

АПТЕРРА

Формула
добрых дел
от Кости Цзю

Как не пропустить
звездный час
своей аптеки?

Мотивация:
превращаем
«надо» в «хочу»

«Человеческий
фактор»: где аптека
теряет деньги?

SL
SKINLITE
EVERYDAY NATURAL SKIN



ЛОПЕРАМИД 2 мг

Диара®
от диареи



Рег. удостоверение ЛС-000845



Рег. удостоверение PN002385/01



ПЕРЕНОСИМОСТЬ

Возможно длительное применение



БЫСТРОТА

Быстро остановит диарею на 4-6 часов



УДОБСТВО

Жевательные таблетки



**ВЗРОСЛЫМ И ДЕТЯМ
СТАРШЕ 6 ЛЕТ**

Показания к применению:

- Симптоматическое лечение острой и хронической диареи различного генеза (аллергического, эмоционального, лекарственного, лучевого)
- При изменении режима питания и качественного состава пищи
- При нарушении метаболизма и всасывания
- Как вспомогательное средство при диарее инфекционного генеза
- Регуляция стула у пациентов с илеостомой

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ
СООТВЕТСТВУЕТ ТРЕБОВАНИЯМ GMP





8 Кнут и пряник
в современном
менеджменте

15 Ярмарка вакансий
в революционном
формате

16 Интегрированная
автоматизация
аптек

22 Когда
зажигаются
звезды
Первая Всероссийская
конференция для аптек
«Фармацевтическое
партнерство — 2016»

20 Речевой этикет
деловой
переписки



26
Диана
Шакая:
«Здоровье —
это не товар
из аптеки...»

29 Вечернее
платье
и красный
диплом



30 Костя Цзю:
джентльмен
без фальши

40 Управление
начинается
с себя

42 Что в вывеске
тебе моей?

46 Боль
в позвоночнике.
Что нужно знать?

50 Технология
индивидуального
комфорта



52 Время Д:
зарядка,
которая всегда
с собой

56 Аптеки Италии:
там, где медицина
становится
искусством

Журнал «АПТЕРРА. Территория профессионалов»
№ 2. Июль 2016. Учредитель издания
ООО «ОБЪЕДИНЕННАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ ГРУППА»

Главный редактор Гарик Чахоян
Выпускающий редактор Снежана Манакова
Дизайнер-верстальщик Сергей Кондратьев
Корректор Раиса Семенова

Авторы: Елена Титова, Станислав Самбурский,
Ануш Саркисова, Александра Малатова

Отпечатано в типографии «Финтрекс». Адрес: 115477,
г. Москва, ул. Кантемировская, д. 60
Тираж 999 экз.

Распространяется бесплатно исключительно среди
профессионального сообщества провизоров,
фармацевтов, руководителей, партнеров
и собственников аптек и аптечных сетей

Дата выхода 01.07.2016

Редакция не несет ответственности за стилистическое
оформление рекламных материалов

Любое воспроизведение материалов или их фрагментов
возможно только с письменного разрешения редакции
Для возрастной категории 16+

Акулы и осьминог. Басня

Троль Кукарекум — друг Протея,
Известный всем своим коварством,
Гонцов послал по всем лагунам
Арендовать морское царство.
И собрались в урочный день и час
Киты, катран, акулы и нарвалы.
И много разномастной мелюзги.
А осьминога, ясно, не позвали.
И молвил Синий Кит:
— Собрались здесь хвосты и зубы,
А кто еще — не всяк поймет.
Тут честь и ум морского государства.
И совесть, может, вскоре подплывет.
Мы давеча, увлекшись штормом,
Разрушили большой фрегат.
Был иноземец тот в хорошей форме,
Но оказался ренегат.
Хотя и не был он в опале —
Не китобой, не крейсер, но варяг...
Тонул давно он, медленно. Мы ждали...
Чтоб насладиться зрелищем хотя б.
И надо же такому приключиться —
Приплыл ему на помощь осьминог!
С борта людей снял, подлатал фрегат
И отбуксировал на док, забыв вернуть
Почтеннейшим акулам долг.
Оскалилась зубастая братва:
— Какого фикуса ему здесь нужно?
Ведь не впервые мутит наши он моря!
Наш мир стоит на трех китах,
И нам тут очень дружно.
— Давайте склеим наши плавники, —
Им вторила Русалка. —
Мы лучшие, и нам планктон не жалко.
Китов в обиду наших не отдам,
Тем боле многоруким существам!
— Давайте перекроем Спруту кислород, —
Пробормотал один из трех китов.
Второй дипломатично промолчал,
А третий промычал,

Что с осьминогом драться не готов.
Протиснувшись среди коллег,
Одна Акула
Включила философский разговор:
— Наш бывший друг, товарищ и коллега —
Об осьминоге буду речь держать, —
Надумал корм, что боги нам даруют,
Себе прибрать, чтоб толстым
Спрутом стать.
И нам необходимо, стиснув зубы,
Китов от щупалец спасать.
Другой Дельфин, а может, и Акула
Посетовал на то, что в нашем мире
Всем честным рыбам очень нелегко,
У всех так много бед.
— Проблемы рыб решают только рыбы,
И кэшиться им смысла нет, —
Пуская пузыри, пробормотал Нарвал.
— Без кильки вы не проживете, —
Кричал китам Большой Лосось. —
И если рыбы будет мало,
Надеяться вам только на «авось».
И вдруг, откуда ни возьмись,
Всплыла Кичливая Косатка:
— Опутал нас не осьминог,
А злобный монстр из-за моря.
Ощупывают нас, друзья,
И взять хотят планктон измором.
Такое видел я не раз,
Когда нас боги развлекали, —
Возили нас на острова
И к All Inclusive приобщали.
Открою вам, друзья, большой секрет
(И не считайте вы за мсть):
У Спрута щупалец не восемь,
А ровно тридцать шесть и шесть.

Мораль сей басни такова:
В чужом глазу соринку замечая,
В своем не видим мы бревна. А

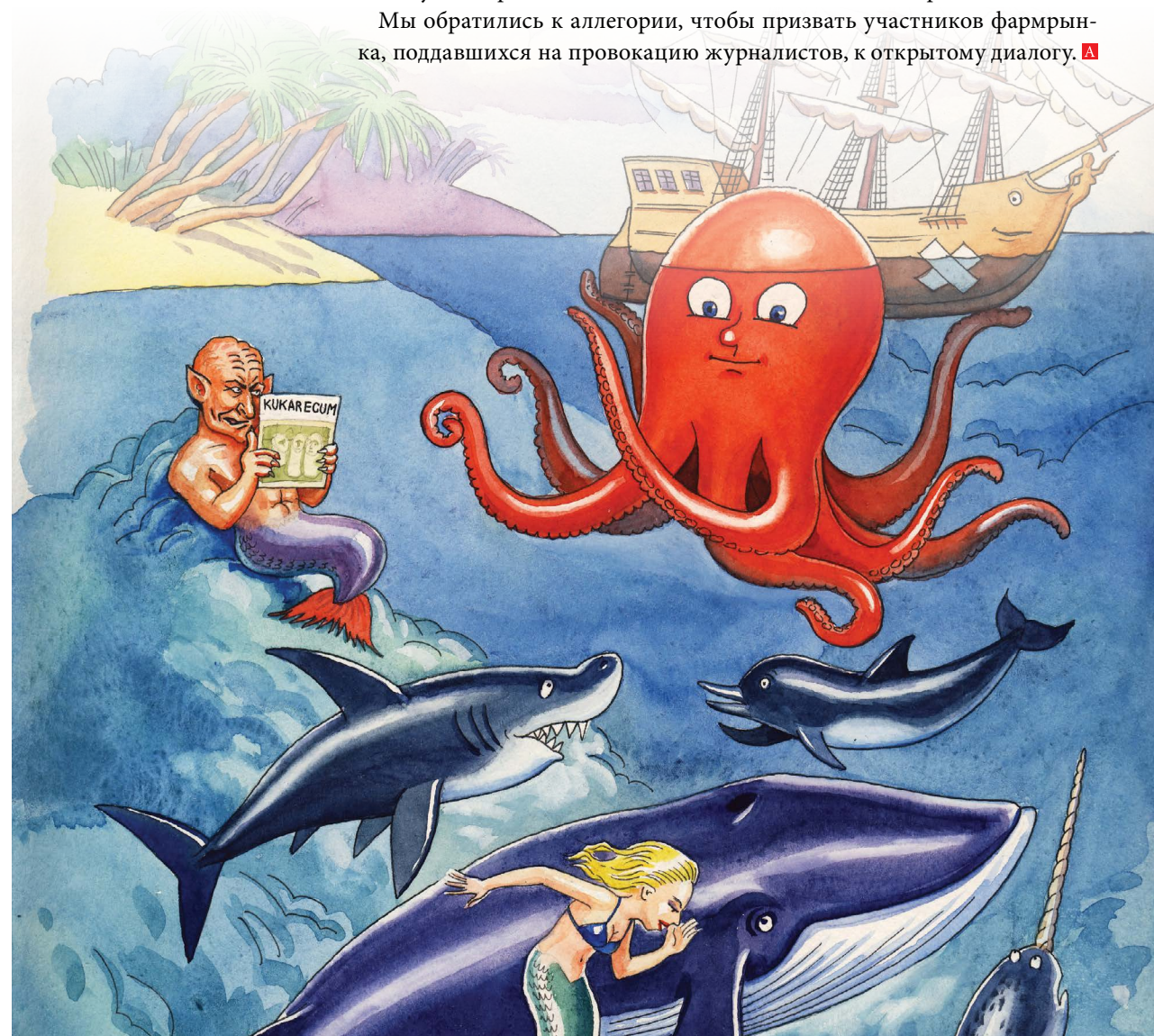


Гарик
ЧАХОЯН

Дорогие друзья!

Складывается мнение, что продолжительный экономический кризис постепенно приводит к трансформации сознания участников рынка, затрагивая такие, казалось, устоявшиеся понятия, как партнерство, деловая этика, репутация, и приводит к жесткой, бескомпромиссной конкуренции и нечестной игре. Возможно, виной тому отсутствие коммуникации между некоторыми участниками рынка или, что значительно хуже, когда функция канала связи между адресатом и адресантом осуществляется недобросовестными игроками. Подрядившись на эту роль, некоторые СМИ вместо того, чтобы наладить качественный диалог, намеренно славливают участников рынка, вырывая из контекста обрывки нужных фраз. Не стал исключением и Первый Аптечный конгресс. Как по плохому сценарию, происходит фантастическая деформация существующей реальности, всё больше напоминающая гротеск.

Мы обратились к аллегории, чтобы призвать участников фармрынка, поддавшихся на провокацию журналистов, к открытому диалогу. А



КНУТ И ПРЯНИК

В современном менеджменте,

или как превратить «надо» в «хочу»



Текст:
Елена ТИТОВА,
практический психолог,
кандидат фармацевтических наук,
бизнес-тренер, автор
и руководитель обучающей
бизнес-программы
для клиентов «Ресурс»

Перед каждым руководителем рано или поздно встает вопрос сохранения персонала как необходимой численности работников, как эффективной прибылеобразующей части компании, как лояльного коллектива и человеческого ресурса. При этом выясняется, что дело это непростое, так как все люди разные. Человек оказался существом очень сложным и противоречивым. У каждого из нас разный опыт и профессиональный уровень, ценности и взгляды на жизнь, разные убеждения, деловой подход и ответственность. Как всегда, в основании этого массива лежит семейная система: генетика, психическая конституция, способы социального выживания. А затем нарабатанный жизненный опыт, условия труда и

способы вознаграждения за труд. При первом приближении задача стимулирования труда кажется невыполнимой. На помощь пришли ученые и практики менеджмента, социологии, психологии, биологии. Мотивы, управляющие трудовым поведением людей, изучали А. Маслоу, Ф. Херцберг, Д. Мак Клеlland, С. Адамс, Л. Портер и Э. Лоулер, В. И. Герчиков, В. А. Гончарук, С. В. Шекшня, Ю. А. Цыпкин — всех не перечислить, почти в каждой бизнес-книге упоминается о мотивации. Рассмотрим, как применить в аптеке наработанные знания и опыт стимулирования труда.

Мотивация работника — это внутреннее свойство человека, составная часть его характера, которая связана с его интересами и определяет его поведение в организации.

«Дьявол кроется в деталях»

Поскольку руководителя интересует главным образом трудовое поведение сотрудников, удобнее всего обратиться к классификации В. И. Герчикова. Когда говорят о мотивации, чаще всего имеют в виду финансовую сторону вознаграждения персонала за труд. Однако такое упрощение приводит к неисполнительности и неуправляемости сотрудников, прямому и косвенному ущербу для компании, «текучести» кадров. Определимся с понятиями.

Мотивационный процесс — процесс создания руководителем у себя и у сотрудников внутреннего побуждения к действиям для достижения личных целей и целей организации. Это организация такой бизнес-среды, в которой у персонала активизируются его собственные мотивы, важные для работы.

Стимул — это некоторое воздействие на человека, целью которого является направить его деятельность, скорректировать поведение в организации, усилив желаемые качества и ослабив нежелательные. (В. И. Герчиков)

Не хлебом единым

Таким образом, становится ясно, как губительна подмена понятий. Мотивация человека — это, образно, его психическая конституция, определяющая способ социального выживания. Мотивация изменяется в течение жизни настолько медленно и незначительно, что воздействовать на нее практически невозможно. А вот учитывать особенности человека для максимально продуктивного использования этих особенностей на «правильном» для него рабочем месте (с набором стимулирующих функций) возможно.

Например, в моей практике встречался такой случай. В аптеку наняли специалиста с высоким профессиональным уровнем, а она постоянно делала ошибки при приемке товара, оформлении ценников, распределении по местам хранения. И по возможности старалась избегать работы с товарной массой, выполнять эти дела поскорее и без оглядки на качество. Зато от клиентов ее было не оторвать, и здесь она показывала отличные результаты. Когда ее спросили, какую из работ она предпочла бы как постоянную, она ответила: «Я получала образование, чтобы работать по своей специальности — приносить пользу клиентам».

По сути это так, но если следовать запросу этого и других похожих на нее специалистов, некому будет принять товар и подготовить его к продаже, разместить по местам хранения и в витринах, следить за сроками годности. Есть ли для руководителя вариант, когда «и волки сыты, и овцы целы»? Когда сотрудник удовлетворен работой, дает аптеке хорошую выручку и маржу, держится за рабочее место и наряду с этим, пусть вынужденно, но добросовестно выполняет другие необходимые в аптеке функции? Где же эти волшебные стимулы, когда даже зарплата, которую получают все работники, — безусловно, важнейший стимулятор, может сегодня оказаться неэффективной? Более того, одних денег оказывается мало, нужно еще и нематериальное стимулирование.

