и соблюдения дозировки просмотров.

Изобретение олигархов

Есть версия, что индустрию сериалов (сначала их крутили по радио, позже по ТВ) придумали в 70-е бразильские олигархи для отвлечения народа от мыслей о бедности и бренности бытия, чтобы не пошли сгоряча жечь особняки и крушить банановые плантации. А так люди сняли после работы эмоциональный накал у экрана и дальше себе работают. Проверить эту версию на достоверность уже не представляется возможным, но в том, что сериалы расслабляют и снижают уровень внутреннего негатива, Елена Вознесенская, кандидат психологических наук, старший научный сотрудник Института социальной и политической психологии НАПН Украины не сомневается. Мы можем психологически подлечиваться, наблюдая за эмоциями, реакциями, поступками других людей, когда в сюжет заложены глубина и базовые человеческие ценности. Но можем превратить просмотр не отягощенных смыслом мыльных опер в зависимость. Есть такая особенность у сериальных эпопей – активизировать психическую энергию и в то же время истощать ее запасы в душе. Растратив за просмотр очередной серии точную квоту энергии, человек будет спокоен, пассивен и безразличен к происходящему. Видимо, на это и рассчитывали в свое время бразильские олигархи. А еще по выбору сериала можно предположить, каких именно отношений или эмоций человеку не хватает в реальности.

– При просмотре сериалов возникает эффект патисипации – проекция своего «я» на героя, идентификация себя с ним, – объясняет Елена Вознесенская. – Зритель как будто прожива-

ет за героя его жизнь и его чувства. Скажем, поклонники сериалов-боевиков – нередко люди, подавляющие агрессию или живущие в страхе. Для восстановления самооценки им необходимо почувствовать себя сильными и всемогущими – вот они и смотрят кровавые одиссеи, что-нибудь вроде «Спартак. Мечь» или «Никита», идентифицируют себя с героем и отрабатывают подавленную агрессию. У любителей долгоиграющих мелодрам личная жизнь, как правило, замерла или приближается к этой отметке. Сразу вспомнился один из моих клиентов – одинокий тридцатипятилетний мужчина. Каждый день после работы он скачивал из интернета по 10

серий «Теории большого взрыва» и прятался за их просмотром от дефицита отношений в реальности.

«Мыло» со смыслом

Принято выделять четыре стандартных «крючка», на которые цепляют сериалы: возможность отвлечься, зрелищность (красивые актеры, яркие костюмы и пейзажи), интрига (в конце каждой серии обязательно есть психологическая зацепка, привязывающая к следующей серии) и выброс эмоций. Тамара Сухенко, коуч, руководитель Школы развития человека «Humantime» добавляет к ним еще две привлекательные особенности сериалов нового поколения – ориентацию



на продвинутого зрителя, стремящегося лучше понимать себя и свою жизнь, а также специализированность. Так, некоторые многосерийные фильмы могут быть полезны представителям определенных профессий: криминалистам – «Теория лжи», рекламистам – «Абсолютная власть», «Безумцы», ай-тишникам – «Подозреваемый», юристам – «Хорошая жена», «Юристы Бостона» и пр. Скажем, для студента исторического факультета «Аббатство Даунтон» – наглядная шпаргалка по теме «Жизнь аристократической Англии конца XIX – начала XX века».

– Современные западные сериалы с большими бюджетами, блестящим актерским составом давно переориентировались со среднестатистической на интеллектуальную публику, – объясняет Евгений Остин, практикующий психолог, – они стали более сложными, рассчитанными на людей думающих, способных считывать тонкие эстетические моменты, извлекать из увиденного уроки.

То, какие именно уроки преподает сериал и преподает ли их вообще, зависит еще и от того, в какой стране его сняли. У сериалов ведь тоже есть свои национальные особенности.

Основные жанры и уровни

• **Made in:** Бразилия, Мексика.

Специализация: мелодраматический винегрет.

Хиты телепроката: «Рабьяна Изаура», «Просто Мария», «Богатые тоже плачут», «Секрет тропиканки», «Жестокий ангел», «Хозяйка судьбы», «Во имя любви», «Клон».

Поклонники: сентиментальные дамы, грезящие о красивой жизни и большой любви на фоне роскошных особняков и островной экзотики.

