

## Рентабельность аптечного бизнеса:

### «Прибыль превыше всего, но честь превыше прибыли»

Аптечный бизнес – одна из самых прибыльных разновидностей розницы. Его характеризуют постоянный спрос на лекарства и повышение покупательской способности населения – сегодня Россия является десятым по величине рынком лекарственных средств в мире. За последние несколько лет дистрибьюторская маржа оставалась относительно стабильной, в то время как маржа розничной торговли неуклонно растет. В России на 1 аптеку приходится порядка 2400 жителей, что вполне достаточно для достижения хорошей рентабельности. Рентабельность является важнейшим финансовым показателем результата деятельности хозяйствующей организации, на величину которой влияют многие факторы.

По оценкам экспертов рынка, рентабельность одиночной аптеки может составлять до 15% при годовой выручке 200–250 тыс. долл. в год. Хотя, по данным аптек, участвовавших в Теме номера, она обычно равна 1,5–8%, но может быть и больше. До 14–15% рентабельность аптек доходила в лучшие для аптечного бизнеса годы перед кризисом 1998 г.

Наибольшее влияние на производственные показатели и рентабельность аптек оказывают два основных фактора – возраст аптеки и брендинг.

Для открытия новой аптеки в настоящее время требуется около 1 млн руб., которые включают в себя инвестиции на закупку товара, оборудования, оргтехники. Как правило, аптечный бизнес окупается за полтора-три года. Аптечные пункты и аптечные киоски обычно более рентабельны и быстрее окупаются. При покупке недвижимости – помещения для аптеки – расходы могут увеличиваться более чем в 10 раз. Соответственно окупаться такие новые АП будут в несколько раз медленнее. Иногда полноценную аптеку специально создают под сеть, чтобы под ее брендом открывать высоко рентабельные киоски в людных местах – они перекроют близкую к нулю доходность аптеки. Для рентабельной работы одной аптеки нужно примерно 2–4 тыс. потенциальных покупателей (жителей микрорайона или квартала, где расположена аптека) или 5–10 жилых домов.

В аптечных сетях, по мнению экспертов, рентабельность увеличивается с ростом сети. Разница в показателях выручки между аптеками, открытыми в текущем году, и теми, которые работают более 3 лет, может

составлять от 300 до 500%. В некоторых случаях норма прибыли у ранее открытых точек раз в десять выше аналогичного показателя новых АП. Но аптечные сети часто имеют в своем активе довольно много АП, которые еще не окупили себя, что уменьшает рентабельность компании в целом. Поэтому такие быстрорастущие сети, как, например, АС «Аптеки 36,6», открывающая до 400 и более новых АП в год, на определенных этапах могут быть убыточными. По мере перехода новых розничных точек в так называемую зрелую фазу АС в целом должна становиться прибыльной.

Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности АП. Рентабельность обусловлена степенью деловой активности АП и зависит, в первую очередь, от уровня товарооборота и затрат. Соответственно, путями повышения рентабельности является ускорение оборота капитала (товарооборота) и снижение затрат. Особое место в группе факторов, влияющих на рентабельность, занимает ценовая политика АП. Рентабельность продаж увеличивается в случае увеличения цен при постоянных затратах и снижении затрат при постоянных ценах.

Итак, первоочередной задачей руководителей АП является увеличение товарооборота. Иногда на этот показатель влияет традиционная специализация аптек, например, если АП является профильным в области дерматологических, психо-неврологических и др. ЛС или имеет свой рецептурно-производственный отдел, что сейчас встречается крайне редко. В этом случае в аптеку приезжают покупатели из всех районов города и других регионов.

## Читайте в номере:

### Тема номера

Рентабельность аптечного бизнеса ..... 5

### СПЕЦТЕМА

Нарушения венозного кровообращения ног: препараты выбора ..... 10

### ФАРМРЫНОК

#### Мониторинг

Мониторинг ЛС, применяемых для лечения гипотиреоза ..... 22  
Витаминные и витаминно-минеральные комплексы: аптечные продажи ..... 23

#### Бизнес-портрет

Будущее – за препаратами биоинформационных технологий ..... 4

#### Дистрибуция

«Катрен»: новый проект «Обучение» для аптек ..... 2

### АПТЕКА

#### Фактор успеха

Аптечные предприятия – лидеры ВАО г. Москвы ..... 12

#### Тренинг

Открытая выкладка: размещение ЛС с позиций безопасности применения ..... 20

#### Трудовые отношения

Ведение кадровой документации: лицевой счет работника ..... 14

#### БАД

Как работать с БАД и использовать их потенциал ..... 15

### Календарь специализированных мероприятий с участием МА во II полугодии 2008 года

..... 19

### МА № 3/08 примет участие

в 24 мероприятиях

► Стр. 5

Настройся на здоровье!  
принимай

## Ликопид®

витамин иммунной системы!

10 ТАБЛЕТКИ  
ТАБЛЕТКА СОДЕРЖИТ 10 МГ ЛИКОПИДИНА

10 ТАБЛЕТКИ  
ТАБЛЕТКА СОДЕРЖИТ 1 МГ ЛИКОПИДИНА

10 МГ

1 МГ

РЕХ

► Стр. 2

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ  
ЭЛЕКТРОННЫЙ СПРАВОЧНИК  
ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ  
И ИЗДЕЛИЙ МЕДИЦИНСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ  
(ЕГК)

Все разрешенные к применению в России лекарства – более 3000 описаний, 65000 упаковок, 18300 торговых наименований, 9600 международных непатентованных наименований, информация только из официальных источников

Заказать установку, получить дополнительную информацию вы можете по телефону:  
8 (962) 992-8004  
бланк договора на сайте: [www.AptekaMos.ru](http://www.AptekaMos.ru)

РЕХ



## Новый проект «Обучение» – для аптек от «Катрен»



Программа обучения для руководителей аптек и фармацевтов первого стола стартовала в московском филиале ЗАО НПК «Катрен» в 2007 году в рамках развития маркетинговых проектов филиала. Начало года – время подводить итоги и рассказывать о предстоящих планах развития. О проекте обучения мы побеседовали с Андреем Валентиновичем Аксёновым, руководителем отдела маркетинга московского филиала компании.

Проект обучения для работников аптек стал логическим продолжением общего развития маркетинговых программ филиала ЗАО НПК «Катрен», направленных на решение наиболее актуальных бизнес-задач для малого и среднего бизнеса, к которому в настоящее время относится и «несетевая» аптека.

Развитие и совершенствование профессиональных навыков у работников, занятых в аптечном ретейле, – процесс непрерывный и требует ясного понимания целей обучения, задач, решаемых конкретным тренингом или семинаром.

Каждый руководитель вынужден постоянно делать выбор – поменять старую дверь в аптеке, купить новую кассу или отправить сотрудника на обучение. На найм профессиональной компании для системного обучения сотрудников, как правило, у аптек недостаточно средств.

В 2007 году в московском филиале компании «Катрен» стартовал новый проект «Обучение». К этому моменту мы уже имели опыт успешных программ внутрифирменной подготовки персонала. Мы также посмотрели программы, которые предлагают аптекам другие дистрибьюторы и производители. Накопленный опыт и знания помогли нам запустить проект для наших клиентов.