Экспресс-тест

«Уровень стимулирования сотрудников»

Работник при неэффективной системе оплаты труда и отсутствии нематериального стимула:

- не прикладывает усилий или не выполняет дополнительную работу;
- пренебрегает инструкциями: опоздания, уходы, прогулы, долгие (частые) перерывы, перекуры, чаепития, отвлечения (телефон, сплетни);
- мрачно выглядит: безразличное или напряженное лицо, недовольный тон («Это не мое дело»);
- предъявляет жалобы по мелочам, обвиняет компанию, руководителя, коллег, клиентов;
- шантажирует («А вот я напишу заявление об уходе...»);
- часто меняет места работы, создавая высокую «текучесть» кадров;
- тихо игнорирует запросы руководителя и коллег: саботаж, низкая отдача.

Если вы можете согласиться с 2–3 признаками в отношении своих сотрудников, это сигнал для предметного внимания к системе стимулирования персонала компании.

«Достижитель» или «избегатель»?

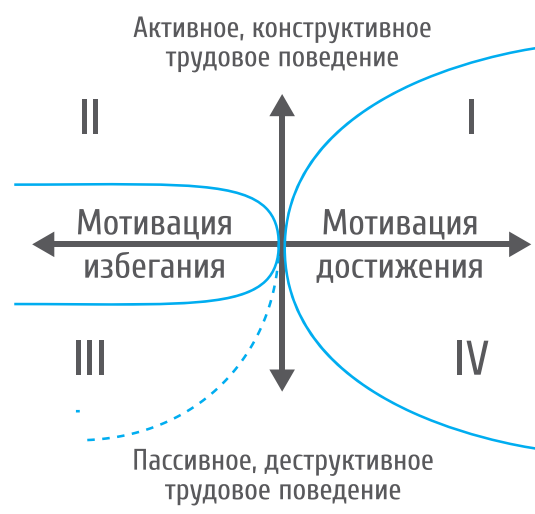
В. И. Герчиков, много лет отдавший производству, ученый-практик, всемирно известный социолог, профессор Высшей школы экономики, пришел к выводу, что люди отличаются друг от друга главным образом характером трудового поведения. Изучив огромный массив информации о трудовом поведении на предприятиях промышленности и обслуживания, в государственных учреждениях и образовательных заведениях нашей страны, ученый пришел к выводу, что люди отличаются своим отношением к жизни и к труду как к части жизни. Сегодня на базе модели В. И. Герчикова выстроены концепции стимулирования труда многих крупных и успешных предприятий как в нашей стране, так и за рубежом.

Особенности связи мотивации и трудового поведения по В. И. Герчикову

В. И. Герчиков разделил людей на две большие группы: «достижители» и «избегатели». Причем в целом «достижителей» 80 %, а уравнивающих их «избегателей» только 20 %.

I квадрант. Рост организационной эффективности трудовой деятельности пропорционален степени удовлетворения мотивационных ожиданий работника и ограничен только «естественными» пределами (максимально возможной эффективностью для данных организационно-технологических условий).

Базовая модель трудовой мотивации



II квадрант. Рост эффективности труда работника с избежательной мотивацией принципиально ограничен: 1) заданием (нормативной величиной), 2) возможностью руководителя доказать ответственность работника в случае невыполнения задания.

III квадрант. Уровень деструктивных реакций работника обычно ограничен и чаще всего сводится к пассивному трудовому поведению и «работе по правилам» (сплошная линия).

IV квадрант. Если организационные условия работы и система стимулирования идут вразрез с мотивационными ожиданиями работника, велика вероятность получения от него деструктивного трудового поведения, иногда в достаточно резких формах.

Кого и как стимулировать

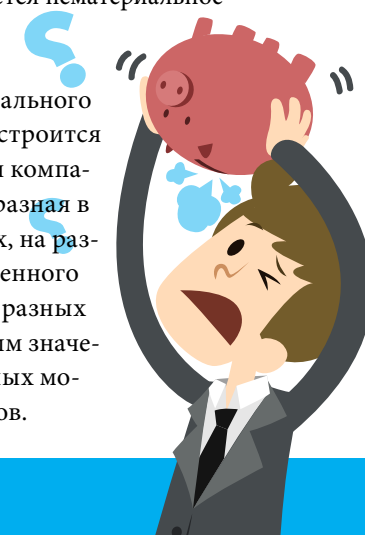
Внешнее стимулирование — это стимулирование от компании (пообещали премию — задание выполнено), внутреннее — от оценки содержания труда работником («Я делаю полезную для людей работу») и самостимулирование. Материальное стимулирование — это все виды вознаграждений. Принято считать, что людей интересуют только деньги. Так полагают

«инструменталы» (20 % от числа сотрудников), для которых деньги — действительно доминирующий стимул. А как же остальные типы?

На самом деле:

- деньги — стимулятор не всегда и не для каждого;
- деньги — далеко не единственный стимулятор;
- деньги важны лишь тогда, когда они напрямую связаны с личным результатом;
- деньги могут стать дестимулятором, если не используется нематериальное стимулирование.

Система материального стимулирования строится на важнейших для компании задачах. Она разная в разных компаниях, на разных стадиях жизненного цикла развития, в разных культурах. Уточним значение денег для разных мотивационных типов.



Тип «избегателя»

Люмпен

У работника этого типа очень слабая мотивация к эффективной работе. У него часто низкая квалификация, и он не стремится ее повышать (и другим мешает); он старается избежать любой работы, связанной с личной ответственностью; сам не проявляет активности и негативно относится к активности других. Его основное стремление — минимизировать свои трудовые усилия на уровне, допустимом со стороны непосредственного руководителя. Поэтому как работник он ценится невысоко, а для улучшения своего положения и благосостояния ему остается надеяться только на благоприятное

стечение обстоятельств и благосклонность руководителя. Это единственный из пяти типов, который хочет получить, а не заработать. Зато он удобен: ему можно поручить работу, на которую не согласятся работники других типов мотивации; он выступает за уравнивательность и согласен на достаточно низкий заработок, лишь бы никто другой не получал существенно больше; он зависим от руководителя и принимает эту зависимость как должное. А еще он — единственный, по отношению к которому административный стиль управления может быть эффективным, а потому оправданным.

Типы «достижителей»

Инструментал

Сама работа не является для такого работника сколько-нибудь значимой ценностью и рассматривается только как источник заработка и других благ, получаемых в качестве вознаграждения за труд. Но его интересуют не любые деньги, а именно заработок; поэтому он будет работать с максимальной отдачей на любой работе, если его труд будет справедливо и высоко (в его понимании) оплачиваться. Поэтому работник с инструментальным типом мотивации скорее позитивно отнесется, например, к предложению поработать в худших условиях: для него это послужит основанием потребовать увеличения заработка как доплаты за неблагоприятные условия труда. К контролю относится как к должному.

ради общего дела. Для них важно общественное признание участия в общих достижениях. Контроль принимает и даже приветствует.

Хозяин

Выражается в добровольном принятии работником на себя полной ответственности за выполняемую работу. Такой сотрудник будет выполнять свою работу с максимальной отдачей, не настаивая на ее особой интересности или высокой оплате, не требуя ни дополнительных указаний, ни постоянного контроля. Работник с преобладанием хозяйской мотивации, вероятно, самый эффективный в смысле соотношения затрат и результатов. Но «хозяином» очень трудно управлять — он суверенен и не только не нуждается в приказах или наказаниях (свойственных распространенному у нас административному стилю управления), но и не терпит их. К контролю относится крайне негативно. Это тип предпринимателя.

Профессионал

Работник этого типа ценит в работе ее содержание, возможность проявить себя и доказать (не только окружающим, но и себе), что он может справиться с трудным заданием, которое не каждому по силам. Эти работники предпочитают самостоятельность в работе и отличаются развитым профессиональным достоинством, могут демонстрировать профессиональное превосходство, в том числе по отношению к руководителю. Как правило, такой работник быстро становится лучшим специалистом на данном типе рабочих мест. Избегает контроля, полагая, что «ученого учить — только портить».

Патриот

Работников этого типа интересует участие в реализации общего, очень важного для организации дела. Им свойственна убежденность в своей нужности для организации, готовность нести дополнительную ответственность



Чем «пахнут» деньги

«Инструментал» — единственный тип, который заинтересован только в деньгах как показателе своего статуса и возможности получать (покупать) социальные блага. Поэтому и ругать его бессмысленно, а наказывать можно только рублем.

А вот «профессионал» оценивает оплату труда как показатель своего профессионального уровня и наряду с ней еще в большей степени нуждается в нематериальных стимулах:

в интересной и разнообразной деятельности, публичном признании, поощрении, обучении, возможности передавать свой ценный опыт. Грамота за достижения, особая форма бейджа становятся предметом гордости и формирования лояльности. Негативное же стимулирование крайне нежелательно, так как снижает самооценку «профессионала», так и результаты его труда. Негативно он воспринимает дефицит или же отсутствие позитивного стимулирования.

Когда мы начали тестировать работников на фармрынке, получились цифры, отличные от данных В. И. Герчикова в целом по стране.

Мотивационные типы:

данные по В. И. Герчикову; данные по аптечным сетям (Е. Титова)



Таким образом, мы видим, что в аптеках работает меньше людей, заинтересованных в прямом заработке («инструменталов»), доминируют «профессионалы», больше «патриотов» и «люмпенов». 10 % «хозяев» здесь можно не брать в расчет, так как это или собственники, или управляющие. Наши исследования проводились в основном в регионах, но если учесть масштаб трудовой миграции, то полученные цифры вполне могут быть применимы и для мегаполисов. Кроме того, надо оговориться, что тестирование проводилось в компаниях с разными культурами и в разных стадиях их жизненного цикла развития.

Что можно делать, зная особенности мотивации сотрудников? Прежде всего можно обоснованно выбирать наиболее действенные для этих групп виды и формы стимулирования труда.

«Патриоту» важно, чтобы никто в коллективе не пострадал, в т. ч. материально, и он видит в зарплате оценку своей значимости для коллектива. Поэтому в грамоту для него печатаем текст: «За вклад в развитие коллектива», «Душа нашей компании». В общем деньги для него — не главное, а хорошие стимулы — возможность организовать коллективный праздник или получить день к отпуску (например, за 3 года работы именно у вас — как оценка его лояльности компании, а ведь лояльность «патриотов» не знает границ и «заражает» коллег).

«Хозяину» важнее условия работы: масштаб деятельности и свобода решений, за которые он хочет нести ответственность, а деньги вторичны. Неконструктивная критика или угрозы такому типу противопоказаны. Он уйдет, возможно, уже в свой бизнес.

«Люмпену» не столь важно, сколько заработал он, сколько чтобы у других не вышло больше. Не потому что завидует, а потому, что своим отставанием выделяется из общего ряда, а надо быть «как все». Его безопасность — в стабильности и минимизации усилий. Не потому что тупой или злодей: у него мало внутренних сил. Это единственный тип, для которого срабатывают наказания и угрозы, формируя при этом, однако, синдром «выученной беспомощности».

Итак, факт, подкрепленный исследованиями В. И. Герчикова, остается фактом — условно 80 % всех работников работают далеко не только за деньги. В связи с этим перед руководителем открывается масса нематериальных возможностей стимулирования, которые чрезвычайно многочисленны, очень разнообразны, эффективны и при этом абсолютно бесплатны. А

«Люди работают не только ради денег, и если вы пытаетесь мотивировать людей, деньги — не самый эффективный инструмент».

Акио Морита, основатель компании «Sony»



ЯРМАРКА ВАКАНСИЙ В РЕВОЛЮЦИОННОМ ФОРМАТЕ

Молодые специалисты — будущее России. Именно они востребованы сегодня на рынке труда. Однако социальные гарантии, льготы, перспективы развития и карьерный рост может предложить только сильный и ответственный работодатель. Правительство Москвы решило помочь молодежи найти себя и не ошибиться с выбором, организовав Ярмарку вакансий при поддержке Департамента труда и социальной защиты населения столицы.

Молодым соискателям заявили о себе более шестидесяти работодателей, среди которых крупнейшие коммерческие организации и государственные учреждения всероссийского масштаба. Единственным представителем розничной фармотрасли стала группа компаний «36,6». Самый красивый, солидно оформленный интерактивный стенд сразу привлек внимание участников ярмарки. В течение всего дня посетители стенда сменяли друг друга без остановок.

На широком экране рекрутеры компании «36,6» демонстрировали видеопрезентацию о возможностях группы в сфере бизнеса и карьеры. Неожиданным сюрпризом для гостей стенда стал розыгрыш призов, главный из которых — сертификат на трудоустройство в офис компании на должность финансового аналитика. В нашей жизни всегда есть место везению. Вот так, например, молодому специалисту, пришедшему на Ярмарку вакансий, посчастливилось попасть на работу в крупнейшую розничную фармкомпанию



страны. Шанс получен, а уж как им распорядиться, будет зависеть только от профессиональных компетенций соискателя. Всего представители группы компаний «36,6» получили более 150 анкет молодых специалистов, желающих попробовать свои силы в команде профессионалов. А

А ДВЕ ЛУЧШЕ

Интегрированное решение автоматизации аптек

Текст: Юлия ПАСТУХОВА

Фармацевтика всегда считалась консервативной сферой. И автоматизация стала для нее настоящей революцией. Чтобы аптека приносила прибыль, ее заведующей необходимо следить за фармпорядком и улучшать сервис своих потребителей, а не тонуть в рутине набивания заявок и ведения кассовой дисциплины. Однако инновации в любом бизнесе неизбежно сталкиваются с сопротивлением, особенно в регионах. О том, как его преодолеть, существенно увеличив показатели эффективности аптеки, рассказывает Захар Глушаков, генеральный директор компании «Навифарм», внедряющей программы «ФармНавигатор» и «ИнфоАптека» в Новосибирске и на территории Казахстана.

С какими трудностями сталкиваются сегодня аптеки, желающие автоматизировать свое предприятие?

На пути к повышению эффективности предприятия стоят прежде всего «верхи, которые не могут управлять по-старому», но не понимают, как нужно управлять по-новому. Когда руководителям компаний показываешь, где они теряют деньги, насколько силен «человеческий фактор» в их бизнесе и как вырастут их доходы от прозрачности всех процессов, у них горят глаза. Но потом владелец по старинке передает решение стратегических вопросов об автоматизации на более низкий уровень. К сожалению, на данном уровне сотрудники мыслят в рамках своей компетенции и не всегда разделяют стремление собственника к успеху.

Вторая трудность, которая очень часто встречается, — «низы привыкли по-старому». По нашему опыту внедрений, сложившимся коллективам аптек совершенно не нужны никакие новшества. Иногда противниками изменений являются заведующие, иногда —



фармацевты, не желающие «дружить с компьютером». Но при определенной воле владельца все они перестраиваются в течение первого квартала и больше не хотят отказываться от преимуществ программы. Заведующая — это грамотный управленец, ее не нужно нагружать рутинной работой. Фармацевт же получает очень удобный подробный справочник с ценами, остатками, группами синонимов, местами хранения и работающими практиками, как увеличить продажи. Аптека увеличивает прибыль.

Как достичь компромисса между этими уровнями иерархии?