История успеха: латиноамериканские сериалы были первопроходцами на наших экранах. Шикарные интерьеры, яркие, экспрессивные герои в конце 80-х для советского зрителя были в диковинку. К тому же люди переживали тогда сильный стресс из-за смены эпох, многие прятались за просмотром сериалов от турбулентности времени перемен. В сценариях мыльных опер, как правило, затерты до дыр одни и те же сюжетные линии – подмена младенцев в роддоме, добрый и злой близнецы, золушкиада или неравная любовь богатой сеньориты и бедного рыбака. В фильмах обязательно присутствуют отъявленные негодяи, благородные правдолюбцы, расчетливые красотки – отрицательные и позитивные черты героев доведены до крайностей. Счастливый финал, в котором главная героиня, преодолев все превратности судьбы, идет под венец – must have бразильских сериалов. Пожалуй, единственным шагом от сентиментально-мелодраматических тем в сторону чего-то свеженького был сериал «Клон» (2011), в котором семейная пара клонировала своего погибшего ребенка.

• **Made in:** Россия.

Специализация: убийные ментовские детективы, исторические и военно-патриотические киноповести, бытовая мелодрама.

Хиты телепроката: «Папины дочки», «Интерны», «Букины», «Убойная сила», «Улицы разбитых фонарей», «Мастер и Маргарита», «Бригада», «Доктор Живаго», «Не родись красивой», «Ликвидация».

Поклонники: зритель, ностальгирующий по советскому прошлому или лучшей жизни.

История успеха: российские сериалы на наших телеканалах по-прежнему не редкость, и это удручает, поскольку, по результатам исследования Internews, больше половины их героев – выходцы из мира криминала, остальные – персонажи сентиментально-патриархальных мелодрам. Назва-

ния говорят сами за себя: «Голубка», «Любовь и разлука», «Ефросинья», «Кровинушка». Сами российские кинокритики констатируют в стране кризис идей сериального жанра, поскольку нынешний продукт не развивает зрителя. Кроме того, по мнению Елены Вознесенской, российские сериалы навязывают зрителям мифы-стереотипы о непобедимости и мощи российской армии, связи бизнеса, милиции и криминала – как варианте нормы.

• **Made in:** Европа, США.

Специализация: фантастика, мелодрамы, детективы, исторические сериалы.

Хиты кинопроката: «Твин Пикс», «Район Мел-Роуз», «Друзья», «Шерлок», «Игры престолов», «Доктор Хаус», «Аббатство Даунтон», «Теория лжи», «Декстер», «Родина» и пр.

Поклонники: интеллектуальная, любознательная аудитория.

История успеха: в 2000-е годы индустрия сериалов на Западе совершила качественный рывок. Телеистории начали конкурировать с кинематографом. Причиной отчасти стал кризис большого кино: производство авторских фильмов и блокбастеров затухало, кинопоказы в кинотеатрах развивались слабо. С появлением домашних кинотеатров зритель все чаще предпочитал смотреть фильмы в собственной квартире. Серьезное кино перекочевало на экраны телевизора. Сценаристам, режиссерам и актерам не оставалось ничего другого, как перейти на телевидение, и в сериальной индустрии произошел прорыв. По уровню драматургии, стилистике, монтажу, актерской игре современные сериалы превосходят многие кинофильмы. Аудитория наиболее популярных западных сериалов – «Остаться в живых», «Безумцы», «Доктор Хаус», «Игры престолов» – уже не рядовые обыватели, а интеллектуальные, просвещенные зрители. Создатели сериалов предложили новые темы и нового героя. По мнению Тамары Сухенко, многих из этих персонажей раньше не было не только в сериальном жанре, но и в массовом кинематографе. Герой этот противоречив: он нетипично положителен и нетипично отрицателен. Таким человек и является в нашу эпоху, когда многие привычные ценности стали спорными.

Виктория КУРИЛЕНКО ■



Тароскоп для Украины и ее жителей

Общество. Ощущение безысходности и нищеты. Период неблагоприятный для роста и финансовых дел. Впрочем, упасть на дно тоже бывает успехом, поскольку от дна можно оттолкнуться.

Политика. Нет договоренности среди политиков, прежние коалиции распадаются, создаются новые, очень неожиданные. Словом, царит непонимание, разброд и шатание.