На старте мы опробовали несколько форматов сотрудничества с тренинговыми компаниями в режиме открытых семинаров и семинаров, специально сформированных под наши запросы. Протестировав разные модели сотрудничества, пришли к пониманию, какой подход будет востребован на рынке. Наши программы мы направили на две основные категории работников аптек: руководителей аптечных учреждений и первостольников. Выбрали наиболее востребованные темы: психология работы с покупателем, управление ассортиментом, ценообразование; рассмотрели на специализированных семинарах стратегию управления аптечным бизнесом в целом. Сделали удобную сетку обучения, расположив тренинги таким образом, чтобы дать возможность любой категории сотрудников принять участие в максимальном количестве программ.

Уже на старте проект вызвал интерес наших партнеров – аптек. В проекте приняло участие более 80 сотрудников аптечных учреждений.

В 2008 году проект продолжит свое развитие, мы готовы предложить нашим клиентам – аптекам Москвы и Московской области годовую сетку тренингов и специализированных семинаров. Фармацевты смогут совершенствовать свои навыки в области консультационных продаж на конкретных препаратах производителя с учетом особенностей продвижения этих препаратов, в способах поведения в конфликтной ситуации и приемах самоконтроля. Овладение клиентоориентированным подходом в продажах за первым столом позволит фармацевту уверенно чувствовать себя в области прямых продаж, осознать свою роль как основного лица в успешной работе аптеки. Не секрет, что в России доля продаж по рекомендации провизора или фармацевта составляет более 40%.

Руководители аптек на наших семинарах смогут взглянуть на свой бизнес, что называется, со стороны, оценить свои сильные и слабые стороны во взаимодействии с производителем, изучить технологии промполитики при продвижении разных ассортиментных групп. Мы познакомим их с современным пониманием роли менеджера в развитии бизнеса, как в мире, так и в реальной практике в России. По-прежнему с нашей стороны много времени будет уделяться вопросам управления персоналом аптеки, оптимизации ассортимента и технологиям ценообразования.

Благодаря годовому планированию семинаров и тренингов, предложенному нашим филиалом, работники аптек смогут запланировать свое обучение на целый год. Оптимальная цена тренингов не обременит бизнес аптеки, что немаловажно.

В 2008 году мы предложим ряд новых площадок в Москве для проведения тренингов. Это позволит удобно добираться до места проведения тренинга, получить знания с использованием современных технологий на высоком уровне.



Материал подготовила  
Юлия ВОЛКОВА



## От синтеза до лекарства

На 14-й Международной специализированной выставке «Аптека» в рамках I Международного медицинского форума «Индустрия здоровья», прошедшего в середине февраля в Москве, были достаточно широко представлены перспективные отечественные препараты и технологии, привлекавшие внимание аптечных сотрудников и представителей фармацевтического бизнеса. На стенде отечественного производителя – ЗАО «Пептек» был представлен препарат Ликопид®, о котором нам рассказала исполнительный директор компании Ольга Олеговна Андропова.

**МА: Ольга Олеговна, расскажите, пожалуйста, о назначении выпускаемого вашим предприятием препарата Ликопид®?**

Основное назначение препарата – стимуляция организма на борьбу с заболеваниями. Причем, говоря о заболеваниях, предполагается их широкий спектр. Применяемый на фоне основного лечения, Ликопид® значительно повышает его эффективность, будь то антибактериальный, противовирусный либо противогрибковый курс. Препарат позволяет снизить дозу антибиотиков и противовирусных лекарственных средств, уменьшить продолжительность лечения, предупреждает обострения. Клинические испытания, как уже говорилось выше, подтвердили эффективность применения препарата.

**У взрослых (таблетки 1 мг и 10 мг) применяются:**

- при хронических инфекциях легких;
- при острых и хронических гнойно-воспалительных заболеваниях кожи и мягких тканей, включая гнойно-септические послеоперационные осложнения;
- при герпетической инфекции (в т.ч. при офтальмогерпесе);
- при папилломавирусной инфекции;
- при хронических вирусных гепатитах В и С;
- при псориазе (включая артропатическую форму);
- при туберкулезе легких.

**У детей (только таблетки 1 мг):**

- при острых и хронических гнойно-воспалительных заболеваниях кожи и мягких тканей;
- при хронической инфекции верхних и нижних дыхательных путей, как в стадии обострения, так и в стадии ремиссии;
- при герпетических инфекциях любой локализации;
- при хронических вирусных гепатитах В и С.

**МА: Что производит компания – готовую лекарственную форму или субстанцию препарата?**

ЗАО «Пептек» – собственник технологии производства препарата, располагает лицензированным на соответствии GMP производством и выпускает как субстанцию, так и готовую лекарственную форму препарата.

**МА: А каково количество препарата, требуемое на курс лечения, и его стоимость?**

Хочется отметить – очень редко иммунный препарат отличается таким непродолжительным курсом применения, как наш Ликопид®, – 1–2 блистера. Подобных иммунных лекарств сейчас практически нет. Мы выпускаем таблетированную форму в двух дозах: 1 и 10 мг. При наличии в блистере 10 таблеток стоимость соответственно 170 руб. (1 мг) и 940 руб. (10 мг).

Если вы спросите про возможные противопоказания при приеме Ликопида®, то это только индивидуальная повышенная чувствительность к препарату, аутоиммунный тиреоидит в фазе обострения, а также состояния при заболеваниях, сопровождающихся высокой лихорадкой или гипертермией (>38°).

Перед применением необходимо внимательно прочесть инструкцию.

**МА: С вашей точки зрения, какие преимущества у Ликопида®?**

Ликопид® – отечественный препарат, который производится уже 10 лет и по применению которого накоплен большой клинический материал, позволивший установить не только высокую эффективность препарата, но и подтвердивший, что действие препарата Ликопид® приближено к процессу естественной иммунорегуляции.

Особо ценно, что Ликопид® – один из немногих иммунологических препаратов, назначаемых новорожденным (включая недоношенных) детям с первого дня их рождения.

К достоинствам препарата, выделяющим его из группы функциональных аналогов, можно отнести известный механизм его действия на организм и удобную лекарственную форму – таблетки. А также, что немаловажно – препарат не требует хранения в холодильнике.

**МА: Каковы Ваши планы на будущее?**

Интерес к препарату существует уже и за пределами России, он зарегистрирован в Белоруссии, Украине, Молдавии, Казахстане, Армении и Азербайджане, а это очень важно для оптовиков!

Мы планируем создание новой формы Ликопида® в виде вагинальных таблеток и выпуск ее на фармрынок. Ведутся работы по реконструкции собственного производства в г. Твери.

В ближайших планах – участие в выставке на конгрессе «Человек и лекарство», спонсорское участие в конференции педиатров в г. Орле 19–23 мая, а также в конгрессе иммунологов в Санкт-Петербурге в июле.

Приглашаем всех специалистов данных специальностей, а также провизоров и первостольников на наши симпозиумы в рамках этих мероприятий.