Правильно выбрать систему автоматизации. Каждая аптека уникальна, начиная от местоположения, заканчивая ценовой и ассортиментной политикой. У большинства программ нет готовых решений того, как выстроить структуру управления бизнесом. Собственнику крайне сложно заранее сформулировать все «хотелки» к программному обеспечению. Одиночным аптекам и сетям небольшого уровня нужно недорогое, но эффективное решение «подключ», которое не требует особенно глубоких технических знаний и гибко настраивается под реалии бизнеса.



Когда руководителю показываешь, где он теряет деньги, насколько силен «человеческий фактор» в его бизнесе и как вырастет доход от прозрачности процессов, у него горят глаза.

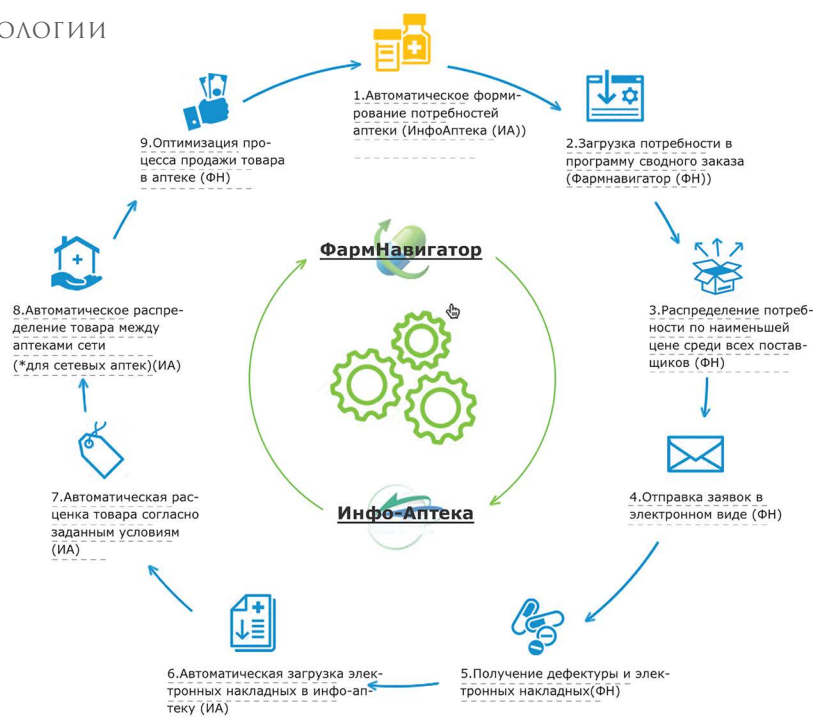
В чем особенности автоматизации аптек в регионах РФ и в Казахстане?

Мы глубоко погружены в особенности рынка Казахстана, наблюдаем за развитием новосибирского рынка и можем сказать, что эти две страны не сильно отличаются друг от друга, у нас общие сложности. Дефицит кадров, быстро меняющееся законодательство, необходимость «выживать на рынке». Пожалуй, в Новосибирске чуть более продвинутые пользователи — это происходит за счет того, что здесь довольно давно работают компании, занимающиеся автоматизацией аптек. В Новосибирске уже почти не осталось аптек, в которых нет ни одного компьютера, в то время как в регионах Казахстана это не редкость. Поэтому в Казахстане приходится начинать работу с азов, но и там довольно много прогрессивных собственников, особенно среди руководства аптечных сетей.

Вы сотрудничаете с системой автоматизации «ИнфоАптека». Какие возможности вас привлекли в этой программе?

Мы протестировали большинство решений по автоматизации аптек, присутствующих на рынке, и поняли, что наиболее удачное из них — это «ИнфоАптека». Во-первых, программа хорошо продумана и не допускает возможности остановки продаж. Это особенно важно на первых порах внедрения новинки, когда приходится преодолевать сопротивление персонала.

Во-вторых, система гибко настраивается под потребности предприятия. Обычно программы, написанные на 1С, требуют доработки и создания дополнительного функционала. «ИнфоАптека» приятно поразила тем, что ничего переделывать не нужно, все вшито в пользовательские настройки, и с помощью удаленной техподдержки можно быстро найти любые данные или адаптировать программное обеспечение под нужды конкретной аптеки.



В чем состоит ваше комплексное решение по автоматизации аптек?

Нам быстро стало понятно, что «ИнфоАптека» — это сильное и здоровое сердце. Но организм будет работать, если в нем пульсирует кровь. Без «Единого справочника» с глубокими настройками, разбиением на фармгруппы, на группы синонимов, потребительские категории и так далее эффективность системы автоматизации снижается. А вести справочник из более чем 100 тысяч уникальных наименований аптечной сети среднего размера не под силу. «ИнфоАптека» была изначально ориентирована на достаточно крупные предприятия, мы же сделали ее преимущества доступными для аптек и аптечных сетей любого уровня и формата.

В результате у нас получилось создать решение, которое помогает наладить эффективное общение между производителями, дистрибьюторами и аптеками. С помощью Фармацевтического партнерства GPP мы стремимся облегчить взаимосвязь аптека — производитель. Мы реализуем электронный акт сверки, чат с поставщиком и другой удобный для аптек функционал.

Каким образом программа «ФармНавигатор» интегрирована с «ИнфоАптекой»?

«ФармНавигатор» — это электронная торговая площадка, соединяющая производителей, дистрибьюторов и аптеки по всей стране. Это современный усовершенствованный сводник с широким функционалом: от поддержки «Единого справочника» до маркетинговых акций. Лучше всего программа интегрирована с «ИнфоАптекой», хотя может работать и с другими системами автоматизации или в качестве самостоятельного продукта.

В комплексе с «ИнфоАптекой» мы добились того, что заведующая, к примеру, указывает загрузить аптеку на три дня и нажатием одной кнопки выполняет абсолютно всю работу по заказу товара. А система путем сложных расчетов, опираясь на фармацевтические нормы, на статистику продаж и маржинальность бизнеса, автоматически формирует потребность, заказывает у поставщиков, получает электронные накладные, проводит расценку и распределяет товар по аптекам сети.

Актуальны ли возможности «ФармНавигатора» для российского рынка?

Конечно, актуальны. В течение последних двух лет мы предлагали наши разработки на рынок Казахстана, но в этом году мы начали предлагать «ФармНавигатор» и российским компаниям. Мы нашли партнеров в Новосибирске и сейчас проводим тестовое внедрение в первых аптеках. Наши специалисты заводят все позиции дистрибьюторов в «Единый справочник», добавляют туда информацию по реестровым ценам, по списку жизненно важных лекарственных препаратов и другую важную информацию от регулятора. Этим летом нам предстоит «отшлифовать» работу российского справочника, а с осени мы начнем активно подключать первых клиентов.

Какие перспективы развития на российском рынке вы перед собой ставите?

Опыт работы в Казахстане нам показал, насколько важно ИТ-компаниям оставаться независимыми игроками фармацевтического рынка.

По нашему опыту, сложившимся коллективам аптек не нужны никакие новшества. Но они нужны собственнику, так как приносят прибыль.

Мы предлагаем объективную информацию и не занимаемся лоббированием интересов ни одного из участников. Очень важно предлагать всем равные права и гарантировать сохранность коммерческой информации подключенных клиентов.

Пока наша цель — усовершенствовать с помощью «ФармНавигатора» аптеки, подключенные к системе «ИнфоАптека». Мы много общаемся с руководителями фармацевтических компаний, вникаем в бизнес-процессы каждой сети аптек и можем сказать, что наше решение — весьма востребовано на рынке. ■

- Двойное увлажнение, комфорт для глаз¹
- Быстрый и длительный эффект²



000 «Сентис Рус»
111033, г. Москва, Золоторожский вал, д. 11, стр. 21
Тел.: +7 (495) 229-76-63, факс: +7 (495) 229-76-64
e-mail: sentiss@sentisspharma.com

1. Яни Е.В., Ибрагимова Д.И. Персонализация слезозаместительной терапии в лечении различных клинических форм «сухого глаза». VI Российский Общероссийский Офтальмологический Форум: сборник научных трудов. Москва, 2013. Т. 2. 2. Бржеский В.В., Прозорная Л.П. Новый препарат «искусственной слезы» Офтолик® в лечении больных с синдромом «сухого глаза» различного генеза. Офтальмологические ведомости. 2009. Т. 2. №1. **ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ИНСТРУКЦИЕЙ ПО МЕДИЦИНСКОМУ ПРИМЕНЕНИЮ**

Сухость, раздражение, дискомфорт в глазах?

ОФТОЛИК®

КАПЛИ ГЛАЗНЫЕ

Утоляет жажду глаз



ЧТО НАПИСАНО ПЕРОМ...

Речевой этикет деловой переписки



Текст:
Наталья РЫДВАНОВА

В современном мире невозможно избежать активной переписки, телефонного общения, деловых встреч и других видов коммуникации. Ежедневно всем нам приходится проводить переговоры на различных уровнях в рамках исполнения служебных обязанностей. А потому знание делового этикета необходимо всем, вне зависимости от занимаемой должности и профессиональной компетенции. Это универсальный инструмент, который позволяет нам проявлять вежливость и в корректной форме доносить наши идеи до партнеров и коллег.

В рубрике «Комильфо» мы подробно обсудим аспекты повседневного делового общения, включая служебную переписку, организацию и проведение протокольных мероприятий и рабочих совещаний. Я расскажу о некоторых неочевидных, на первый взгляд, деталях, игнорирование которых может испортить впечатление о вас как о профессионале, а порой и подорвать имидж компании как надежно-го партнера.

Сегодня поговорим о переписке. В целом все переговоры, которые ведутся в рамках корпоративного пространства, можно разделить на контакты руководящего состава и рабочее общение.

Письмо директору

Если в силу служебных обязанностей вам приходится составлять письма от лица руководства компании, то стоит соблюдать ряд

правил. В первую очередь всегда следует помнить, что в подобной переписке недопустима какая-либо фамильярность. Обращаться к адресату необходимо по имени и отчеству. Желательно перед обращением написать: «Уважаемый/уважаемая», если же вы обращаетесь к нескольким адресатам, в числе которых есть и ваш руководитель, и коллеги, желательно разделить два обращения: «Уважаемые руководители, уважаемые коллеги». Не включайте руководство в «список коллег». Всегда помните, что вежливость излишней не бывает: если в тексте послания используется обращение «Вы», лучше писать его с заглавной буквы. Начиная письмо словами: «Уважаемый/уважаемая», закончить необходимо словами: «С уважением, ...».

Не менее важно избегать грамматических и синтаксических ошибок, стараться исключить повторы и жаргонизмы. В содержательном плане послания за подписью руководства должны

Грамотный человек выражает эмоции в пись- ме речевым оборотом, а не обилием вопросительных и восклицательных знаков.

быть краткими — помните о том, что заинтересованно читается документ длиной не более половины страницы. Можно следовать такой схеме: изложение сути проблемы (1–3 абзаца), ваше видение ее решения (1–3 абзаца), предложения по сотрудничеству / решение имеющихся разногласий (2–4 абзаца). При этом краткость не должна влиять на содержательность послания. Оно должно быть фактологическим, без констатации очевидных вещей и простран-ных размышлений на отвлеченные темы.

Без панибратства

В вашей ежедневной переговорной работе с коллегами и партнерами важно придерживаться элементарных правил вежливости и категорически избегать панибратства. Помните, что ваша переписка — это рабочий, а не личный контакт, она может в дальнейшем представляться как подтверждение той или иной позиции (в том числе и в суде). В приветствии можно использовать просто имя, а по тексту допустимо обращение «на ты».

Если вы обращаетесь к коллегам, с которыми работаете в одном часовом поясе, избегайте обращения «Доброго времени суток». В русском языке при приветствии традиционно употребляется именительный падеж: «Доброе утро!», «Добрый вечер!», а не «Доброго утра!», «Доброго вечера!». Родительный падеж («Спокойной ночи!», «Всего доброго!») используется при прощании, а не при приветствии.

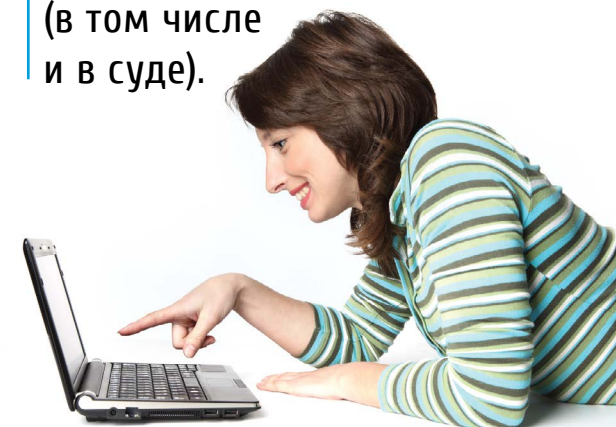
Даже если вы получили письмо, которое возмутило до глубины души, не используйте в ответе несколько вопросительных или восклицательных знаков (например: «Что я должна

с этим делать???!!!»). Деловая переписка минимально допускает эмоции в письме, а при необходимости их можно выразить только речевым оборотом, не знаками препинания.

От темы письма зависит приоритетность рассмотрения вашего обращения. Она должна быть максимально краткой и отражать суть письма. Старайтесь избегать в теме слов «Срочно», «Очень важно» и т. д. То, что важно для вас, не всегда является приоритетным для коллег. Навязывание приоритетности не будет иметь желаемого результата.

И еще раз хотела бы призвать вас: написав письмо, потратьте несколько минут на то, чтобы вновь прочитать его. Это позволит избежать нелепых ошибок и опечаток, которые не столько веселят получателя письма, сколько вызывают некоторое раздражение и негативно сказываются на восприятии сути послания. Так, сделав опечатку в имени адресата, вы рискуете получить отказ в подписании выгодного контракта. **А**

Помните, что ваша переписка — это рабочий, а не личный контакт, она может в дальнейшем представляться как подтверждение той или иной позиции (в том числе и в суде).



Когда зажигаются звезды

Первая Всероссийская конференция для аптек «Фармацевтическое партнерство – 2016»

Текст: Снежана МАНАКОВА
Фото: Алексей НОВРУЗОВ

В поисках эффективных решений и новых путей сотрудничества в Москве состоялась Первая Всероссийская конференция для аптек «Фармацевтическое партнерство — 2016». В первый день лета собственники аптек и аптечных сетей со всей России, а также представители национальных дистрибьюторов и фармацевтических производителей собрались в загородном санаторно-курортном комплексе «Яхонты». Более 500 участников приехали со всех уголков страны, для того чтобы обменяться опытом, обсудить последние тенденции рынка и возможности консолидации усилий в рамках нового, уникального проекта GPP (Good Pharmacy Partners) Фармацевтическое партнерство.



По словам генерального директора DSM Group Сергея Шуляка, открывшего конференцию аналитическим обзором, фармацевтический рынок характеризуется небольшими темпами роста в деньгах и падением в упаковках. Также в своем выступлении Сергей Шуляк отметил рост тенденции к консолидации участников рынка в свете неутешительных прогнозов падения оборотных показателей.