Экономика. Восстанавливаемся после кризиса и непростого периода. Долги возвращают удивительным образом, жизнь налаживается, проводится словно реконструкция системы.

Международные отношения. Нам вернут то, что давно занимали, деньги от международных организаций будут приходить, хоть и не в том количестве, что раньше.

Май 2017 года



Овны 21.03–20.04



Работа. Все спокойно и постоянно – вы выполняете свое предназначение, занимаетесь тем, что у вас хорошо получается, и вкладываете в развитие немало усилий.

Деньги. Похоже, что придется добывать с боем те средства, которые вам причитаются по праву. Вероятны задержки с выплатами, и если вы будете решительны, то добьетесь своего.

Личная жизнь. В отношениях с половинкой не очень много эмоций, зато вы близки интеллектуально – вам есть о чем поговорить, что обсудить.

И вас это на данном этапе вполне устраивает.

Тельцы 21.04–20.05



Работа. Не время для активности, сейчас лучше отсидеться в уголке, не попадаясь на глаза руководству. В общем, выполняйте только необходимые обязанности, согласно штатному расписанию.

Деньги. Вас могут сбивать с толку, соблазняя разными способами получения финансов, чаще всего сомнительными и полукриминальными. Не ведитесь, вы рискуете потерять намного больше, чем вам обещают.

Личная жизнь. Есть все основания считать, что в мае у вас возникнет очень страстный роман. Сильные чувства, которые вы прятали, вдруг раскроются, и вам захочется обнять весь мир.

Близнецы 21.05–21.06



Работа. Будьте отстраненными, не берите близко к сердцу то, чем занимаетесь, больше включайте голову и интуицию, чем эмоции. Сейчас вам важно научиться чему-то новому, освоить необходимые в будущем навыки.

Деньги. Вы поймете, что для финансового благополучия не обязательно сидеть на месте. Можно путешествовать, зарабатывая на ходу, так что планируйте новые поездки, в которых можно и впечатлений набрать, и пополнить кошелек.

Личная жизнь. Не берите в новые отношения старый опыт. Если вас кто-то не понял – это не повод избегать всех. Будьте ближе партнеру как душевно, так и физически, больше ему доверяйте.

Раки 22.06–22.07



Работа. Имеете постоянную, хорошо налаженную работу – все, как на конвейере: согласно расписанию и давно выверенным правилам. Правда, иногда хочется пошалить и покреативить, и вы всегда находите для этого возможности.

Деньги. Очень успешный месяц для финансовых дел, вас могут поддерживать родственники, привлекая к семейному бизнесу или просто помогая материально.

Личная жизнь. Не будьте слишком серьезны, настройтесь более легкомысленно и наслаждайтесь обществом близких вам людей, выбирая разных партнеров для разговоров, свиданий, развлечений.

Львы 23.07–23.08



Работа. Вас могут поставить перед важным выбором – куда двигаться. Но никто не потребует принять решение немедленно, у вас есть время для того, чтобы поразмыслить.

Деньги. Заработки станут достаточно рискованными – деньги приходят быстро, времени на раздумья нет, но зато средств будет более чем предостаточно.

Личная жизнь. Вы имеете шанс познакомиться с очень положительным партнером, объясниться в любви или даже принять решение о вступлении в брак. В общем, все всерьез, стабильно и официально.

Девы 24.08–22.09



Работа. Коллеги и руководство проявят к вам благожелательное отношение. Вам будут покровительствовать, помогать и направлять. Пользуйтесь моментом и выстраивайте связи, которые пригодятся позже.

Деньги. Финансовый успех уже даже не за горами, а наступает. И вы получаете просто сильнейшее удовольствие от всех денежных процессов, становитесь магнитом для купюр.

Личная жизнь. Вы словно возрождаете былые чувства, которые когда-то потеряли. Ваши отношения становятся очень осознанными, вы выходите на совершенно другой уровень, когда начинаете понимать партнера с полувзгляда.

Весы 23.09–23.10



Работа. Может возникнуть напряженность. Все словно замерло в ожидании изменений. И кажется, что теперь даже все равно, какими они будут – созидательными или разрушительными. Лишь бы все стало иначе.