Материал подготовила  
Елена ПИГАРЕВА

Конец XX столетия ознаменован быстрым ростом хронических воспалительных заболеваний, характеризующихся вялым, непрерывно рецидивирующим течением, малой эффективностью антибактериальной и симптоматической терапии. В последнее время установлена важная роль дефектов иммунной системы в патогенезе хронического воспаления, поэтому внедрение в клиническую практику эффективных иммунокорректирующих средств становится все более актуальным.

Среди большого арсенала иммунокорректирующих средств обращают на себя внимание препараты бактериального происхождения. К наиболее известным препаратам этой группы относятся пирогенал, продигозан, вакцина BCG. Несмотря на их высокую эффективность, существенным недостатком этих препаратов являются выраженные токсические и пирогенные реакции, что затрудняет их широкое применение. Поэтому разработка высокоэффективных и в то же время малотоксичных иммуномодуляторов бактериального происхождения является важной задачей современной иммунофармакологии. В этой связи обращают на себя внимание мурамил-пептиды и их синтетические аналоги.

К таким лекарственным препаратам относится Ликопид® – разработанный российскими учеными в Институте биоорганической химии РАН, успешно доведенный до лекарственной формы в 1989 году.

Клинические испытания ЛС проводились Институтом биоорганической химии РАН и Институтом иммунологии Минздрава России совместно с английской фирмой Peptech (UK) Ltd., в соответствии с правилами GCP (Good Clinical Practice), при этом использовался рандомизированный двойной слепой контроль.

По структуре Ликопид (гликозаминилмурамилдипептид – ГМДП) является синтетическим аналогом биологически активного фрагмента клеточной стенки всех известных бактерий. В естественных условиях ГМДП высвобождается из клеточной стенки бактерий при переваривании их макрофагами. Этот процесс в организме здорового человека происходит непрерывно, за счет чего осуществляется поддержание иммунной системы в активном состоянии и постоянной готовности к защите от чужеродных микробов. При различных заболеваниях нарушается функционирование иммунной системы и количество образующегося ГМДП может быть недостаточным для эффективной работы иммунорегуляции. В этих случаях для защиты организма эффективно применение Ликопида.

Ликопид – это один из немногих иммуномодуляторов с известным молекулярным механизмом действия. На первом этапе ГМДП активирует макрофагально-фагоцитарное звено иммунитета. Активация фагоцитов, в свою очередь, вызывает синтез регуляторных факторов (цитокинов), которые одновременно активизируют гуморальное и клеточное звено иммунитета. В результате стимулируются все защитные силы и резко возрастает сопротивляемость организма инфекции. Следует отметить, что в отличие от иммуностимуляторов, вызывающих синтез только одного из цитокинов или замещающих таковой, Ликопид действует комплексно, индуцируя синтез всех необходимых регуляторов иммунной системы. Это, в свою очередь, является залогом успешной борьбы организма не только с вирусами, но и с возможными бактериальными осложнениями, часто возникающими по ходу или сразу после перенесенной вирусной инфекции.

## Реализация инновационных проектов в биофармацевтике

Подводя итоги работы в 2007 году, московское представительство компании UCS провело пресс-конференцию на тему «Реализация инновационных проектов в биофармацевтике». На вопросы журналистов отвечали: А.И. Вороновский – генеральный менеджер UCS, А.В. Виноградов – руководитель отделения поликлинических препаратов (аллергология, кардиология, ангиология) и Н.В. Скрыпникова – руководитель отделения центральной нервной системы.

Появление новейших эффективных лекарственных средств предоставляет врачам новые возможности для успешного лечения тяжелых болезней. Компания UCS – мировой лидер в области биофармацевтики – специализируется на четырех терапевтических направлениях: заболевания центральной нервной системы (включая эпилепсию), респираторные заболевания и аллергия, воспалительные процессы и иммунология, онкология. Компания позиционирует себя как биофармацевтический лидер следующего поколения. Основная задача UCS – здоровье и улучшение качества жизни пациентов, поэтому концентрирует свою деятельность на разработке инновационных препаратов, что требует серьезных инвестиций. В 2008 году UCS выводит на рынок новейший препарат, ставший результатом инновационных разработок последних лет. НЬЮПРА – препарат, ориентированный на лечение болезни Паркинсона и представляющий собой трансдермальный пластырь. Это уникальная форма доставки лечящего вещества, действующая 24 часа.

Впервые компания вышла на российский рынок в 1994 году, но уже за этот период времени ряд основных продуктов компании получил широкое распространение и признание в России. Среди них:

➤ **КЕППРА** – лидер в лечении эпилепсии, считающийся в США лекарством № 1. Американская ассоциация фармацев-

В декабре 2007 года в Москве состоялась торжественная церемония награждения лауреатов Национальной премии в области бизнеса «Компания года»\*. По результатам экспертных оценок, заключению Почетного жюри и решению Оргкомитета премии компания UCS (Бельгия) заслужила звание лауреата Национальной премии в области бизнеса 2007 года в специальной номинации «Реализация инновационных проектов в биофармацевтике».

тических производителей и контроля за медикаментами и пищевыми продуктами выпустила одобрение на этот препарат в течение 9 месяцев – это прецедентный случай, подтверждающий значимость продукта;

➤ **КСИЗАЛ** – антигистаминный препарат последнего поколения. Обычно аналогичный препарат, попадая в организм, распадается на молекулы, многие из которых не активны, и только одна взаимодействует с гистаминовым рецептором, предотвращая аллергическую реакцию. КСИЗАЛ же является энантиомером – молекулой, которая активна и больше не расщепляется. Разница состоит в том, что вместо «пустых» неактивных молекул организм получает все рабочие. Препарат максимально блокирует медиаторы аллергического воспаления и к тому же практически безопасен для печени.

➤ **ЗИРТЕК** – применяется для симптоматического лечения круглогодичного и сезонного аллергического ринита и аллергического конъюнктивита; одобрен к применению более чем в 100 странах для лечения взрослых и детей. Исследовательские центры компании UCS находятся в Европе, и в ближайшее время открытие подобных научных конгломератов в России не планируется. Дело в том, что не важно, где находятся научно-исследовательские центры, важнее то, чтобы разработки этих центров как можно быстрее оказались на российском рынке. Сейчас в стадии разработки находятся

10 молекул, которые будут применены при 17 заболеваниях. Одна из молекул – Симзия. Эта молекула находится во 2-й стадии разработки для лечения болезни Крона, на 2-й стадии разработки для лечения псориаза и на 3-й стадии разработки для лечения ревматоидного артрита. В данный момент проходит 1-я стадия клинических испытаний для препаратов под рабочим названием CDP-791 – онкология (рак легкого), CDP-323 – рассеянный склероз.