Рынку нужны не акулы, а дельфины

Константин Тиунов, генеральный директор Фармацевтического партнерства GPP, представил уникальные возможности, которыми смогут воспользоваться участники фармрынка, объединившись друг с другом. Масштабный проект профессионального сообщества для развития бизнеса независимых аптек планирует объединить более 6000 аптек по всей России на равных условиях.

«Маркетинговые проекты партнерства позволят аптеке получить около 5 % от товарооборота аптеки и до 50 % от товарооборота по специальным маркетинговым проектам», — сказал Константин Тиунов.

Аптеки-участники получают лучшие условия по маркетинговым проектам производителей и дистрибьюторов, подключение к системе автоматизации аптек «ИнфоАптека», комплексное обучение сотрудников и владельцев аптек, бизнес-консультации и многое другое. При этом бизнесмены сохраняют полную независимость. В противовес расхожему выражению «акулы бизнеса», Константин Тиунов сравнил участников нового партнерства с дельфинами на фармацевтическом рынке — высокоинтеллектуальными млекопитающими, готовыми всегда прийти на помощь друг другу.

«Какая главная движущая сила вашей аптеки? — спросила участников конференции Елена Титова, практический психолог, кандидат фармацевтических наук, бизнес-тренер, автор и руководитель обучающей бизнес-программы «Ресурс». — Конечно, это ваши сотрудники».

Вместе с аудиторией Елена Васильевна обсудила проблемы, с которыми сталкиваются в своей работе сотрудники и руководители аптек. В авторской методике бизнес-тренера — десятки тренингов для первостольников, заведующих аптек и владельцев бизнеса. Для участников Фармацевтического партнерства доступно как очное, так и удаленное обучение, а также профессиональные консультации автора программы и приглашенных бизнес-тренеров.

Валерия Николаева, руководитель отдела автоматизации аптек, познакомила гостей с новыми возможностями программы автоматизации аптек «ИнфоАптека». Программа была разработана 14 лет назад и неоднократно признавалась лучшей системой автоматизации аптек на рынке (данные опросов DSM Group). На сегодняшний день эта программа успешно развивается в 18 регионах России и установлена более чем в 2500 аптеках.



**Бренд «Аптека» утратил силу**

Небольшим аптекам всё труднее находить свое место в высококонкурентной среде. Классический бренд «Аптека» утратил былую силу. Хорошо узнаваемый бренд может не только сохранить бизнес, но и способствовать развитию и росту. О возможностях использования брендов известных аптечных сетей рассказал Дмитрий Орехов, директор по стратегическому маркетингу группы компаний «36,6».

Технологиями продаж высокомаржинальных товаров и возможностями развития такой категории, как собственная торговая марка, поделился Юрий Куц, заместитель генерального директора по собственной торговой марке и внешнеэкономической деятельности.

**Наталия Бабайцева, руководитель фармацевтического отдела филиала № 1 «Белла Восток»:**

«Через партнерское объединение производитель имеет возможность дойти до каждой аптеки, оперативно реагировать на рыночные изменения, эффективно управлять продажами. По нашему опыту могу сказать, что прибыль до 50 % по конкретному производителю, которая была озвучена сегодня, — абсолютно реальна. Для индивидуальных аптек это возможно только через централизованное сотрудничество».

Сергей Кавадин, руководитель отдела по работе с аптечными сетями компании «Гленмарк»:

«Когда производитель сотрудничает с аптеками через партнерство, соблюдается принцип одного окна. С одним партнером мы решаем одни задачи на одной территории. При этом и аптека, и производитель экономят значительные ресурсы. Поэтому мы предоставляем лучшие условия по акциям и проектам, а аптеки увеличивают свою прибыль. В партнерство войдут более 6000 аптек — это серьезная заявка. Мы ожидаем высоких результатов».

Если звезды зажигают...

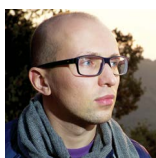
Неожиданным сюрпризом для участников конференции стал приезд специально приглашенного гостя — Константина Цзю. Выдающийся спортсмен, абсолютный чемпион мира по боксу, а сегодня — успешный бизнесмен провел дружественную фотосессию, собственноручно подписав каждому фотографию.



Красивым финалом Первой Всероссийской конференции «Фармацевтическое партнерство — 2016» стал изысканный гала-ужин, где под звуки живой музыки партнеры смогли обменяться опытом в неформальной обстановке. Александр Панайотов, шоу-балет «Light Style» и золотой состав группы «Стрелки» украсили вечер. **А**

ДИАНА ШАКАЯ:

«Здоровье – это не товар из аптеки, это культура отношения к себе»



Текст:
Станислав САМБУРСКИЙ

У нас давно не возникает сомнений в том, что современные женщины могут быть успешными руководителями. Диана Шакая, заместитель генерального директора, куратор бренда «Аптеки ГОРЗДРАВ», считает, что бизнес-леди, оставаясь по-женски очаровательной и мудрой, в приоритетах должна иметь твердую дисциплину, строгий порядок и высокий профессионализм.

Диана, как вы считаете, есть ли различия между мужским и женским представлением об успешном бизнесе?

Мне кажется, что особых различий нет. Ведь за успехом всегда стоит кропотливый многолетний труд, умение учиться, развиваться, использовать полученный опыт. Хотя, на мой взгляд, женщины больше, чем мужчины, уделяют внимания психологическому комфорту в коллективе, коммуникабельности, заботе о сотрудниках, благотворительности. Это заложено в женской природе.

Что в вашем понимании профессионализм в аптеке?

Это прежде всего оказание квалифицированной помощи нашим покупателям, повышение качества и продолжительности жизни, которые мы можем обеспечить, если будем делиться своими профессиональными знаниями и приучать покупателей к здоровым привычкам, к здоровому образу жизни. Помочь человеку вылечиться — замечательная, благородная цель. Но еще лучше — не допустить заболевания, помочь человеку оставаться здоровым.

Вы сами придерживаетесь правил здорового образа жизни?

Плох тот генерал, который не вдохновляет своих солдат личным примером. Свой день я начинаю с гимнастики и двух стаканов чистой питьевой воды. Вода — основа жизни, и она очень важна для нашего здоровья и внешнего вида. Вода питает все клетки, выводит шлаки и токсины, способствует правильному обмену веществ, не дает «нарастать» лишним килограммам. Поэтому я выпиваю минимум 2 литра в день. Именно чистой воды, без учета чая или кофе. Стараюсь меньше пить кофе — только в экстренных случаях, вместо черного чая — зеленый и полностью отказываюсь от сладких газировок.

А чем поддерживаете свой организм из ассортимента аптеки?

Я приучила себя постоянно принимать биологически активные добавки. Они дополняют мой рацион витаминами и минералами. Был у меня период, когда я интересовалась жизнью в Японии — смотрела фильмы, читала книги. Так вот, своим здоровьем и долголетием японцы обязаны именно биологически активным добавкам: они помогают сохранить активность и работоспособность на долгие годы. В Японии при трудоустройстве интересуются, пьет ли человек биологически активные добавки. И если нет — его не берут на работу. Потому что человек, который пьет добавки, — заботится о себе, а значит, и об окружающем его мире. Ведь, понимаете, здоровье — это не товар, который продается в аптеке, это культура отношения к себе и к окружающим.

Как вы привлекаете сотрудников к здоровому образу жизни?

Заниматься своим здоровьем — это здорово! Извините за тавтологию. Это очень хорошая и полезная привычка. Главное, делать это регулярно! Чтобы подтолкнуть наших сотрудников, например, к занятиям фитнесом или пробежкам в парке, мы проводим Дни здоровья.

«Начинаю день с двух стаканов чистой питьевой воды»

В эти дни все желающие могут на личном опыте убедиться, что спорт — это весело, интересно и не так страшно.

Не так давно команда «ГОРЗДРАВ» даже участвовала в марафоне.

От простых тренировок мы перешли к серьезным мероприятиям. 29 мая в Москве команда «ГОРЗДРАВ» приняла участие в благотворительном полумарафоне «Бегущие сердца».





Каждый выбрал себе дистанцию по силам. Тысячи людей вышли принять участие в этом забеге и поддержать доброе дело. Большое количество звезд спорта, певцов, спортсменов пришли внести свою лепту. Всем вместе нам удалось собрать 37 миллионов рублей — сумму, рекордную для благотворительного забега в России. Все средства, собранные участниками и корпоративными командами, в полном объеме перечислены в Фонд помощи детям «Обнаженные сердца». Деньги пойдут на службы ранней помощи — на создание сети бесплатных служб сопровождения для семей, воспитывающих маленьких детей (от 0 до 6 лет) с такими особенностями развития, как аутизм, синдром Дауна, ДЦП, умственная отсталость и другими. Так желание сделать себя лучше, сильнее, выносливее

ведет к благотворительности, а добрые дела помогают нам стать лучше.

Забываясь о здоровье сотрудников, вы, конечно, не забываете о покупателях.

Да, наша акция «Наценка-0» в аптеках «ГОРЗДРАВ» с каждым днем набирает популярность и обороты. Мы отменили наценку на 2000 лекарственных средств, на наш взгляд, самых важных и востребованных. И получили положительный отклик не только от покупателей, но и от фармацевтов. Благодаря акции «Наценка-0», у сотрудников возник интерес к повышению квалификации. Мы заметили всплеск на нашем обучающем портале! Наши фармацевты стали более углубленно (вплоть до последних клинических исследований) изучать те препараты, которые участвуют в акции и которые чаще всего спрашивают покупатели. Теперь наши сотрудники по акционным позициям «Наценка-0» могут давать консультации на уровне профессоры. Чему мы, конечно, очень рады.

Кстати, о радостях. Диана, насколько мне известно, в мае главный победитель акции «25 плюсов ГОРЗДРАВ» получил квартиру в Москве.

26 мая в ТРЦ «Филион» прошла церемония награждения победителей акции «25 плюсов ГОРЗДРАВ». Один победитель получил главный приз — сертификат на квартиру в Москве. За всё время акции, а это с 1 ноября 2014 года по 31 декабря 2015 года, мы вручили более 150 ценных призов, а также подарочных сертификатов на сумму более 28 миллионов рублей. В 2016 году мы решили продлить акцию «25 плюсов ГОРЗДРАВ» и сделать ее еще масштабнее: сертификат на квартиру в жилом квартале Мишино будет разыгрываться каждые три месяца вплоть до 28 февраля 2017 года. Так что всех, кто хочет быть здоровым, активным, спортивным и выиграть квартиру, мы приглашаем в аптеки «ГОРЗДРАВ». А

ВЕЧЕРНЕЕ ПЛАТЬЕ И КРАСНЫЙ ДИПЛОМ

«Фармацевт» — это звучит гордо

Сотрудника аптеки все привыкли видеть в форменной одежде. Но сегодня особенный день. Вечерние платья, волнительные улыбки и... серьезные перспективы. Профессиональное звание «фармацевт» они получают впервые, хотя некоторые из них уже много лет работают в аптеке.

Группа компаний «36,6» выступила с инициативой вновь вернуть своих сотрудников на студенческую скамью. Предложение было принято «на ура». Вчерашние консультанты аптек (медсестры, фельдшеры и даже врачи) теперь твердо решили связать свою жизнь с фармацевтикой и стать настоящими профессионалами. Дипломы и сертификаты первые выпускники-фармацевты с волнением получали из рук директора Московского государственного образовательного комплекса Игоря Артемьева и заведующей отделением Светланы Ходаковской.

— Это очень смелый шаг — получать новое образование, — поддержал выпускников Игорь Артемьев. — У нас порядочные и честные преподаватели, которые не только дали вам крепкие знания, но и всегда готовы поддержать вас на профессиональном пути.

Стоит отметить, что обучение фармацевтов стало смелым шагом и для самого профессионального образовательного учреждения. Это был первый выпуск фармацевтов в комплексе, почти полностью состоявший из сотрудников аптек «36,6». Таким образом, образовательная программа составлялась совместно с руководством компании и учитывала интересы работодателя, что является уникальным и очень правильным по своей сути подходом. Не секрет, что теоретические знания, получаемые студентами в учебных заведениях, могут серьезно отличаться от тех реалий, с которыми специалист

сталкивается на практике. Участие в образовательном процессе практикующих профессионалов, а тем более представителей работодателя позволяет готовить высококвалифицированных специалистов, полностью соответствующих потребностям современной отрасли. А



Джентльмен без фальши

Костя Цзю:
«Я никогда
не опоздаю»

Текст: Снежана МАНАКОВА
Фото: Алексей МАТОРИН

Что чувствует человек, в любую минуту готовый подставить под удар свое лицо? Ограниченный канатами ринга в пространстве и двенадцатью раундами во времени, он каждый раз готов идти до конца. И каждый раз говорит лежащему на лопатках противнику: «Вставай!» — дав десять секунд на то, чтобы подняться. Потому что это джентльменский спорт. Сегодня на смену профессиональной спортивной карьере пришла философия здоровой жизни, а лаврам celebrity он предпочитает домашний уют. В назначенный час с точностью до минуты мою руку жмет абсолютный чемпион мира по боксу и истинный джентльмен Константин Цзю. Здравствуйте, Костя!

В спортивную секцию вас привел отец, фактически сделав за вас выбор. Как считаете, для спорта нужно родиться?

Считаю, что все рождены для того, чтобы смочь достичь чего-то. Каждый ребенок может добиться очень многого, если с определенным желанием будет идти к намеченной цели. Поддержка родителей, безусловно, важна. Она может приблизить мечту. Конечно, есть критерии выбора. Я, например, хорошо играл в баскетбол, но не смог бы стать баскетболистом, потому что я маленький. Я могу быстро бегать. И, может, смог бы неплохо играть в футбол. Но мне захотелось заниматься индивидуальным видом спорта. В итоге получился бокс.

На чемпионате мира в Сиднее вы были на пике успеха. Почему дальнейшие победы вершили в другой стране?

Это был чемпионат мира среди любителей. Я выиграл его, но морально и физически уже подошел к концу своей любительской карьеры. Я всего достиг в любителях. В 22 года был ветераном сборной. Не было уже того голода, того удовлетворения, которое должен чувствовать спортсмен от своих выступлений. И тут в Австралии мне сделали предложение, от которого я не смог отказаться. Переход в профессиональный спорт был закономерным.

Россия и Австралия — два разных мира. Что они значат для вас?

Две очень близкие мне страны. Россия — Родина. Здесь прошли первые 20 лет моей жизни. Следующие 15 — в другой стране. Но я вернулся. Потому что мое место — здесь. Я русский. Здесь я могу больше сделать для своей страны, хочу быть полезным.

Какое отношение к миру формирует бокс?

Есть такая шутка: бокс — не шахматы, тут думать надо. Это интеллектуальный вид спорта. Он кажется очень грубым. Но не зря же его придумали в Англии, где джентльмен — это образ благородного, вежливого мужчины.





Константин Цзю – заслуженный мастер спорта СССР, трёхкратный чемпион СССР, двукратный чемпион Европы (1989, 1991), абсолютный чемпион мира (по версии WBC/WBA/IBF) среди профессионалов.

Это настоящий мужской вид спорта со своими правилами. Спорт, который не переносит никакой фальши.