Деньги. Месяц финансово очень успешный. Деньги могут приходиться от позитивно настроенных меценатов, друзей, партнеров, которые захотят вам помочь материально, не требуя ничего взамен.

Личная жизнь. Очень спокойный и умиротворенный период. Нет ярких страстей, зато есть понимание друг друга, подкрепленное уверенностью в том, что партнер всегда подставит надежное плечо.

Скорпионы 24.10–22.11



Работа. Очень позитивный месяц, подходящий для того, чтобы о вас и вашей деятельности узнали все. Сейчас можете хвалить себя без меры, начинать рекламную или PR-кампанию, она будет успешной и принесет немало положительных откликов.

Деньги. Наступает продуктивный период, когда деятельность будет расширяться и хорошо оплачиваться благодаря вашей предприимчивости.

Личная жизнь. Взаимоотношения выходят на новый уровень и получают толчок к развитию. И вы понимаете, что вместе вы – сила, у вас все выходит слаженно и дружно.

Стрельцы 23.11–21.12



Работа. В вашей деятельности все достаточно гармонично и наполнено сердечностью. Начальство удовлетворено, коллеги настроены оптимистично и по-деловому. Так что остается только трудиться в свое удовольствие.

Деньги. Ваш уровень мастерства по обращению с деньгами настолько высок, что не нужно и усилий особых прилагать для финансовых поступлений. Ждите приятных бонусов в виде дополнения к зарплате.

Личная жизнь. Проявите щедрость по отношению к своим близким – и она к вам вернется преумноженной. Уделите им внимание, посвятите время любимым, подарите то, о чем они давно мечтали, – и увидите, как расцветут ваши отношения.

Козероги 22.12–20.01



Работа. Остроты в производственный процесс добавят колкие замечания начальства. Так что будьте готовы к критике, кото-

рая может привести к обострению отношений в коллективе. Просто хорошо выполняйте свою работу и знайте, что вы – лучший специалист.

Деньги. Приготовьтесь к новым финансовым предложениям, которые будут настолько солидными, что могут даже напугать. Вы просто не поверите, насколько высоко оценят в дежнем эквиваленте ваши таланты, опыт и навыки.

Личная жизнь. Для вас наступает время романтики, когда кажется, что все впереди, когда хочется наслаждаться дыханием, звездами, разговорами. Так и сделайте в этот прекрасный весенний месяц. И будь что будет!

Водолеи 21.01–19.02



Работа. Могут поступить новые заманчивые предложения, на которые вы склонны пойти. Вам уже несколько надоела рутина, и вы готовы к изменениям, тем более что в новом проекте есть интересные перспективы.

Деньги. Отличные новости – деньги вас любят, даются легко и с удовольствием! Большая вероятность попасть туда, где на вас вдруг «нападут» прибыли.

Личная жизнь. Все приелось, кажется пресным и неинтересным, хочется внести разнообразие – чего-то острого, перченого, чтобы кровь в жилах закипала, а вам пока предлагают все безвкусное, хоть и на постоянной, надежной основе.

Рыбы 20.02–20.03



Работа. Жизнь вас проверит на стойкость – сможете ли отстаивать свои права и убеждения. Так что сейчас не нужно подстраиваться и угождать. Наоборот – покажите и друзьям, и конкурентам все, на что способны.