«UCS – прежде всего этическая компания. Мы не покупаем бизнес, а приносим новые решения для специалистов, потому что врач решает, какой препарат назначить пациенту», – заявил А.И. Вороновский. Существует Институт аллергии UCS, основной целью деятельности которого является совершенствование профилактики и лечения аллергии с помощью обеспечения врачей и населения современной научной информацией и внедрения образовательных программ по аллергологии. С помощью та-



«Компания UCS – современная, динамично развивающаяся компания, идущая в ногу со временем. Концентрируя свою деятельность на создании и внедрении новых препаратов для лечения тяжелых заболеваний, нарушающих физическую и социальную активность, в качестве основного приоритета мы исповедуем улучшение качества жизни пациентов, – заявил глава представительства компании в России Александр Вороновский. – Тот факт, что мы стали лауреатом в номинации «Компания года», свидетельствует о признании наших заслуг в российском бизнес-сообществе и демонстрирует верность стратегии развития, основанной на высокой рентабельности, устойчивом положении на рынке, интенсивном росте и информационной открытости».

\* Награда за звание лауреата Национальной премии в области бизнеса 2007 года вручается руководителям и сотрудникам компаний и учреждений, внесшим значительный вклад в разработку и внедрение новейших технологий в разных сферах бизнеса.

ких информационных мероприятий, как, например, анкетирование пациентов в приемной врача, Институт аллергии стремится оказать содействие в борьбе против наступления аллергии и уменьшить страдания миллионов больных людей. Разработаны обучающие программы для семейных врачей и врачей общей практики, в которых представлены основные сведения об иммунных механизмах аллергии, даны описания историй болезни с клиническим разбором и алгоритмы диагностики. Институт уникален тем, что занимается проведением обучающих программ среди врачей и пациентов без упоминания о препаратах, выпускаемых компанией UCS.

Благодаря своим сегодняшним инициативам, а также тем, которые еще только разрабатываются, Институт аллергии UCS способствует улучшению качества жизни пациентов с аллергическими заболеваниями и изменению существующей ситуации с аллергией в целом.

24 мая 2008 года  
г. Москва  
VIII  
Торжественная Церемония  
вручения наград  
Международной премии  
«ПРОФЕССИЯ – ЖИЗНЬ»

Наград Премии удостоиваются выдающиеся ученые, врачи, медицинские работники, коллективы и руководители компаний, учреждений и организаций, государственные и общественные деятели за вклад в развитие медицинской науки, практическое здравоохранение и сохранение здоровья человека.

Все рекомендации, заявки на участие и предложения о партнерстве будут рассмотрены Организационным Комитетом Премии.

Секретариат Премии:  
Москва: телефон: +7 (495) 975-08-46  
телефакс: +7 (495) 510-98-52  
телефон: +7 (499) 788-58-46  
E-mail: info@pl-assembly.org http://www.pl-assembly.org

Министерство здравоохранения и социального развития РФ  
Российское научное медицинское общество терапевтов  
Всероссийское научное общество кардиологов  
Всероссийское общество неврологов  
Научное общество гастроэнтерологов России  
Российское общество клинических исследователей  
Национальное научно-практическое общество скорой медицинской помощи  
Российский государственный медицинский университет

5-7 ноября 2008 года  
Москва, проспект Вернадского, 84

### ТРЕТИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС ТЕРАПЕВТОВ

«Новый курс: консолидация усилий по охране здоровья нации»

Секретариат Конгресса:  
117420, Москва, а/я 1  
НП «Дирекция  
«Национального конгресса терапевтов»  
телефон (495) 518-26-70  
электронная почта congress@nc-i.ru  
сайт www.nc-i.ru

Выставка:  
НП «Дирекция  
«Национального конгресса терапевтов»  
телефон (495) 786-25-57  
электронная почта congress@nc-i.ru  
Смирнов Дмитрий Анатольевич

Генеральные  
информационные партнеры:

Информационные спонсоры:

Основные вопросы научной программы:

- Современные методы диагностики и лечения в клинике внутренних болезней
- Особенности ведения больных пожилого и старческого возраста
- Коморбидные состояния в практике терапевта
- Роль терапевта в профилактике и лечении неврологической патологии

В рамках Конгресса пройдут семинары, мастер-классы, школы по темам:

- Дифференциальная диагностика абдоминальных синдромов
- Диагностика, профилактика и лечение тромбозоболочеческих осложнений
- Скорая и неотложная помощь при коматозных состояниях

# Будущее – за препаратами биоинформационных технологий



## МЕДМИНИПРОМ

«Лечи подобное подобным, противоположное – противоположным»  
Гиппократ



**Гладских Лариса Валентиновна**  
Генеральный директор биотехнологического производственного предприятия ЗАО «Медминипром»

В 2006 году Президент РФ В.В. Путин утвердил приоритетные направления развития науки, технологий и техники, среди которых особое место занимает индустрия наносистем и материалов. В связи с этим был определен перечень критических технологий: клеточные технологии, геномные и постгеномные технологии создания лекарственных средств, биомедицинские и ветеринарные технологии жизнеобеспечения и защиты человека и животных и т.д. В поле зрения государства тема попала не случайно – сегодня как никогда остро стоит вопрос о выживании человека как биологического вида.

«Будущее – не за препаратами химического синтеза и не за пищевой химией. Мы должны сегодня вспомнить и понять, что человек является частью природы и он должен жить в гармонии с природой, и чем быстрее мы это осознали и вернемся к истоку, тем больше шансов у нас сохранить себя как биологический вид», – считает доктор фармацевтических наук, генеральный директор биотехнологического производственного предприятия ЗАО «Медминипром» Лариса Валентиновна Гладских.

**МА: Лариса Валентиновна, действительно ли в сфере нанотехнологий и биотехнологий Россия существенно отстает от многих стран, и насколько важным для нас является развитие этих направлений?**

лауреата Блобеля, который доказал, что пептиды, выделенные из сырья животных, сохраняют свою специфичность и при введении в организм животных и человека, доставляются в орган, идентичный тому, из которого они были выделены.

С учетом этого открытия мы пытаемся создать новые уникальные лекарственные препараты с целью их дальнейшего применения в различных областях медицины.

**МА: Как вам удалось найти биоматериал, подходящий для человека?**

В настоящий момент мы выпускаем органопрпараты для лечения заболеваний желудочно-кишечного тракта и печени. Известно, что в эволюционном плане пищеварительная система животного и человека не имеет значительных различий. Поэтому для коррекции нарушенных функций печени мы использовали печень свиньи, а для замещения, восстановления и улучшения процесса в желудочно-кишечном тракте – природный полимеризованный секрет желудка птицы.

Следует отметить, что используемые нами методы сохранили в препаратах не только химические компоненты, гомологичные организму человека, но и биологическую и функциональную активность исходного сырья.

**МА: То есть вы изобрели совершенно новую технологию?**

Нет. В мировой практике существует несколько методов биотехнологии, позволяющих выделять клетки и их активные компоненты из органов и тканей донорских животных. Просто каждый производитель, используя эти методы на своих производственных мощностях, имеет право их модифицировать. При этом критерием качества биотехнологии являются показатели конечного продукта, который должен сохранять исходные свойства обрабатываемого сырья.