Вы написали книгу о проблемах ребенка в школе. Что делать детям, которых обижают? Всегда ли нужно быть готовым сжать кулак?

Уметь постоять за себя — это очень важно. Совсем не обязательно драться. Чаще всего

можно решить проблемы, не вступая в драку. За счет внутренней уверенности. Хорошо, что вы вспомнили книгу. В ней описаны примеры, когда я своей внутренней силой решал проблемы на улице без кулаков. И ребята, которые были сильнее и здоровее меня и умели хорошо драться, понимали, что я могу дать отпор, каким-то образом чувствовали эту энергию. Я не хочу сказать, что я самый сильный человек. Но драка — не выход из положения. Решение проблемы — вот выход. А бокс учит быть внутренне сильным, дает уверенность.

Вас наверняка часто спрашивают родители, в какой вид спорта отдать детей, на что обратить внимание?

Всем рекомендую бокс, об этом и речи нет. Но вот что касается маленьких детей, есть две вещи, которые нужны каждому ребенку: уметь плавать и быть гибким. Это плавание и гимнастика — умение владеть своим телом, своими мыслями, ощущать себя. Считаю, эти способности нужны в любой жизненной ситуации. Я жду не дожусь, когда смогу научить моего маленького сынишку правильно падать, уметь группироваться, делать кувырок. Я рекомендую те виды спорта, которые помогут детям в жизни. А уже затем последует их личный выбор. Мы только лишь направляем их, а они самостоятельно принимают решение.

Вы добились всего сами с нуля. Но ваши дети — это дети успешного и известного папы. У них уже всё есть. Как воспитываете мотивацию?

С раннего детства пытался научить детей, что есть слово «зарабатывать» и есть слово «получать». В жизни за всё нужно платить чем-либо, и неважно, что у тебя всё есть. Я, например, просил своих детей помыть мою машину и платил за это деньги. Так я хотел показать им, что есть труд, которым можно заработать.

Что можете сказать о спортивной культуре у нас в стране?

Знаете, чем отличается наша культура? Мы здесь, в России, привыкли, что у нас всё бесплатно. Я это понимаю и хорошо к этому отношусь. Многие семьи не в состоянии платить, чтобы их дети занимались спортом. Но деньги дисциплинируют. Я заплатил и получаю тот сервис, за который я заплатил. Очень часто то, что бесплатно, не имеет конечной цели. За рубежом такого вообще нет. Кем бы ты ни был, если хочешь заниматься, ты платишь. Другое дело, что есть разный уровень и разная ценовая политика. Например, у меня в Австралии спортзал располагается в полицейском клубе. А с клубом есть договор: некоторые дети ходят заниматься бесплатно за счет того, что мне снизили арендную плату. И это тоже нормально. Это бизнес.

Тем не менее за границей наших соотечественников порой на полном серьезе спрашивают, а есть ли у нас в России спорт, знаем ли мы, что это такое. Не обидно?

Да, еще думают, что в Москве медведя на улице можно встретить. Понимаете, я стал таким взрослым мальчиком, что слово «обида» давно ушло из моей жизни. Я стал ко всему относиться профессионально. Моя задача поменять мнение людей. Сделать это своим примером. Я не имею права быть в плохой спортивной форме. На меня дети смотрят, родители. Мне 47 лет, и я чувствую себя сильным и здоровым.

Расскажите о пути от спорта к бизнесу. Где та граница, которую вы не захотели переступить ради победы на ринге?

Для меня бой закончился тогда, когда я понял, что больше не готов умереть на ринге. Это был последний бой, и это пришло в одну секунду: ну не готов больше.

“

Каждый рожден для того, чтобы добиться чего-то.

Я понял, что этот вид спорта для молодых, дерзких, для тех, кто готов идти до конца. А для меня конец уже наступил.

Это больно — вновь искать себя?

Это очень тяжело. Но я нашел себя в том, что с годами понял важную вещь: что бы ты ни делал, ты должен делать это профессионально. Чем бы ни занимался, ты должен дать сто процентов профессионализма. Так можно достичь любых целей.

Как пришла идея создания напитков для детей?

Я люблю детей. Дети — наше будущее! От нас, взрослых, полностью зависит, каким это будущее станет. Именно по этой причине первым продуктом, который мы с нашей командой решили создать, стал напиток для детей, подростков и их родителей — «Гладио мини». Вкусный и полезный! Так появилась и наша миссия «Формула добрых дел».



Расскажите подробнее о напитках «Гладио мини».

«Гладио мини» — это фруктовые негазированные напитки на артезианской воде из экологически чистого места, с легкой полезной добавкой из витаминов, минералов и клетчатки. Напитки «Гладио мини» вкусные и полезные, высочайшего качества, соединенные с характерами сказочных мультипликационных героев — пирата Роджи, гладиатора Гладио и викинга Вики.

В настоящее время выпущены три напитка «Гладио мини»:

- «Формула силы» со вкусом апельсина и манго и с общеукрепляющим витаминным комплексом (бета-каротин (провитамин А), Е, С) и клетчаткой;

- «Формула роста» со вкусом груши и яблока и с витаминным комплексом (D₃, Е, К₁, В₆, С), минеральными веществами (кальций, магний) и клетчаткой;
- «Формула интеллекта» со вкусом граната и клюквы и с витаминным комплексом (Е, С, В₁, В₂, В₃, В₄, В₅, В₆, В₇, В₉, В₁₂), минеральными веществами (йод) и клетчаткой.

Доверие к вашей продукции во многом основано на доверии к вам. Вы осуществляете личный контроль производства?

Разве может быть иначе? Мы начали контроль с того, что решили изготавливать напитки на лучшей производственной площадке России — в компании ООО

«ПК АКВАЛАЙФ», которая является также производителем всем известной в России продукции «Напитки из Черноголовки». Данная компания была выбрана нами в первую очередь потому, что контроль качества там соответствует самым высоким требованиям отечественных и зарубежных технических и технологических стандартов, что подтверждено многочисленными наградами на международных конкурсах, проводившихся в России, Германии, Франции. Производитель наших напитков с 2007 года ежегодно выигрывает тендер и поставляет свою продукцию в Совет Федерации, Государственную Думу, Управление делами президента, Управление делами губернатора Московской области.

“
Всегда спрашивайте себя: а зачем мне это нужно? Тогда и стресса будет меньше.

Формула добрых дел!



Нам известно, что вы планируете расширить ассортимент продукции. Чем порадуете своих маленьких и больших поклонников в ближайшее время?

Планов по созданию полезного питания у нас предостаточно, лишь бы не подвела экономика. В настоящее время мы разрабатываем еще один продукт — тонизирующий напиток «Гладио». Его уже с нетерпением ждут все любители тонизирующих напитков, так как в нашем «Гладио» нет запрещенного во многих странах таурина. Также «Гладио» содержит помимо кофеина и витаминов группы В еще и полезную добавку с международной сертификацией, снижающую уровень холестерина в крови. Таким образом, кроме тонизирующего эффекта, организм получает еще и необходимую поддержку сосудов. Новый «Гладио» — полезный и абсолютно безопасный тонизирующий напиток. И на рынке России мы первые и единственные! Остальные планы пока держим в секрете.

Ваша философия здоровья?

Правильное питание и режим. Обязательно ложиться спать до 12 ночи. Строгая дисциплина во всем. Я настолько изучил свой организм. Вот, например, питание. Для снижения веса — один режим

питания, для подготовки к бою — другой, для повседневной жизни — третий. Я могу сгонять вес на углеводной диете, что само по себе кажется несовместимо. Когда готовился к бою, пил только воду. Был момент, когда я был вегетарианцем. Сегодня понимаю, что важно найти свой оптимальный баланс. Не объедаться, не употреблять много жиров и сахара. Пить чистую воду. И... получать удовольствие от жизни — самое главное.

Ваш рецепт от стресса?

Я часто задаю себе вопрос — а для чего мне это надо? И если не надо, не буду делать. У меня были дни, когда передо мной было банкротство, я проиграл бой, проиграл суд. Всё было поставлено на кон. И я должен был выйти из этой ситуации. Я не захотел становиться банкротом. Не захотел больше проигрывать. Я многое поменял в своей голове, в своей команде. Я стал абсолютным чемпионом мира. Это был своего рода вызов: доказать самому себе. Я научился делать что-то в жизни не для кого-то, а для себя.

Вас тяготят светские мероприятия, а что вам по душе?

Дом! В баньку с друзьями, просто на природе посидеть с удочкой, поговорить у костра.

Я не могу полностью отказаться от светской жизни, встреч с определенными людьми. Но просто я до такой степени наелся этого, что спокойно могу находиться без особого комфорта. Я разделю свою жизнь. У меня есть мое — мой дом, семья, крепость, я никого туда не выпускаю. И есть работа, где я другой человек.

Чему вас научил отец?

Дисциплине. Одно из самых важных правил, которому я всегда следую, — не опаздывать. Москва такой город. Ты можешь попасть в пробку и уже ничего не сделаешь, даже если всё планировал заранее. Но я могу сказать, что в десяти случаях из десяти я не опоздаю. Из ста — может быть, два раза. Опоздание — это всегда неуважение к себе и к человеку. Думаю, это неправильно.

Вы для многих кумир. А есть человек, ставший примером в вашей жизни?

Я многое взял от своего папы. Он всегда был примером. В спорте большое влияние оказал Мухаммед Али.

Ваш дед — чистокровный кореец. В Москве у вас есть ресторан азиатской кухни. Интересуетесь своими корнями?

Совсем немножко, к сожалению. Нет времени, хотя понимаю, что это оправдание. Мой дед

кореец, но выходец из Китая. Я думаю, что однажды я найду время и займусь своим родовым древом. Считаю, что нужно обязательно знать свою историю — откуда ты есть.

Вы жалеете о чем-нибудь?

Но! Никогда ни о чем нельзя жалеть. Всё, что происходит в нашей жизни, — это для того, чтобы через пять-десять лет мы поняли, зачем сделали этот шаг. Это судьба. Я в нее очень верю. Если бы я не проиграл бой, не встретил бы Танюшку (жену. — Прим. автора). Я бы дальше пошел, не стал искать что-то новое в жизни. Может, не вернулся бы в Россию. Мы сейчас не сидели бы здесь, я не давал бы вам интервью. Все большие трудности или могут нас сломить, или воскресят и поднимут.

Вы всё время держите что-то в руке. Это талисман?

Да. У нас был в Австралии бизнесмен — очень богатый человек. Он всегда и везде носил четки. Я спросил у него: «Что это? Зачем?» Он ответил: «А ты попробуй и поймешь». Я пришел к ювелиру, и вот мы сочинили такую вещь. Боксерские перчатки на цепочке. Их тринадцать — мое любимое число. И тут еще медальон с символом моей компании. Это золото. Уже двадцать с лишним лет четки со мной каждую секунду.



“

Я уже такой взрослый мальчик, что слова «обида» нет в моей жизни. Ко всему отношусь профессионально.



Мы в России привыкли к тому, что всё бесплатно. А деньги дисциплинируют. То, что бесплатно, часто не имеет конечной цели.

Я не выхожу из дома, если их нет в руке. Не могу объяснить, что это. Само ощущение в ладони. Вот, почувствуйте (Костя протянул мне четки. — Прим. автора).

Приятное ощущение — такие тяжелые и прохладные. Всё время в руках, потерять не боитесь?

Это уже вторые. Первые потерял. Они были из кости мамонта. Хороший подарок достался кому-то. Но вы же помните, я ни о чем не жалею.

Доверяете людям?

Нет. И это очень плохо. Жизнь научила не доверять. Меня много раз предавали. Так не хочется снова это ощутить. Конечно, невозможно работать в команде с людьми, которым не доверяешь. Есть доверие. Но на сто процентов не доверяю никому. Было время, когда меня знали простым, доверчивым, безотказным. Я научился говорить «нет». Научился выбирать и быть жестким. На это ушло много времени. Были моменты, когда у меня просили деньги, и я давал. Больше не даю денег займа вообще. Не хочу делать друзей врагами.

Во что верите?

В себя верю. В Бога верю и общаюсь с ним, когда бывает плохо. Верю в лучшее.

Успела заметить, что вы заботливый муж и хороший отец. Какой вы дома?

Семейный. Я стараюсь меньше работать по возможности.

Получаю удовольствие от каждой минуты, проведенной дома. Обожаю заниматься с малышом, мы много гуляем, играем. С радостью меняю подгузники без малейшей брезгливости. Я потерял это время с первыми детьми. Был очень молодой. Занимался любимым делом, и оно было главным в моей жизни. Сейчас у меня тоже, конечно, есть дела, есть много разного бизнеса. Но это не приоритет. Нахождение дома, возможность быть с семьей — всё это самое главное сейчас. Конечно, если надо, я могу сорваться и поехать на работу. Семья меня прекрасно понимает. Мне могут позволить и сказать: завтра вылетаем. Чемодан собран, я полетел. Но я лечу для того, чтобы быстрее вернуться домой.

Вы столько раз были на вершине славы в спорте. Ваша главная победа в жизни?

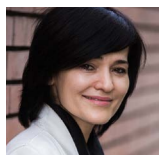
Я давно готовился к этому вопросу. Самая главная победа в жизни для меня — человеческая любовь. Без всякого пафоса. Неважно где. Во всем мире. Когда тебя хорошо принимают в тех странах, где ты бил их кумиров. Любовь, которую искренне дарят люди, даже не знающие меня, — это самая большая моя награда. Искренняя любовь, которая есть во всем мире. Я очень много путешествую. Научился быть на виду и при этом вести себя естественно, не играя. Ведь любовь не купить. Фальшь сразу чувствуется. Поэтому я не вру. Я всегда такой, какой есть. Настоящий. **А**



Отец научил меня никогда не опаздывать. Это уважение к себе и к другим.



УПРАВЛЕНИЕ НАЧИНАЕТСЯ С СЕБЯ



Текст:
Хадижат МАГОМЕДОВА

Директор, начальник, руководитель, менеджер — что их объединяет? Как много различных слов, обозначающих одно действие — управление. Остановимся на таком понятии, как управленец, или английский вариант — менеджер. Менеджеров много и разных: и менеджер по персоналу, и менеджер по товару, по продажам, по эксплуатации, по охране. Список того, чем можно управлять, растет, а вместе с ним развивается и наука о том, как правильно это делать. Можно найти огромное количество материала, от статей до научных работ и бизнес-школ, в зависимости от того, какого уровня профессионализма вы хотите достичь в этой области. Но мне бы хотелось поразмыслить на тему такой компетенции управленца, как лидерство.

Портрет успешного управленца состоит из сочетаний многих компетенций, таких как навыки принятия решений, управленческие навыки, лидерство, мотивация, нацеленность на результат, саморазвитие, межличностные навыки, работа в команде, индивидуальные черты.

Компетенции измеряют, развивают, корректируют, можно даже довести их до необходимого уровня. Для этого необходимо определить уровень компетенции на текущую дату, составить пошаговую программу развития и корректировать.