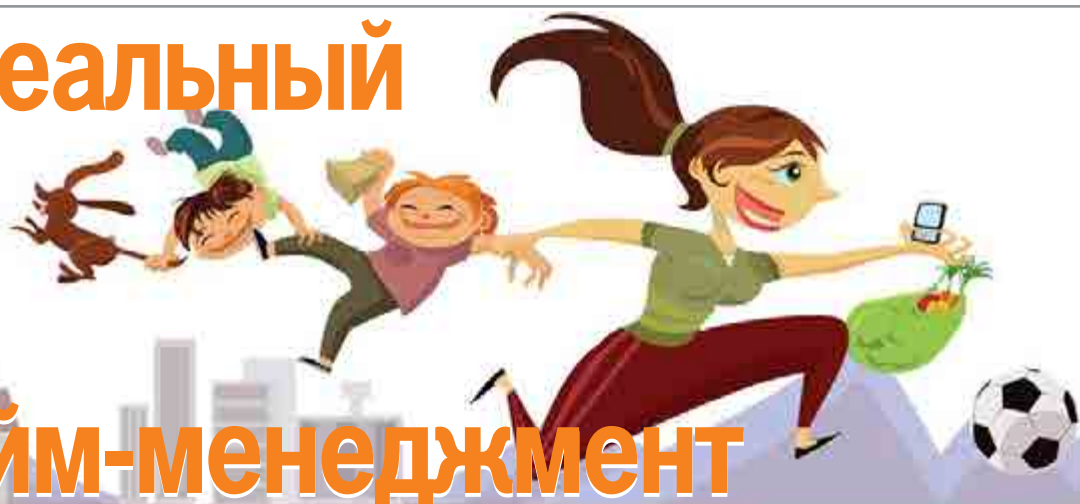
Деньги. Источники поступления средств очень надежные, давно проверенные временем, поэтому вам не стоит даже задумываться о них. Разве что поставьте еще парочку целей – как получить больше дохода.

Личная жизнь. Устойчивая позиция по всем вопросам – все стабильно и предопределено, вы уверены в партнере, в своих чувствах к нему. Будет только немного напрягать зависимость от этих отношений, но на данном этапе они вам необходимы.

По картам таро составила
Ольга СОЛОМКА, психолог ■

Идеальный

тайм-менеджмент



Телефон зазвонил как раз в тот момент, когда Настя пыталась зашнуровать ботинок годовалому Никите, одновременно проверяя домашку по природоведению у Лизы.

– Да, слушаю вас, – машинально ответила она на приветствие в трубке и попыталась взглядом объяснить старшему сыну, что не стоит трогать ее кофе, который она не может допить вот уже минут сорок. – Вести блог на ресурсе для молодых родителей? На тему тайм-менеджмент для мам? Вы точно не ошиблись номером?

Настя работала журналистом и вела рубрику о путешествиях в модном глянцево-журнале. Но это было в прошлой жизни. После появления в семье сразу двух непосед – Виты и Никиты – о поездках в редакцию оставалось только мечтать. Поэтому, чтобы не терять снаровку, Настя иногда писала на свою страничку в социальной сети «мамские» наблюдения. Вот эти исповеди отчаянной наседки, как она их называла, и заинтересовали редакторов нового интернет-ресурса.

Настя наконец совладала со шнурками Никиты и стала застегивать курточку Вите, второй рукой правя ошибку в тетрадке Лизы.

– Мама, ты же обещала послушать проект моего доклада по истории, мне завтра выступать. Вот малым ты всегда время находишь, а подростку, требующему общения и внимания, и минуты сегодня еще не посвятила.

– Алексей, оставь свой запас иронии для выступления. И помоги мне с Витой, пожалуйста.

– Пусть папа это делает! – театрально взмахнув рукой в сторону открывающейся входной двери, сын удалился в свою комнату.

Игорь как раз вернулся с работы и лихо справился с замком, удерживая пакеты с продуктами свободной рукой, а пачку подгузников – зубами.

– На прогулку? – выдохнул он вместе с подгузниками. – Давай, помогу.

Пока муж укрощал застежки на одежде Виты, Настя успела переобуть Никиту: ботинки сын расшнуровал, а шнурки тщательно пожевал.

Настя схватила свою куртку, вспомнила о холодном кофе и обессилено опустилась на диван в прихожей: как она тут до сих пор с ума не сошла? Крамольную мысль отогнал старший сын:

– Мама, папа, или вы сейчас слушаете доклад, или... – воскликнул Алексей.

– ...или проверяете мой тест по английскому, – смело закончила фразу Лиза.

Вита и Никита, очевидно почувствовав настроение старших, начали хныкать. Настя взяла свой ледяной кофе и посмотрела на Алексея:

– И как ты завтра собираешься защищать доклад, если выглядишь абсолютно неубедительно даже сейчас? Вот подумай, что бы меня сейчас сподвигло выслушать твоё выступление?

– Так, малая, быстро за мной! – Алексей взял Лизу за руку и они скрылись в детской.

– Алло, девушка, вы все еще здесь? – услышала Настя из трубки, которую так и не положила.