На территории России мы единственная компания, освоившая производство оригинальных препаратов. Это Гепатосан – на основе клеток печени донорских животных и Энтеросан – на основе природной смеси желудка птицы, состоящей из мукополисахаридов, гликозаминогликанов, ферментов, желчных кислот.

**МА: Есть ли аналоги ваших препаратов?**

Аналогов нашей продукции не существует, т.к. предложенная нами готовая лекарственная форма в виде твердой желатиновой капсулы, содержащая только биологически активные субстанции без балластных вспомогательных веществ, является нашим ноу-хау. Однако аллогенные и ксеногенные клетки печени применяются в лечебных целях в клиниках Германии, Швейцарии, Японии и других высокоразвитых стран. Исходное сырье, используемое нами для производства препарата Энтеросан, широко применяется в нетрадиционной медицинской практике Японии, Китая, Ирана, Индии и т.д.

**МА: Выходите ли вы со своими препаратами на международный рынок?**

Препарат Энтеросан зарегистрирован на территории Белоруссии. Этот положительный опыт позволяет нам сегодня рассматривать регистрацию наших препаратов в странах СНГ.

**МА: С одной стороны, ваши препараты – лечебные, с другой – их можно отнести к категории восстановительной медицины или использовать в качестве профилактических средств ряда заболеваний.**

Наши препараты, обладая высокой степенью биологической совместимости с организмом человека, являются высокоэффективными и безопасными лекарственными средствами. Поэтому, в соответствии с режимом их применения, они могут оказывать профилактическое или лечебное действие.

Существующие теоретические и научные предположения позволяют сегодня предположить, что органопрпараты нового поколения должны способствовать нормализации или восстановлению нарушенных функций независимо от повреждающего фактора и незави-

**Справка МА:**  
**Компания:** ЗАО «МЕДМИНИПРОМ»  
**Год создания** – 1997  
**Направление деятельности:** производство органо-препаратов для лечения и профилактики заболеваний желудочно-кишечного тракта и печени.  
**Производство включает:**  
– получение оригинальных субстанций тканевых клеточных препаратов и клеточных природных смесей;  
– получение пероральных готовых лекарственных средств в твердых желатиновых капсулах.  
**Награды:** в 2007 г. компания стала номинантом на соискание премии Правительства Российской Федерации за разработку и производство препарата «Энтеросан». Множество дипломов и сертификатов, подтверждающих высокую эффективность выпускаемых препаратов.  
**Научная работа:** проводится широкая научно-исследовательская деятельность, на основе которой защищено около 20 диссертаций на соискание степени д.м.н. и к.м.н.; в рамках международного сотрудничества налажено взаимодействие с учеными Германии, Италии, Австрии, Франции и других стран.

симо от формирования в условиях патологии гипо- или гиперфункции органа. Сегодня уже каждому врачу известно, что в тканях любого органа синтезируются различные строительные и специфические белки (ферменты, гормоны и др.) и биологически активные вещества, которые необходимы для стимуляции или торможения функции собственных клеток или отдаленных клеток мишеней и их трофики. На основании экспериментальных исследований установлено, что принципиально любые органопрпараты могут представлять собой природную биоконпозицию регуляторных пептидов, ферментов и активных биомолекул и поэтому могут обладать эффектом восполнения, т.е. в сравнительно невысоких концентрациях устранять дефицит биомолекул в поврежденной клетке и ликвидировать на биохимическом уровне имеющиеся «клеточные дефекты» больного органа. Этот эффект может завершаться эффектом стимуляции репаративных процессов, иначе говоря, может служить пусковым фактором для последующей активации физиологической и репаративной регенерации на всех уровнях – тканевой, клеточной, внутриклеточной, биохимической.

Экспериментально установлено, что основой действия наших препаратов являются их составные компоненты:

- в Гепатосане – гепатотропные пептиды, регуляторные цитокиноподобные вещества, наиболее характерные для здоровых гепатоцитов (в силу специфики получения), способные ускорять репарацию и восстанавливать функциональное состояние поврежденных печеночных клеток, имея с ними общие детерминанты;
- в Энтеросане – регуляторные пептиды, способствующие нормализации моторной функции желчного пузыря и органов ЖКТ, и структурные элементы слизистой оболочки желудка (гликопротеиды, протеогликаны, обладающие энтеропротективным действием; протеолитические ферменты и желчные кислоты, представленные в основном тауроходезоксихолевой кислотой, влияющие на процессы пищеварения и рециклинг ЖК; гликозаминогликаны, осуществляющие энтеросорбцию и оказывающие влияние на микробиоценоз кишечника).

Лечебный эффект Энтеросана реализуется преимущественно на «интестинальном» уровне, Гепатосана – преимущественно на «печеночном» уровне путем влияния препарата на метаболические, в том числе биосинтетические процессы клетки.

**МА: Каковы планы компании на будущее?**

Наши планы связаны непосредственно с тем, чем владеет наша компания, а именно с уникальными биотехнологиями, которые позволяют нам получать базовые субстанции для различных видов органопрпаратов. Эти препараты могут стать альтернативой препаратам химического синтеза, т.к. по своему составу, биологической и функциональной активности они совместимы с организмом человека. Мы можем утверждать, что владеем сегодня методами биоинформационной технологии, поскольку, перерабатывая живое сырье, мы сохраняем его информацию и трансформируем каждому человеку, который принимает наши препараты.

Многие свойства наших препаратов мы рассматриваем в контексте живого организма в целом и понимаем, что у этих препаратов действительно есть будущее. Гепатосан – это полноценный донор для гепатоцитов, который занимает свою нишу в лечении острой и хронической патологии печени.

Энтеросан, защищая систему желудочно-кишечного тракта, является мощным препаратом, корректирующим нарушенные процессы в органах пищеварения.

Думаю, что наши препараты могут стать одним из главных факторов восстановления здоровья нации в рамках реализации государственной национальной программы.

Материал подготовила  
Наталья ШУМИЛИНА











# Оценка рентабельности фармацевтической организации

**Захарочкина Елена Реевна**  
Доцент кафедры УЭФ ФПП ОП ММА им. И.М. Сеченова, к.ф.н.

Показатели рентабельности (относительные показатели) характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют **прибыльность или доходность предприятия с различных позиций** и являются **важными характеристиками факторной среды формирования прибыли** предприятий. При анализе хозяйственной деятельности показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

В обобщенном виде формулы коэффициентов рентабельности имеют следующий вид:

- I. Рентабельность продаж = Прибыль/Выручка от реализации**  
**II. Рентабельность средств или их источников = Прибыль/Средняя за период величина средств или источников**

В формулах не указан конкретно вид прибыли, т.к. в его качестве может быть взята прибыль от реализации продукции (работ, услуг), балансовая прибыль, облагаемая налогом прибыль, чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов.

**Если рентабельность средств или их источников вычисляется на основании прибыли от реализации и тем самым достигается сопоставимость с рентабельностью продаж, то между рассматриваемыми финансовыми коэффициентами существует определенная взаимосвязь:**

**Рентабельность средств или их источников = (Рентабельность продаж) x (Оборачиваемость средств или их источников)**  
Где,  
**Оборачиваемость средств или их источников = Выручка от реализации/Средняя за период величина средств или их источников**

Эта формула показывает, что прибыльность (рентабельность) средств предприятия или источников обусловлена как ценообразовательной политикой предприятия и уровнем затрат (они комплексно отражаются в показателе рентабельности продаж), так и деловой активностью предприятия, измеряемой оборачиваемостью средств или их источников.