И если говорить об одной из ключевых компетенций успешного управленца — лидерстве, то его невозможно развить без непереносимых условий: ответственного отношения к себе и отношения к другим, основанного на ценностях и принципах нравственности.

Отношение к себе. Самодисциплина и управленческие навыки

Можно ли говорить об успешном управленце, если он на себе не отрабатывает всех функций менеджмента? Ведь умение управлять собой подразумевает упорство, самосовершенствование, приверженность делу, готовность рисковать и преодолевать препятствия. Итак, начнем с себя.

- **Планирование** — чего хотим, когда хотим, почему до сих пор не делали или не сделали, что будет результатом, какие необходимы ресурсы, что делать, если результаты не удовлетворяют. Необходимо определить цель, пути ее достижения, оценить ситуацию.
- **Организация** — как распределено время и регулярность действий по реализации плана.
- **Контроль** — регулярное сопоставление желаемого с действительным, контроль



Компетенция (от лат. *competere* — соответствовать, подходить) — способность применять знания, умения, навыки.

достижения цели. Результаты должны быть измеримыми. И чем конкретнее показатели, тем качественнее контроль.

- **Самодисциплина** — является ключевым фактором успеха личности.
- **Мотивация** — зачем это мне нужно, что в итоге буду иметь я, что будут иметь мои сотрудники, мое предприятие.

Кем я управляю?

Лидеры, «ориентированные на отношения», строят крепкий фундамент для своих компаний.

Управление всегда предполагает работу с людьми. Умение создать коллектив и управлять им — второй и очень важный критерий успеха эффективного управленца. Как я строю отношения с людьми, как люди взаимодействуют внутри коллектива, что лежит в основе мотивации персонала.

От чего зависит результативность работы группы людей, объединенных одной задачей?

1. От того, насколько доверяют руководителю.
2. От степени структурированности задачи, т. е. возможно ли разложить ее на компоненты.
3. Воспринимается ли позиция лидера как проявление власти.

Достигают или избегают?

Есть две теории управления. Назовем их Х и У. Сторонники первой считают, что все люди ленивы и по возможности пытаются избежать работы. Без методов запугивания, шантажа, прессинга, жесткого контроля невозможно добиться результата от подчиненных. Более того, руководители теории Х не могут доверять ни одному сотруднику. Главный недостаток этого стиля управления в том, что он имеет гораздо больше шансов дать отрицательный результат. Менеджера теории Х можно назвать препятствием на

пути производительности труда и укрепления морального духа сотрудников. Сторонники теории У придерживаются мнения, что сотрудники амбициозны, стремятся брать больше ответственности, осуществлять самоконтроль, готовы к самоуправлению. Они видят награду не столько в деньгах, сколько в возможности самостоятельно достигнуть успеха в сложной работе. В коллективе чувствуется творческое мышление, командный дух. Подчиненные теории У верят, что удовлетворение от хорошего выполнения своей работы само по себе является мощным стимулом в достижении результата.

Кто-то может назвать эти теории сильными и слабыми, но если мы ставим цель развить долгосрочные отношения с коллективом и вывести компанию на позицию лидерства, необходимо помнить, что теорию Х лучше применять гораздо реже, нежели теорию У.

Как правило, управленцу тоже приходится примерять на себя роль клиента. В таком случае абсолютно естественно, чтобы отношения строились на дружелюбии и ответственности.

Ценности как драгоценности

Есть еще и теория управления Z. Ее приверженцы считают, что поведенческие проявления основаны на системе ценностей, которые разделяют сотрудники. Если у компании нет единой системы ценностей: доверия, ответственности, профессионализма, то требовать выстраивания эффективных отношений с другими невозможно.

Нужно помнить, что для надежных деловых отношений, основанных на профессионализме, доверии, великодушии, ответственности и честности, каждый управленец должен требовать соответствия этому уровню прежде всего от самого себя. Потому что это — уровень лидера. ■

ЧТО В ВЫВЕСКЕ ТЕБЕ МОЕЙ?

Как соблюсти закон
и не потерять лицо



Текст:
Ануш САРКИСОВА

Вот уже более трех столетий неотъемлемой частью городского пейзажа столицы является реклама. И требования к ней, как видим из княжеского послания, предъявлялись, еще когда о широкоформатной печати не было речи, а с вывеской мог справиться сам хозяин заведения. Однако приоритеты политических режимов меняли требования к культуре и искусству, и вместе с ними менялся внешний облик города. Поэтому, рассматривая фотографии московских улиц, без труда можно узнать ту или иную эпоху.

Рекламный бум

Волна неорганизованной коммерческой рекламы постсоветского периода изменила город до неузнаваемости. Архитектурно-художественный облик белокаменной исчез за фасадами огромных рекламных щитов, которые выставлялись вдоль магистралей, на перекрестках, громоздились друг над другом, а порой и вовсе закрывали целое здание.

Его превосходительству
Ивану Дмитриевичу Лужину
20 февраля 1850

Мы получили позволение, любезный друг Иван Дмитриевич, открыть справочное Депо для Сельских Хозяев при Сельскохозяйственном обществе, а из этого вышло очень ясно, что имеем право повесить и вывеску. Оказывается, что для этого нужна некоторая формальность. Между тем, сегодня собрание общества, а завтра открытие Депо; сделай одолжение, прикажи, чтобы не трогали вывеску нашу и прикажи привести это в законную форму.

Твой всегда неизменно
Кн. Влад. Львов

Так, в 2012 году правительством была начата работа по возвращению городу его образа. К концу года столичным правительством был разработан и утвержден пилотный проект Москомархитектуры, направленный на упорядочение размещения вывесок на фасадах столичных зданий (постановление Правительства Москвы от 12.12.2012 года № 714-ПП «О проведении пилотного проекта по организации размещения информационных конструкций в городе Москве»).

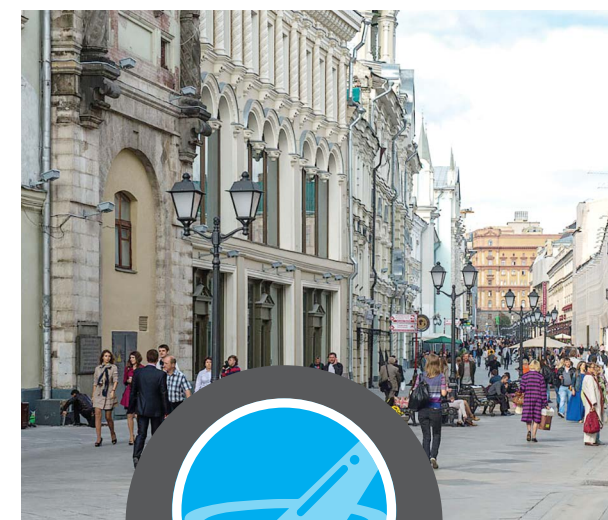
Москва возвращается

Первыми «счастливыми», в отношении которых были разработаны архитектурно-художественные концепции, стали 11 улиц, среди которых такие воспетые места, как 1-я Тверская-Ямская, Большая Садовая, Кузнецкий Мост, Тверская, Новый Арбат и другие.

Следующим важным этапом в организации размещения информационных конструкций стало подписание Сергеем Собяниным постановления Правительства Москвы от 25.12.2013 года № 902-ПП «О размещении информационных конструкций в городе Москве». Согласно данному постановлению с 1 мая 2014 года вступили в силу новые правила размещения вывесок.

Главное отличие данного законопроекта в том, что теперь не нужно получать от чиновников ранее обязательного разрешения на установку информационной конструкции. Любая компания может разместить на занимаемом ею здании одну вывеску, которая должна соответствовать изложенным в постановлении требованиям.

На Комитет по архитектуре и градостроительству Москвы была возложена работа по утверждению архитектурно-художественных концепций внешнего облика улиц, магистралей и территорий города. А все не подходящие новому замыслу рекламные объекты должны быть заменены на соответствующие утвержденным стандартам.



Заявляем о себе по правилам

На сегодняшний день для того, чтобы грамотно установить вывеску и не нарушить архитектурно-художественный облик городских фасадов, мы имеем в арсенале следующие «инструменты»:

- правила из постановления № 902-ПП;
- 153 архитектурно-художественные концепции внешнего облика улиц, магистралей и территорий города Москвы;
- государственная услуга «Согласование дизайн-проекта размещения вывески» в городе Москве.

Реклама — неотъемлемая часть городской жизни. Столица хорошеет, и всё больше предприятий соответствуют международным стандартам. Пусть ваши вывески не только привлекают клиентов, но и украшают Москву. Красивому городу — красивый бизнес.



Улица Тверская, д. 24, стр. 1.
Анализ существующего положения

На приведение рекламного «достояния» города в соответствие с требованиями данного постановления были установлены следующие сроки:

в срок до 1 мая 2014 года — вывески, размещенные на внешних поверхностях зданий, строений, сооружений, расположенных на территории города Москвы в пределах внешних границ Садового кольца;

в срок до 1 января 2015 года — вывески, размещенные на внешних поверхностях зданий, строений, сооружений, расположенных на территории города Москвы в пределах внешних границ Третьего транспортного кольца;

в срок до 1 июля 2016 года — вывески, размещенные на внешних поверхностях зданий, строений, сооружений, расположенных на иной территории города Москвы (однако, согласно утвержденному постановлению Правительства Москвы от 10 февраля 2015 года № 40-ПП, срок перенесен на 1 июля 2017 года в рамках антикризисных мер).

Регламент в действии

На первых этапах эти нововведения и их стремительное внедрение наделали много шума. Владельцы больших и малых форм бизнеса боролись за привлечение клиента кто во что горазд по принципу: чем больше конструкций и информации, тем лучше.

А потому новым правилам не соответствовало подавляющее большинство вывесок.

Контролирующие функции были возложены на Объединение административно-технических инспекций (ОАТИ) совместно с Департаментом средств массовой информации и рекламы города Москвы. Последнему было выдано предписание о демонтаже рекламных конструкций, не приведенных в соответствие с требованиями правил в установленный срок.

На основании данных предписаний на улицах столицы был осуществлен массовый демонтаж неудобных концепции вывесок и конструкций. Помимо демонтажа, за размещение наружной рекламы, которая не отвечает новым требованиям, действует статья 8.6.1 городского Кодекса об административных правонарушениях, согласно которой штраф для юридического лица составляет 500 тысяч рублей, а физического — 50 тысяч рублей.

Лицом к городу

На сегодняшний день значительная часть рекламных конструкций по адресам архитектурных концепций пилотного проекта уже не соответствует эстетическим требованиям: многие конструкции устарели, вывески выполнены из некачественного материала, а хаотичная установка не учитывает стилистические особенности зданий.



Улица Тверская, д. 28, к. 1.
Анализ существующего положения

Поэтому в начале года были проведены работы по актуализации архитектурно-художественных концепций, а 8 апреля 2016 года было подписано распоряжение № 33 Комитета по архитектуре и градостроительству Правительства Москвы.

В соответствии с этим распоряжением с 1 июля 2016 года по тем же 11 улицам вступают в силу новые архитектурно-художественные концепции. К распоряжению прилагаются 11 альбомов для каждой из знаменитых «московских улочек».

В основу разработки концепции легли следующие принципы:

- приведение информационных конструкций в соответствие с требованиями постановления Правительства Москвы № 902-ПП от 25.12.2013 года;
- учет ранее согласованной документации;
- сохранение архитектурно-художественного облика здания, его декоративных элементов, композиционных осей;
- привязка информационных конструкций к существующим входным группам, архитектурным элементам здания (оконным проемам, фризам и т. д.);
- учет функционального назначения помещений (по состоянию на ноябрь 2015 года);
- создание комфортного визуального городского пространства;

• донесение до потенциального потребителя сведений о деятельности организации.

Альбом содержит два вида изображений существующих фасадов городских зданий, строений, сооружений:

- фоторазверстку существующего положения фасада здания, строения, сооружения по состоянию на сентябрь — ноябрь 2015 года, с отображением информационных конструкций, соответствующих и не соответствующих установленным требованиям;
- ортогональный чертеж фасада здания, строения, сооружения с указанием типов, мест и принципов размещения любых информационных конструкций.

Благодаря данным приложениям, предприниматель может выявить недочеты своих вывесок и привести их в соответствие с разработанными нормами.

В случае если какие-то конструкции не были охвачены на момент съемок и не отображены на фоторазвертках в концепции, то они должны быть размещены в соответствии с постановлением Правительства № 902-ПП от 25.12.2013 года.

В оформлении материала использованы архитектурно-художественные концепции, разработанные и утвержденные в рамках реализации постановления Правительства Москвы от 12 декабря 2012 года № 714-ПП. ■



Схема размещения

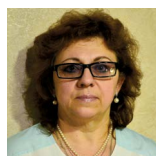


Схема размещения



БОЛЬ В ПОЗВОНОЧНИКЕ

Что о ней надо знать



Текст:
Анна БОГОМАЗОВА
врач высшей категории,
невролог, гирудотерапевт

Позвоночник выполняет одну из самых главных функций в организме — это опора всего тела. Одной из самых частых причин обращения к врачу является боль в позвоночнике. За болью следует ограничение подвижности, когда мы не можем самостоятельно застегнуть обувь или достать книгу с верхней полки шкафа. Боль сковывает движения и нарушает привычную жизнь. Сегодня мы поговорим о причинах возникновения, первой помощи и профилактике болей в позвоночнике.

Прежде всего следует сказать, что причины появления болей в спине весьма многообразны. Даже опытному врачу нужно приложить немало усилий, чтобы поставить правильный диагноз. Для выяснения причины болезни пациенту назначается комплексное обследование, которое может включать рентгенографию, МРТ, анализы крови.

В случае, если боли в спине вызваны заболеваниями внутренних органов, необходимо проводить лечение основного заболевания. Сегодня мы говорим о мышечно-сухожильном болевом синдроме. В результате гиподинамии, травмы, нагрузки возникает спазм мышечно-сухожильной ткани. Мышца напрягается, нарушается питание сухожилий, возникает болевой синдром, который не пройдет, пока этот мышечный блок не будет снят и ткани не придут в эластичное состояние.

Лечение

В первую очередь нужно снять воспалительный процесс, для чего пациенту назначается медикаментозная терапия. Затем грамотный врач сможет индивидуально подобрать упражнения для укрепления мышц, увеличения их подвижности и обеспечения питания связочного аппарата и костной ткани.

Что делать, если боль в позвоночнике появилась внезапно

Сначала необходимо уменьшить давление на позвоночник. Нужно по возможности лечь

на спину и положить подушку под слегка согнутые колени. Это поможет снять напряжение с поясничного отдела позвоночника.