– Наверное, я не подойду вам как автор, – вздохнула она. – Понимаете, я даже кофе не могу за день спокойно выпить. У меня вечный бардак в детской, младшие – не всегда умыты, старшие – с непроверенными уроками. Да и я не образец организованности. Как все успеваю? Да все как-то само собой...

– Настя, вот твой кофе. Я сварил свежий, с корицей, как ты любишь. Сядь, попей. А я Виту с Никитой выгуляю, – Игорь вручил Насте чашку, чмокнул в щеку и быстро выкатил коляску-танDEM за дверь. Не успел щелк-

нуть замок в двери, как в прихожей появились Алексей и Лиза.

– Мама, ее тест по английскому – пара пустяков! Лизка завтра все сдаст на «отлично», – дочь в подтверждение этих слов брата гордо кивнула головой и ушла складывать игрушки, разбросанные по детской Витой и Никитой.

– Нет, девушка, ищите другого блогера, – Настя пыталась корректно завершить затянувшийся телефонный разговор, – не хочу вас подвести. Да, даже 15 минут в день мне не найти. Вот сейчас, например, я эти 15 минут хочу сидеть, ни о чем не думать и пить кофе. Хотя нет, придется совместить этот процесс с проверкой выступления сына. Оно для него много значит. Что вы говорите? Ничего писать не надо? Вы сами будете звонить и записывать мои наблюдения и рассказы каждого дня? Интересный формат... Я подумаю... Что? Вы записали этот кошмар?

Настя наконец дала отбой и отхлебнула теплый кофе.

– Лешка, ты представляешь, я – блогер. Они придумали новый формат и будут публиковать мои ежедневные исповеди отчаянной наседки. Вот не пойму, что они в нашем бардаке поучительного нашли?

– Мама, у нас не бардак, а оригинальная модель идеальной организации быта и досуга, созданная на платформе новейшего матриархата, – Алексей держал черновики доклада, потому выглядел довольно авторитетно. – Ты, даже ничего не говоря, умеешь расставить правильные акценты – взглядом, движением руки, взлетом брови. Поэтому в нашем доме все работает как часы. Мы очень тебя любим и будем помогать стать крутым блогером. Честно. Ты еще не допила кофе? Ну, тогда я как раз представлю свой доклад. И уложусь в две минуты, ведь у меня твоя склонность к тайм-менеджменту.

Анна ДОВГАНЬ ■



НОВИЙ РОСЛИННИЙ MULTIGRIP

ОБЕРИ СВІЙ СМАК З ЕХІНАЦЕЄЮ АБО ШИПШИНОЮ



**СПРИЯЄ ПІДВИЩЕННЮ ІМУНІТЕТУ
ПРИ ГОСТРИХ РЕСПІРАТОРНИХ ІНФЕКЦІЯХ ТА ЗАСТУДІ**

Важкість та набряки у ногах? Біль?.. Або інші ознаки варикозу вен?

Ліотон® 1000

Гепарин

гель

Для здоров'я
та краси
ваших ніг



BERLIN-CHEMIE
MENARINI

Реклама безрецептурного лікарського засобу. Р.Л. (UA)19962/01/01

Для отримання інформації прочитайте інструкцію Ліотон. Назва МОЗ України №411 від 07.07.2015 р.

Лікарська форма. 1 г гелю містить 1000 МО гепарину. Показання. Лікування захворювань доварікозних вен, таких як варикозне розширення вен, ускладнені тощо.

Протипоказання. Підвищена чутливість до будь-якого компонента препарату тощо. Зберігати в місцях, недоступних для дітей.

Перед застосуванням обов'язково ознайомтеся з інструкцією для медичного застосування ЛІОТОН® 1000 ГЕЛЬ та проконсультуйтеся з лікарем.

Виробник А.МЕНАРІНІ Мануфактуріне, Логістік энд Сервісес С.р.Л. Представництво "Берлін-Хемі/А. Менаріні Україна ГмбХ"

Адреса: м. Київ, вул. Березняківська 29. Тел.: (044) 494 35 88. UA. UA-01-2017. V3. Розшир. Зам. до друку 06.04.2017.

САМОЛІКУВАННЯ МОЖЕ БУТИ ШКІДЛИВИМ
ДЛЯ ВАШОГО ЗДОРОВ'Я