Формула указывает пути повышения рентабельности средств или их источников (степени прибыльности использования капитала предприятия или его составных частей): при низкой прибыльности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота капитала и его элементов и, наоборот, определяемая теми или иными причинами низкая деловая активность предприятия может быть компенсирована только снижением затрат на производство и реализацию продукции или ростом цен на продукцию, т.е. повышением рентабельности продаж (см. далее схему 1).

Основные коэффициенты рентабельности, формулы расчета на основе прибыли от реализации продукции (работ, услуг) и комментарии приводятся в табл. 1.

**Табл. 1 Коэффициенты рентабельности**

Показатель	Формула расчета	Примечание
1. Рентабельность продаж	$R_{\text{продаж}} = (\text{Прибыль от реализации продукции, работ, услуг/Выручка от реализации продукции}) = (\text{Ф. 2 стр. 050}) / (\text{Ф. 2 стр. 010})$	Показывает, сколько прибыли приходится на 1 руб. продукции (на единицу реализованной продукции). Рост коэффициента является следствием роста цен при постоянных затратах или снижении затрат при постоянных ценах. Уменьшение показателя свидетельствует о снижении цен при постоянных затратах или о росте затрат при постоянных ценах, т.е. о снижении спроса на реализуемую продукцию.
2. Рентабельность всего капитала = Рентабельность активов = Рентабельность имущества = Рентабельность совокупных активов	$R_{\text{капитала}} = (\text{Прибыль от реализации продукции, работ, услуг/Средняя за период величина капитала}) = (\text{Прибыль от реализации продукции, работ, услуг/Средняя величина активов}) = (\text{Ф. 2 стр. 050}) / 0,5 (\text{Ф. 1 стр. 700 начало отчет. периода} + \text{Ф. 1 стр. 700 конец отчет. периода}) = (\text{Ф. 2 стр. 050}) / 0,5 (\text{Ф. 1 стр. 300 начало отчет. периода} + \text{Ф. 1 стр. 300 конец отчет. периода})$	Отражает величину прибыли, приходящейся на каждый рубль совокупных активов. Характеризует эффективность использования всего имущества предприятия. Снижение данного показателя свидетельствует также о накоплении активов и снижении прибыли.
3. Рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов	$R_{\text{внеоб. акт.}} = (\text{Прибыль от реализации продукции, работ, услуг/Средняя за период величина внеоборотных активов}) = (\text{Ф. 2 стр. 050}) / 0,5 (\text{Ф. 1 стр. 190 начало отчет. периода} + \text{Ф. 1 стр. 190 конец отчет. периода})$	Характеризует величину прибыли, которая приходится на единицу стоимости основных средств и прочих внеоборотных активов. Рост коэффициента при снижении рентабельности всего капитала свидетельствует об избыточном увеличении мобильных средств, что может быть следствием образования излишних запасов товарно-материальных запасов, затоваренности готовой продукцией в результате снижения спроса, чрезмерного роста дебиторской задолженности или денежных средств.
4. Рентабельность оборотных активов	$R_{\text{об. акт.}} = (\text{Прибыль от реализации продукции, работ, услуг/Средняя за период величина оборотных активов}) = (\text{Ф. 2 стр. 050}) / 0,5 (\text{Ф. 1 стр. 290 начало отчет. периода} + \text{Ф. 1 стр. 290 конец отчет. периода})$	Характеризует величину прибыли, которая приходится на единицу стоимости оборотных активов.
5. Рентабельность чистого оборотного капитала = Рентабельность чистого мобильного капитала = Рентабельность чистых оборотных средств = Рентабельность чистых мобильных средств	$R_{\text{ч. об. акт.}} = (\text{Прибыль от реализации продукции, работ, услуг/Средняя стоимость чистого оборотного капитала за расчетный период величина оборотных активов}) = (\text{Ф. 2 стр. 050}) / 0,5 [(\text{Текущие активы на начало периода} - \text{Текущие пассивы на начало периода}) + (\text{Текущие активы на конец периода} - \text{Текущие пассивы на конец периода})]$	Характеризует величину прибыли, приходящейся на рубль чистого оборотного капитала.
6. Рентабельность собственного капитала	$R_{\text{собств. кап.}} = (\text{Прибыль от реализации продукции, работ, услуг/Средняя за период величина собственного капитала}) = (\text{Ф. 2 стр. 050}) / 0,5 (\text{Ф. 1 стр. 490 начало отчет. периода} + \text{Ф. 1 стр. 490 конец отчет. периода})$	Показывает величину чистой прибыли, приходящейся на рубль собственного капитала. Динамика показателя оказывает заметное влияние на уровень котировки акций на фондовых биржах.
7. Рентабельность постоянного капитала = Рентабельность инвестиций	$R_{\text{п. кап.}} = (\text{Прибыль от реализации продукции, работ, услуг/Средняя за период величина источников собственных средств + Средняя за период величина кредитов и займов}) = (\text{Ф. 2 стр. 050}) / 0,5 (\text{Ф. 1 стр. 490 начало отчет. периода} + \text{Ф. 1 стр. 490 конец отчет. периода} + \text{Ф. 1 стр. 590 начало отчет. периода} + \text{Ф. 1 стр. 590 конец отчет. периода})$	Отражает величину чистой прибыли, приходящейся на рубль постоянного капитала, т.е. на рубль инвестиций. Показывает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность фирмы на длительный срок (как собственного, так и заемного).

**Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:**  
**1) показатели рентабельности активов (капитала) (схема 1);**  
**2) показатели рентабельности продукции (деятельности);**  
**3) показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств.**

## Схема 1. Показатели рентабельности активов (капитала)

**Первая группа** показателей рентабельности формируется как отношение прибыли к различным показателям авансированных средств, из которых наиболее важными являются:

все активы  
инвестиционный капитал (собственные средства + долгосрочные обязательства)  
акционерный (собственный) капитал

Данные показатели отвечают интересам всех участников бизнеса: администрацию интересует отдача (доходность) всех активов (всего капитала); потенциальных инвесторов и кредиторов – отдача на инвестируемый капитал; собственников и учредителей – доходность акций.

Соотношение должно иметь следующий вид:

**Чистая прибыль/Все активы (I) >**  
**Чистая прибыль/Инвестиционный капитал (II) >**  
**Чистая прибыль/Акционерный (собственный) капитал (III)**

Факторная зависимость  
**Чистая прибыль/Все активы (I) = Чистая прибыль/Объем Продаж x Объем Продаж / Все активы (совокупный капитал)**  
т.е.