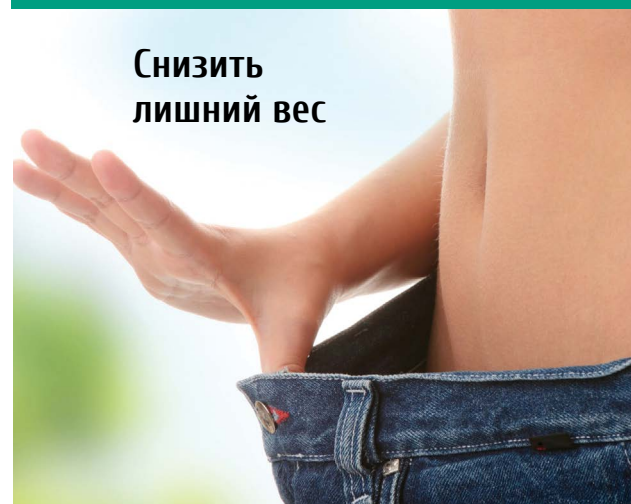
Если боль в позвоночнике возникла в результате длительной физической нагрузки или перенапряжения, можно сделать следующие процедуры:

1. Полежать на иглоаппликаторе.
2. Принять теплую ванну с морской солью.
3. Нанести разогревающую мазь.

Если в течение 2–3 дней боль не проходит, срочно обращаться к врачу!

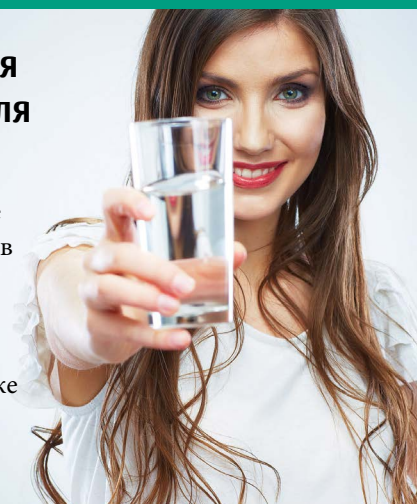
Для того, чтобы снизить риск возникновения болей в спине нужно:

Снизить лишний вес



Отказаться от алкоголя и курения

По статистике у курильщиков наблюдаются выраженные изменения в позвоночнике после 40 лет



Правильное питание

Ограничить употребление жиров и соли, чтобы не способствовать развитию болевого синдрома.



Активный образ жизни.

Выполнять подобранные врачом упражнения, вести активный образ жизни



Почему болит

Причины, по которым может возникать боль в позвоночнике, можно разделить на три группы:

1. Заболевания опорно-двигательной системы — позвоночника и суставов:
 - дегенеративные (остеохондроз, спондилоартроз, грыжи межпозвонковых дисков);
 - метаболические — остеопороз;
 - воспалительные неинфекционные — спондилоартрит, болезнь Бехтерева;
 - инфекционные — остеомиелит, туберкулез позвоночника и костей таза;
 - повреждение мышц и связок и др.
2. Неврологические заболевания. Поражение спинного мозга, последствия травм.
3. Другие, не связанные с позвоночником (поражение тазобедренного сустава, заболевания внутренних органов и др.).



Профилактика боли в позвоночнике

Лучшим средством профилактики боли в позвоночнике является двигательная активность. Постельный режим и покой значительно продлевают время выздоровления. Оптимальная спортивная нагрузка для профилактики заболеваний опорно-двигательного аппарата — плавание и скандинавская ходьба. Очень хорошо действует на кровообращение, работу иммунной и нервной систем контрастный душ.

К сожалению, как правило, многие пациенты целиком и полностью возлагают ответственность за свое выздоровление на врача и жалуются, если не помогло лекарство или физиотерапевтическое лечение не принесло результата. В случае с опорно-двигательным аппаратом нужно понимать, что лечение требует постоянного (!) активного участия самого пациента. Люди с избыточным весом, имеющие вредные привычки, ведущие пассивный образ жизни, не обойдутся без болей в суставах и позвоночнике.

Скандинавская ходьба

По-фински *sauvakävely*, *sauva* — «палка», *kävely* — «ходьба», «прогулка» — полезный, несложный, доступный практически любому

человеку вид спорта, в котором используется техника ходьбы при помощи специально разработанных палок. Широкую популярность во всем мире обрела в конце 1990-х.

На физиологическом уровне скандинавская ходьба улучшает сердечную деятельность, укрепляет сосуды, мышцы спины и брюшного пресса, улучшает осанку, а также поддерживает в тонусе мышцы бедер и ягодиц, уменьшая нагрузку на коленные суставы. На психологическом уровне, как и любая физическая нагрузка, скандинавская ходьба помогает снять стресс и улучшить настроение. Противопоказаний у такого вида спорта практически нет, а для оздоровления хватит и двух-трех сеансов по полчаса в течение недели. Ведь если техника скандинавской ходьбы соблюдается правильно, в работу включены 90 % всех мышц, что можно сравнить с плаванием. Очень важно, что занятия позволяют распределить усилия равномерно между верхней и нижней группами мышц. Таким образом, снижается давление на позвоночник, разгружаются суставы коленей и поясница, уменьшаются или вовсе исчезают болевые ощущения в районе шейного и плечевого пояса. Берегите себя и будьте всегда здоровы! **А**

Детские растительные йогуртовые зубные пасты Twin Lotus KIDS



Twin Lotus

Для молочных и постоянных зубов.

Не содержит фтора, лаурилсульфат натрия, парабенов, ПЭГ.

Зубная паста предназначена для детей от 3 до 10 лет.

Препятствует росту бактерий, обеспечивая надежную защиту от кариеса, нормализуют микробный состав полости рта, укрепляют зубную эмаль, предотвращая потерю кальция, обладает приятным фруктовым вкусом. Содержит растительные ингредиенты, не травмирующие полость рта и зубную эмаль при чистке. Детская йогуртовая растительная зубная паста «Twin Lotus» безопасна для детей при проглатывании.

Активные компоненты: йогуртовый порошок, экстракт граната, экстракт сладкого апельсина, экстракт карамболы, экстракт ананаса, экстракт плодов манго.



-низкая абразивность:

бережное очищение эмали

-эффективное противокариозное действие

-безопасность при случайном проглатывании:

без фтора и парабенов

-растительный ингредиентный состав

-ассортимент фруктовых вкусов

-детям от 3 до 10 лет



ОСТАВЬ СВОЙ СЛЕД

Досье



Технология индивидуального комфорта

Текст: Александра МАЛАТОВА

Основанная в 1946 году, компания Aetrex широко известна как мировой лидер в области технологий сканирования стоп и производства индивидуальных ортопедических стелек. Миссия Aetrex — создавать лучшую обувь, необходимую для здоровья ваших ног. Продукция производится по высочайшим стандартам качества и дизайна. А новые технологии дают возможность индивидуального подхода к каждому потребителю.

Стопа по миллиметру

Сегодня технологии индивидуального тестирования совершенствуются и применяются во многих областях. ISTEP® — это запатентованная технология сканирования, в ходе которого аппарат проводит точное измерение размера ноги, определяет тип арочного свода и зоны наибольшего давления в стопе, которые часто становятся причиной проблем со здоровьем (плоскостопие, вальгусная деформация, сколиоз, варикозное расширение вен, заболевания опорно-двигательного аппарата и другие). В основе действия механизма сканирования лежит работа 3744 золотых барометрических сенсоров, анализирующих каждые 0,25 см стопы. Высокая плотность сенсоров позволяет проводить точные измерения даже у маленьких детей.

Процедура исследования проста и занимает всего 15 секунд. Для проведения сканирования достаточно снять обувь и встать на аппарат.

Через 12 секунд аппарат предоставляет скан-стоп с подробной информацией об особенностях их строения.

После того как при помощи сканера определены основные параметры, система автоматически подбирает различные варианты индивидуальных стелек Lynco®. Изготовленные с учетом особенностей стопы пациента, они снимают нагрузку с наиболее напряженных зон стопы и правильно распределяют давление, обеспечивая максимальный комфорт.

Персональные стельки — комфорт в каждом движении

Стельки Lynco® выпускаются в различных вариациях и стилях. Подбор возможен с учетом не только индивидуальных физиологических особенностей, но и в зависимости от типа обуви: повседневная, спортивная, деловая, обувь на высоких каблуках. Большинство моделей Lynco® можно стирать в стиральной машине. С помощью правильно подобранных стелек Lynco® давление на стопу распределяется равномерно, поддерживается арочный свод, что

способствует уменьшению дискомфорта при ходьбе. Таким образом, снижается нагрузка на позвоночник и суставы нижних конечностей, улучшается биомеханика ходьбы.

Стельки Lynco® будут полезны и тем, кто занимается спортом, ведет активный образ жизни. Их использование помогает мышцам нижних конечностей эффективно функционировать, правильно распределять нагрузку, предупреждать травмы. Ношение стелек рекомендовано беременным. Правильно подобранные стельки помогают женщинам уменьшить нагрузку, поддерживая продольный и поперечный своды стопы, начиная с самой высокой точки.

Обувной сервис в аптеке

Сегодня сканер, позволяющий провести экспресс-диагностику и сразу подобрать индивидуальные средства коррекции, — это не эпизод из фантастического фильма, а повседневная реальность. Так, в Москве данную услугу можно получить в аптеках «ГОРЗДРАВ», «36,6», «А5», «Димфарм», потратив всего 15 секунд для комфорта и здоровья на долгое время. **А**

ISTEP

Сегодня Aetrex входит в 5 самых динамично развивающихся обувных компаний США в своем сегменте и активно расширяет международное присутствие. В штате компании работают более 200 человек, 20 из которых — сертифицированные ортопеды. Штаб-квартира компании находится в Нью-Джерси, США. В 2002 году компания Aetrex, лидер ортопедического рынка США и ряда европейских стран, разработала инновационную систему для анализа стопы, которая получила название ISTEP®. Данная технология в России эксклюзивно представлена компанией «Семиль», сотрудничающей с несколькими аптечными сетями.

2450

ISTEP ПО ВСЕМУ МИРУ

57 683

23 568

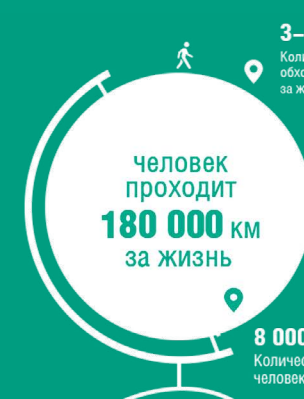
стелек покупается в год

людей пользуется Lynco

СТОПА СОСТОИТ ИЗ



БОЛЕЕ 1/4 КОСТЕЙ НАШЕГО ОРГАНИЗМА НАХОДЯТСЯ В СТОПАХ!



3-4

Количество раз человек обходит земной шар за жизнь

8 000-10 000

Количество шагов человек делает в день

АКТИВНОСТЬ ЧЕЛОВЕКА НА НОГАХ



3 из 4 взрослых людей испытывают неприятности, связанные со стопами

×10

Во столько раз увеличивается нагрузка на ноги при ходьбе на каблуках

3 ТИПА АРОЧНОГО СВОДА



зарядка, которая всегда с собой

ВРЕМЯ Д

Текст: Станислав САМБУРСКИЙ



Недавно вспомнил фантастический рассказ о мире глубокого будущего: человечество эволюционировало. Правда, не в лучшую, в нашем понимании, сторону. Люди стали заниматься исключительно умственным трудом и вести сидячий образ жизни, их тела изменились и приспособились к новым условиям: огромная голова (чтобы думать), большие уши и живот (для пива), длинные и тонкие конечности (атрофировались за ненадобностью). Популярные виды спорта: бои лбами, пивные соревнования, перекачивание горошины языком. Очень надеюсь, что такое будущее никогда не наступит.

Ну а если серьезно, проблема малоподвижного образа жизни у современного человека стоит остро. Наш день расписан: транспорт — работа — транспорт — диван. Мы передвигаемся, но не двигаемся, сидим или стоим часами. Далеко за примером ходить не буду. Находясь в офисе, я в течение восьми часов, а чаще и больше сижу за компьютером. А выезжая в аптеки, весь «полевой» день провожу на ногах. И то, и другое — крайности, которые могут привести к проблемам со здоровьем.

Передвигаемся, но не двигаемся

Гиподинамия — нарушение жизненно важных функций организма в результате ограничения двигательной активности, к сожалению, сегодня в тренде. Скажи мне, сколько часов в день ты сидишь или лежишь, и я скажу тебе, чем ты болеешь. Без регулярной нагрузки наши мышцы слабеют и атрофируются. Нарушается обмен веществ, что приводит к ожирению, проблемам с сердцем и головным мозгом, страдают суставы и позвоночник.

“

Скажи мне, сколько часов в день ты сидишь или лежишь, и я скажу тебе, чем ты болеешь.

Утомляемость, бессонница, депрессия, слабость, снижение умственной активности и трудоспособности — всё это следствие гиподинамии. Бывает так, что после рабочего дня в офисе у меня начинает болеть голова, спина, шея, поясница. Несколько часов неподвижного сидения за компьютером, и я чувствую, как мои ноги наливаются свинцом. Это происходит из-за застоя крови в венах и хронической венозной недостаточности.

Лекарство одно — здоровый образ жизни: спорт, физкультура, гимнастика. Для начала займитесь физкультурой. Начните день с утренней зарядки, больше ходите. Вы удивитесь, как эффективно работают такие простые и, казалось бы, банальные рекомендации.

Делай сидя

В офисе я использую любую возможность, чтобы встать из-за стола и подвигаться, особенно во время перерывов в работе, — походить, потянуться, сделать несколько наклонов вбок и вниз, свободных махов руками. Я стараюсь забыть, что в мире существуют лифты, — только пешком, вверх и вниз по ступенькам и обязательно с улыбкой. Каждые два часа выделяю 5 минут на выполнение простых упражнений. Даже ставлю в телефоне «напоминалку» специально для этого.

Делай стоя

Ну а что же делать тем, кто и так «весь день на ногах»? Со стороны кажется, что эти люди точно не страдают от отсутствия движения. Не совсем так. Многие специалисты, например, сотрудники первого стола в аптеке, вынуждены проводить много часов в день, стоя на одном месте. Физической активности от этого больше не становится, а вот нагрузка на ноги увеличивается, и к концу рабочего дня они «гудят», ноют и отекают. Знаю об этом на своем опыте. Чтобы ноги меньше уставали и болели, я очень тщательно, можно сказать, капризно подхожу к выбору обуви. Подбираю идеально удобную, ведь в ней мне приходится проводить большую часть времени, и делаю специальную гимнастику для ног.

Женщинам я рекомендую отказаться от узкой, тесной обуви на высоком каблуке или слишком свободной с тонкой плоской подошвой. Какие бы правила ни диктовала мода, модно быть здоровым. Комфортная обувь из натуральных материалов с правильно подобранной стелькой не препятствует нормальному кровообращению и избавляет от застоя крови в венах. Несколько лет назад я стал пользоваться индивидуальными ортопедическими стельками и теперь даже не понимаю, как я жил без них. Ортопедические стельки выручают меня и на работе, и в спорте.

“

Огромная голова, большие уши и живот, тонкие атрофированные конечности — это наше будущее?