**Рентабельность всех активов = Рентабельность реализации x Оборачиваемость активов**  
Формула раскрывает экономическую связь между рентабельностью всех активов, рентабельностью реализации и оборачиваемостью активов, а именно прямо указывает пути повышения рентабельности: **при низкой рентабельности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота активов.**

**Чистая прибыль/Акционерный (собственный) капитал (III) = Чистая прибыль/Объем продаж x Объем продаж/Совокупный капитал x Совокупный капитал/Акционерный капитал**

Рентабельность собственного (акционерного) капитала зависит от изменения уровня рентабельности продаж, скорости оборота совокупного капитала и соотношения собственного и заемного капитала; из приведенной зависимости следует, что при прочих равных условиях отдача акционерного капитала повышается при увеличении доли заемных средств в составе совокупного капитала. Эту модель называют еще **эффектом финансового рычага**. Эффект финансового рычага – прирост к рентабельности собственного капитала, который достигается в результате совместного использования собственного и заемного капитала, несмотря на платность последнего.

Формулу финансового рычага можно изобразить следующим образом:

$R_{\text{собств. капитала}} = \text{Чистая прибыль/Собственный капитал} = (\text{Чистая прибыль/Выручка от реализации}) \times (\text{Выручка от реализации/Собственный капитал}) = (\text{Чистая прибыль/Выручка от реализации}) \times (\text{Выручка от реализации/Активы}) \times (\text{Активы/Собственный капитал}) = (\text{Рентабельность продаж чистой}) \times (\text{Кэффициент оборачиваемости активов}) \times (\text{Показатель, обратный коэффициенту финансовой независимости})$   
Эта формула называется формулой Дюпона и представляет собой трехфакторную модель, которая позволяет изучить влияние изменений рентабельности продаж, оборачиваемости активов и финансового левереджа\* на рентабельность собственного капитала.

\* **Финансовый левередж (Показатель, обратный коэффициенту финансовой независимости)** – отношение средней величины активов к средней величине собственного капитала.

**Вторая группа** показателей формируется на основе расчета уровней рентабельности по показателям прибыли, отражаемым в отчетности предприятий. Например,

**Прибыль от реализации/Объем продаж > Балансовая прибыль/Объем продаж > Налогооблагаемая прибыль/Объем продаж > Чистая прибыль/Объем продаж**

**Третья группа** показателей рентабельности формируется аналогично первой и второй группам, однако вместо прибыли в расчет принимается чистой приток денежных средств (схема 2).

**Чистый приток денежных средств/Объем продаж > Чистый приток денежных средств/Совокупный капитал > Чистый приток денежных средств/Собственный капитал**

## Схема 2. Анализ потоков денежных средств

«ПРИТОКИ»	«ОТТОКИ»
<b>Потоки денежных средств по основной деятельности</b>	
Денежная выручка от реализации продукции в текущем периоде Погашение дебиторской задолженности Поступления от продажи бартера Авансы, полученные от покупателей	Платежи по счетам поставщиков и подрядчиков Выплата заработной платы Отчисления в бюджет и внебюджетные фонды Уплата процентов за кредит Отчисления на социальную сферу
<b>Потоки денежных средств по инвестиционной деятельности</b>	
Продажа основных средств, нематериальных активов Дивиденды, проценты от долгосрочных финансовых вложений Возврат других финансовых вложений	Приобретение основных средств, нематериальных активов Капитальные вложения Долгосрочные финансовые вложения
<b>Потоки денежных средств по финансовой деятельности</b>	
Краткосрочные кредиты и займы Долгосрочные кредиты и займы Поступления от эмиссии акций Целевое финансирование	Возврат краткосрочных кредитов и займов Возврат долгосрочных кредитов и займов Выплата дивидендов Погашение векселей

Данные показатели дают представление о степени возможности предприятия расплатиться с кредиторами, заемщиками и акционерами денежными средствами в связи с использованием реального денежного притока. Концепция рентабельности, исчисляемой на основе притока денежных средств, широко применяется в странах с развитой рыночной экономикой. Операция с денежными потоками, обеспечивающие платежеспособность, являются существенным признаком здоровья финансового состояния организации.

Многообразие показателей рентабельности определяет возможность альтернативных путей ее повышения. Каждый из исходных показателей рассматривается в виде факторной системы с различной степенью детализации, что задает границы выявления и оценки хозяйственных резервов.

При анализе путей повышения рентабельности важно разделять влияние внешних и внутренних факторов. Такие показатели, как цена продукта (товара) и ресурса, объем потребляемых ресурсов и объем производства продукции, прибыль от реализации и рентабельность продаж, находятся между собой в тесной функциональной связи. Для одного продукта (товара) и одного ресурса взаимосвязь этих показателей можно отразить с помощью следующей схемы:

- I. Объем продукции в стоимостном выражении (N) = [Объем продукции в натуральных единицах (q)] x [Цена единицы продукции (Ц)]**  
**II. Затраты на производство (расходы на продажу) в денежном выражении (S) = [Объем использованных ресурсов (в натуральном выражении)(z)] x [Цена единицы ресурса (C)]**  
**III. Доходность = Производительность ресурсов x Возмещение затрат в цене продукта = [(Объем продукции в натуральных единицах/Объем использованных ресурсов в натуральном выражении)] x [(Цена единицы продукции/Цена единицы ресурса)] = (q/z) x (Ц/C)**  
**IV. Прибыль = Объем продукции в стоимостном выражении – Затраты на производство в денежном выражении = N – S = (q x Ц) – (z x C)**

Таким образом, доходность производства продукции (оказания работ, услуг) рассматривается как произведение коэффициента производительности ресурсов и коэффициента соотношения цен единицы продукта и единицы ресурса. Коэффициент соотношения цен единицы продукта и единицы ресурса (Ц/C) обычно называют финансовой производительностью (дефлятором) цены, потому что оно характеризует меру возмещения дополнительных затрат в цене реализуемой продукции в результате повышения себестоимости (затрат ресурсов за счет роста цен на ресурсы).

Фармацевтические организации с эффективными финансовыми стратегиями главное внимание обращают на проблемы контроля за изменениями внутренней деятельности и стараются снизить роль внешнего фактора. Это объясняется тем, что одним из условий успешного развития предприятия является расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цены на предлагаемые товары. Поскольку этот процесс, как правило, не сопровождается снижением цен на потребляемые ресурсы, то роль дефлятора цены в формировании доходности предприятия понижается. Это естественным образом должно переключать сферу усилий руководства на контроль за изменениями внутренних факторов за счет оптимизации инвестиционных стратегий.

## СПЕЦТЕМА

# Нарушения венозного кровообращения нижних конечностей: препараты выбора



**Преферанская  
Нина Германовна**  
Ст. преподаватель  
кафедры  
фармакологии  
фармфакультета  
ММА  
им. И.М. Сеченова,  
к.ф.н.