Возвращаясь домой после «выездного» рабочего дня, я 10–15 минут лежу на диване, приподняв ноги с помощью подушки немного выше головы. Ноги отдыхают, напряжение уходит. Справиться с отеками помогает ванночка для ног. В холодную воду добавляю 2–3 ложки соли, морской или обычной. Соль можно заменить хвойным экстрактом. Опускаю ноги в ванночку на 15–20 минут, проходят и отеки, и усталость. Самым лучшим средством я считаю плавание, сауну и контрастный душ. Во время плавания мышцы расслабляются и быс-

тнее восстанавливаются. Если в сауне и бассейне бываю не так часто, как хотелось бы, то контрастный душ доступен каждый день. Переменное действие на ноги тепла и холода нормализует кровообращение, ускоряет движение крови, устраняет застои. В течение рабочего дня найдите время для небольшой разминки. Она поможет снять напряжение и поддерживать общий тонус.

Движение — жизнь. Не вычеркивайте из своей жизни движение, а продолжайте двигаться к здоровью, радости и успеху. **А**

Самбурная зарядка

Для тех, кто на стуле

1. Упражнения для шеи. Медленные, плавные наклоны головы вправо-влево, вверх-вниз. Круговые движения головой вправо, а затем влево. Выполнять эти упражнения лучше стоя, но можно и сидя.
2. Упражнения для спины. Встаньте, поднимите руки и потянитесь всем корпусом за руками. Медленно наклонитесь вперед, также потянитесь за руками. Почувствуйте, как уходит напряжение, растягиваются мышцы спины и расслабляется позвоночник.
3. Упражнения для плеч. Приподнимите и опустите правое плечо, затем левое. По очереди и вместе. Завершите упражнение круговым движением плечами.
4. Упражнения для ног. Эти упражнения можно выполнять, даже не вставая из-за стола. Было бы только желание. И никаких нарушений офисного этикета и дисциплины. Итак, вытянуть

ноги вперед и опереться на пятки. Тяните носки ног то на себя, то от себя. Затем сделайте круговые движения ступнями, немного оторвав их от пола. Еще один отличный прием, если есть возможность его использовать: снять обувь и покатайте ступнями ног небольшой мячик или цилиндрический предмет. У меня для этого упражнения в верхнем ящике стола припрятан сувенирный футбольный мяч из Германии.

Для тех, кто на ногах

1. Встаньте на цыпочки и замрите в таком положении на несколько секунд. Повторите упражнение 5–6 раз.
2. Вспомните известное упражнение из уроков физкультуры в младших классах «мишка косолапый» — перенесите вес тела сначала на внутреннюю сторону стопы, а затем на внешнюю.
3. Встаньте на цыпочки и легко подпрыгните вверх десять раз.
4. Сделайте десять приседаний.

Кудесан®

Qudesan®

ЭНЕРГИЯ СЕРДЦА!



препарат
коэнзима Q₁₀

Q-SIMBIO¹ –

международное многоцентровое рандомизированное плацебо-контролируемое исследование 2014 года.

При добавления коэнзима Q₁₀ к стандартной терапии у пациентов с ХСН уровня ФК III-IV (NYHA) при оценке долгосрочных результатов² достигнуто:

- Повышение толерантности к физической нагрузке (снижение уровня ФК и удлинение дистанции в тесте 6-минутной ходьбы)
- Снижение числа госпитализаций
- Снижение смертности от СС причин

Коэнзим Q₁₀ участвует в синтезе энергоемких молекул АТФ в митохондриях всех клеток, в т. ч. клеток миокарда. С возрастом количество Q₁₀ снижается.

Добавление препаратов Q₁₀ позволяет улучшить прогноз и качество жизни, снизить число госпитализаций.

¹ - JACC Heart Fail, 2014 Dec;2(6):641-9, doi: 10.1016/j.jchf.2014.06.008, Epub 2014 Oct 1. The effect of coenzyme Q₁₀ on morbidity and mortality in chronic heart failure: results from Q-SYMBIO: a randomized double-blind trial. Mortensen SA1, Rosenfeldt F2, Kumar A3, Dolliner P4, Filipiak KJ5, Pella D6, Alehagen U7, Steurer G4, Littarru GP8; Q-SYMBIO Study Investigators.
² Через 106 недель в сравнении с группой плацебо.

RECORDATI®
GROUP
* ООО «Русфик», группа компаний Рекордати

Показания, противопоказания, способ применения и дозы, а также другую информацию по препарату - см. более подробно в инструкции по применению. ЛРС-003092/10 от 12.04.2010 г. Изображение используется в иллюстративных целях. Представленные в изображении лица являются моделями. Реклама.

Организация, принимающая претензии: ООО «Русфик», Россия 123610 г. Москва, Краснопресненская наб., д.12. Телефон: +7 (495) 225-80-01; факс: +7 (495) 258-20-07, e-mail: info@rusfic.com, сайт: www.qudesan.ru

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ИНСТРУКЦИЕЙ

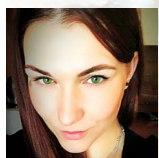


www.qudesan.ru



ИТАЛЬЯНСКИЕ АПТЕКИ:

там, где медицина становится искусством



Текст:
Александра МАЛАТОВА

Примерно с X–XIII столетий в странах Западной Европы в результате развития товарного производства, усовершенствования ремесел и роста городов начинается усиление интереса к новым областям знаний, среди которых медицина становится одной из центральных...

Далекie путешествия и географические открытия обогатили лекарственную медицину: опий, камфару, смолы, растения привозили путешественники из различных стран. Врачебное дело росло столь стремительно, что требовало самостоятельных дисциплин и законов.

Декретом от 1224 года короля Южной Италии (Сицилии) и Германии, императора Священной Римской империи Фридриха II Гогенштауфена впервые были разграничены функции врача и провизора: врачам запрещалось готовить и продавать лекарства, а провизорам — лечить больных.

Важно, что первые публичные аптеки появились как самостоятельные подразделения в Венеции около 1200 года н. э. (учебное пособие / учебник «Медицина в эпоху зарождения капитализма в Западной Европе» под ред. А. И. Богомольского, Д. А. Балалыкина). До этого аптеки располагались только на территориях монастырей.

Первые аптеки украшались причудливыми фресками, росписью и мозаикой наряду с известными творениями архитектуры того времени. Таким образом, часто медицину называли «новым искусством».

Итальянские аптеки сегодня

Каждый путешественник в любом уголке Апеннинского полуострова без проблем сможет отыскать аптеку. Отличительные признаки: надпись «Farmacia», зеленый или красный крест на белом фоне. Никакой брендовой принадлежности в Италии вы не найдете.

Обычно аптеки работают с 8.30 до 12.30 и с 15.20 до 19.30, однако существуют и дежурные аптеки, адреса которых есть на информационных досках и дверях аптек.

Кроме классических аптек, рынок Италии предлагает гостям и жителям страны посетить так называемые «парааптеки» («parafarmacia») — магазины аптечного ассортимента. Там всегда можно найти безрецептурные ЛС,

гигиенические средства, косметику, фитопрепараты и прочие мелочи.

Первые парааптеки появились в 2007 году. Открыть такую аптеку, на первый взгляд, легче, но сделать это может только дипломированный или зарегистрированный фармацевт. Кроме того, существует ряд ограничений, связанных в первую очередь с рекламной деятельностью парааптек: им запрещено рекламировать свои лекарства. Также, согласно территориальным ограничениям, парааптека может быть открыта только через 200 метров от уже существующей аптеки.

Закон и порядок

В Италии владение и руководство аптекой разрешено только фармацевтам, при этом в управлении у одного человека может быть максимум 2 аптеки, поэтому понятия «аптечная сеть» в стране попросту нет. Чтобы стать собственником, надо иметь не менее двух лет стажа, пройти конкурс среди желающих доказать перед коллегами свою профессиональную компетентность.

Фармспециалист проходит повышение квалификации каждые 10 лет и обязательную аттестацию каждые 4 года. Итальянские фармацевты — специалисты высокой категории. Их профессионализм позволяет им диагностировать ряд заболеваний по симптомам прямо в аптеках и записывать пациента на прием к врачу, что существенно облегчает процесс для населения. Кроме того, данные симптомы и предварительный диагноз заносятся в индивидуальную электронную карту вместе с рекомендацией по лекарству. Важно, что фармацевт должен предложить сначала самый дешевый из препаратов, имеющихся в аптеке, а потом заметители, согласно категориям и ценам аптеки.

По данным Министерства здравоохранения Италии, к концу 2015 года в стране функционировало около 20,6 тысячи аптек: около 18,4 тысячи из них принадлежат частным лицам, а 2,2 тысячи находятся в муниципальном ведении.



**Надпись «Farmacia»,
зеленый или
красный крест
на белом фоне.
Никакой брендовой
принадлежности
в Италии вы
не найдете**

Количество аптек регулируется в зависимости от численности населения: в городах с населением более 12,5 тысячи человек на каждые 3,5 тысячи горожан приходится одна аптека, а при общей численности населения менее 12,5 тысячи человек — аптека на 5 тысяч человек.

ИТАЛЬЯНСКИЙ ФАРМАЦЕВТ МОЖЕТ ДИАГНОСТИРОВАТЬ РЯД ЗАБОЛЕВАНИЙ ПО СИМПТОМАМ ПРЯМО В АПТЕКЕ И ЗАПИСАТЬ ПАЦИЕНТА НА ПРИЕМ К ВРАЧУ.



Лекарственные средства Италии подразделяют на 4 категории: категорию А больные получают по рецепту бесплатно, категорию В — по рецепту врача с частичной оплатой; категория С — «прилабочные» безрецептурные препараты, их стоимость больные оплачивают полностью. Последняя категория лекарств применяется для работы в больницах. Право на бесплатное амбулаторное лечение имеют граждане старше 65 лет, младше 6 лет, инвалиды и безработные.

Для контроля расходования бюджетных средств введена жесткая закупочная политика, которая отслеживает входящую наценку на основные препараты категорий А и В. В случае превышения допустимых параметров Фармацевтическое управление принудительно снижает закупочные цены для этих групп, а дистрибьюторы, в свою очередь, повышают цены на категорию С.

Фармрынок Италии

Фармрынок Италии входит в 5 крупнейших рынков в Европе. В 2014 году он составил 21,6 млрд евро (данные Министерства здравоохранения Италии, публикация официального сайта от 20.12.2014), а затраты на здравоохранение, включая частный и государственный сектор, достигли 178,6 млрд евро. По данным Национальной ассоциации фармацевтической промышленности (ANIFA), рецептурные препараты составили 88,6 % фармрынка Италии в денежном и 82,6 % — в натуральном выражении, и их удельный вес продолжает расти.

Рентабельность аптечного бизнеса в Италии очень высока и составляет примерно 15 % — это абсолютный рекорд для стран ЕС.

Розничная наценка на лекарства фиксированная и составляет 26,5 %, но часть ее уходит Итальянской национальной системе здравоохранения (SSN). Эффективная розничная наценка с учетом этого условия составляет порядка 22,3 % для дешевых препаратов и до 7,7 % — для дорогих. **А**

Комплексное лечение гастрита¹

Устранение основной причины²

Снятие симптомов⁴

Фосфалюгель и Де-Нол®, чтобы гастрит скорее прошел



АО «Аstellас Фарма»,
109147, Москва, ул. Марксистская,
д. 16. Тел. +7(495) 737-07-56.

1. Комплексное лечение обозначает совместный прием данных препаратов, но не ограничивается ими. 2. Основной причиной хронического гастрита является бактерия Хеликобактер Пилори (Ивашкин В. Т., Лапина Т. Л., 2011). 3. Инструкция по медицинскому применению препарата Де-Нол® (РУ №012626/01 от 23.08.10) (с инструкцией можно ознакомиться на www.grls.rosminzdrav.ru). 4. Инструкция по применению лекарственного препарата Фосфалюгель (П №012655/01-05.03.2009) (с инструкцией можно ознакомиться на www.grls.rosminzdrav.ru).

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПЕРЕД ПРИМЕНЕНИЕМ ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ИНСТРУКЦИЕЙ

ЧТО ЕЩЕ СТОИТ ПОСМОТРЕТЬ В ИТАЛИИ

1

Римский Колизей, Пизанская башня, базилика Святого Марка, Гранд-канал в Венеции. Даже если вы никогда не были в Италии, то наверняка слышали об этих достопримечательностях. Однако страна Да Винчи и Микеланджело хранит немало других уникальных мест, которые непременно стоит увидеть, планируя маршрут по Белла Италия. Итак, итальянское очарование — TOP-5.

2

1. Долина Аоста

Самая маленькая и малонаселенная область Италии с чистейшими горными реками и сочными альпийскими лугами. Если вы любите природу, долина Аоста покорила вас.

2. Пещерный город Сасси ди Матера

Загадочные реликвии прошлого скрывает древний город, вырезанный прямо в скалах.

3

3. Трулли в Альберобелло

Причудливые известняковые домики с конусообразной крышей построены без использования цемента и бережно реставрируются каждый год. Любителям провинциальных маршрутов стоит посетить этот белый городок.

4

4. Чинкве Терре

Национальный парк, одна из самых чистых областей Италии и главная драгоценность Лигурии — знаменитые 5 земель Чинкве Терре. На крутых утесах итальянской Ривьеры расположились 5 восхитительных цветных городков.

5

5. Голубой грот на острове Капри

Одна из удивительнейших природных достопримечательностей Италии. Когда лучи солнца проникают в пещеру, неоновое отражение освещает грот, а все объекты внутри переливаются серебряным светом. **A**

R.O.C.S.
REMINERALIZING ORAL CARE SYSTEMS
SMART ORAL CARE*

№1
В СВОЕЙ КАТЕГОРИИ**



50 %

С СУСПЕНЗИЕЙ
ГИДРОКСИАПАТИТА
КАЛЬЦИЯ

ЗУБНЫЕ ПАСТЫ ДЛЯ ЧУВСТВИТЕЛЬНЫХ ЗУБОВ
БЫСТРО И ЭФФЕКТИВНО СНИЖАЮТ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ ЗУБОВ

R.O.C.S.
REMINERALIZING ORAL CARE SYSTEMS
SENSITIVE***

www.rocs.ru



БРЕНД R.O.C.S.* – Партнер по проведению Всемирного Дня здоровья полости рта 2016 г. в России, проходящего под эгидой Стоматологической Ассоциации России (САР) и Всемирной Федерации Стоматологов FDI.



НОВЫЙ, МОЩНЫЙ, КОМПАКТНЫЙ ТАНТУМ® ВЕРДЕ

ФОРТЕ

ОТ БОЛИ В ГОРЛЕ СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ



ОБЕЗБОЛИВАЕТ
ЧЕРЕЗ
1 МИНУТУ²
И СНИМАЕТ
ВОСПАЛЕНИЕ

1. Новый безрецептурный статус.
Per. уд. ЛСР-002911/10 от 14.04.2016 года
2. Simard-Savoie S, Forest D. "Topical anaesthetic activity of benzydamine". Curr Ther Res. 1978; 23: 734-45



Дополнительная информация:
ООО «Анджелини Фарма Рус», Москва, 123001, Трехпрудный переулок, дом 9, стр. 2
Тел: +7 495 933 3950 Факс: +7 495 933 3951 | www.angelini.it | tantum-verde.rf

Информация предназначена для медицинских и фармацевтических работников.