Вены ног подразделяются на два основных типа – поверхностные, локализирующиеся в подкожном жировом слое, и глубокие, которые проходят в мышцах. Сообщение между поверхностными и глубокими венами осуществляется короткими соединяющимися венами. Кровь из вен нижних конечностей течет вверх, венозный кровоток возвращается и достигает сердца даже тогда, когда человек находится в вертикальном положении. Главную роль в продвижении крови вверх играют глубокие вены, расположенные в глубине мощных икроножных мышц, при каждом шаге или другой мышечной нагрузке они сильно сжимаются, выталкивая кровь вверх. Во всех венах давление крови обычно низкое, и этого давления в посткапиллярном русле недостаточно для возврата крови от нижней половины тела к сердцу. Направление тока крови в венах осуществляется специальными полулунными клапанами, которые препятствуют обратному току крови. Любое нарушение клапанного аппарата может привести к ретроградному току крови в этом поврежденном сегменте венозного русла и нарушению венозного оттока. В данной клапанной зоне возникает расширение стенки вены и перегрузка нижележащего сегмента венозного русла объемом крови, это повреждение в дальнейшем распространяется и на другие регионы венозного русла. Усиливает венозный кровоток активная работа мышц ног (мышечный насос). Однако стенки вен практически лишены мышечного слоя и состоят в основном из соединительнотканых волокон: каллогеновых и эластиновых. Нормальная венозная стенка обладает эластичностью и упругостью, это позволяет поддерживать определенное динамическое давление, направленное к сердцу. Снижение упруго-эластичных свойств венозной стенки ведет к увеличению сопротивления венозного русла кровотоку и усилению венозной недостаточности. Нарушение венозного оттока, застой крови способствуют развитию различных

заболеваний. Нарушается капиллярный кровоток и микроциркуляция, повышается капиллярная фильтрация жидкости в ткани, что приводит к перегрузке лимфатической системы и нарушению общего кровообращения в организме. Если вовремя не начать лечить незначительные нарушения венозного кровообращения, то на их фоне могут развиваться более тяжелые осложнения, такие, как повышение тромбообразования, возникновение тромбоза глубоких вен, тромбоза, различные осложнения хронической венозной недостаточности, тромбозомболия и др.

Самым распространенным заболеванием периферических сосудов является хроническая венозная недостаточность нижних конечностей (ХВН). Различные формы этого заболевания встречаются у каждой четвертой женщины и у каждого пятого мужчины трудоспособного возраста. Характеризуется застоем и нарушением кровотока в венозной системе нижних конечностей. Основными проявлениями ХВН являются боль в ногах, отеки в области нижних конечностей, судорожные подергивания, чувство усталости, тяжести. Как правило, воспаленные вены напряжены, болезненны при пальпации, кожа в области пораженного участка гиперемирована. Другим частым заболеванием венозной системы является варикозная болезнь вен нижних конечностей, встречается у 35-38% населения. Среди многочисленных факторов развития варикозной болезни ведущая роль отводится наследственной предрасположенности к этому заболеванию. На начальных стадиях развития заболевания протекает скрыто, и единственным признаком его являются практически незаметные отеки на ногах. Терапевтическое лечение варикозной болезни на этой стадии особенно эффективно, так как обладает не только лечебным, но и профилактическим воздействием; направлено на постоянное поддержание нормального венозного тонуса в течение длительного времени, профилактики прогрессирования и развития осложнений этого заболевания.

При лечении нарушений венозного кровообращения применяют препараты, влияющие на микроциркуляторное русло, улучшающие трофику и питание тканей нижних конечностей, снижающие ломкость капилляров, устраняющие капиллярный стаз, контролирующие проницаемость гистогематического барьера, восстанавливающие упруго-эластичные свойства и повышающие тонус венозной стенки, подавляющие образование и высвобождение БВВ. **В комплексную терапию входят флеботропные препараты, венотоники и лимфотоники, ангиопротекторы, гомеопатические ЛС и БАД.** Эти препараты часто классифицируются как средства для системного применения и средства для наружного применения. В качестве дополнительной терапии часто применяют: гирудотерапию, антикоагулянты, нестероидные противовоспалительные (НПВС) и препараты для коррекции микроциркуляции и метаболического обмена.

**ДИОСМИН (Диовенор 600, Вазокет, Флебодиа 600)** обладает венотонизирующим действием. Уменьшает растяжимость вен, дозозависимо повышает тонус вен и уменьшает венозную застой. При применении препарата улучшается лимфатический дренаж, повышается тонус и частота сокращений лимфатических капилляров, увеличивается их функциональная плотность и снижается лимфатическое давление. Он обладает противоотечным, обезболивающим действием, улучшает кровообращение, укрепляет стенки капилляров, снижая возможность их повреждения. Повышается резистентность и уменьшается проницаемость капилляров, снижается адгезия лейкоцитов к венозной стенке и их миграция в ткани, улучшается поступление в ткани кислорода и питательных веществ. Невысокая концентрация Диосмина сохраняется в венозной стенке после приема внутрь в течение 48 ч. Побочные эффекты наблюдаются редко, в виде головной боли, диспепсии и аллергических реакций. *Препарат противопоказан детям до 18 лет.*

**ДЕТРАЛЕКС** выпускается в таблетках, покрытых оболочкой (500 мг), содержит очищенную микронизированную флавоноидную фракцию, в т.ч. *диосмина 450 мг* и *гесперидина 50 мг*. Детралекс оказывает венотонизирующее, ангиопротекторное и антикоагулирующее действие. Уменьшает растяжимость вен, повышает их тонус, эластичность и уменьшает венозную застой; понижает проницаемость капилляров и увеличивает их резистентность, улучшает микроциркуляцию; улучшает лимфатический дренаж. При систематическом применении Детралекса отмечается уменьшение выраженности клинических симптомов хронической венозной недостаточности нижних конечностей органической и функциональной природы. При венозной недостаточности оптимальное соотношение дозы-эффекта наблюдается при приеме 2 таблетки в сутки, днем и вечером во время еды. Среди побочных эффектов в отдельных случаях могут встречаться незначительные нарушения со стороны пищеварительной системы или вегетативно-сосудистые нарушения, не требующие отмены лечения.

**РУТОЗИД (Венорутон)** – активное вещество *рутозиды*, выпускается в виде геля (1 г геля содержит 20 мг активного вещества) и капсул (1 капсула содержит 300 мг активного вещества). **ВЕНОРУТОН ФОРТЕ** (таблетки и капсулы) – 1 капсула содержит 300 мг активного вещества (таблетка – 500 мг). *Рутозиды* способствуют укреплению стенок капилляров и нормализации их проницаемости. Блокируют агрегацию эритроцитов и оказывают защитное действие на эндотелий сосудов. При хронической венозной недостаточности Венорутон уменьшает выраженность таких ее проявлений, как отеки, боль, судороги, трофические расстройства, варикозный дерматит и варикозные язвы. Благодаря благоприятному воздействию препарата на проницаемость и резистентность стенок капилляров, он способствует замедлению развития диабетической ретинопатии. Кроме того, его влияние на реоло-

гические свойства крови способствует предотвращению микротромбозов и других поражений сетчатки сосудистого генеза. **ВЕНОРУТОН ГЕЛЬ** способствует укреплению стенок капилляров и нормализации их проницаемости, уменьшает отеки, а также выраженность других симптомов, связанных с хронической венозной недостаточностью нижних конечностей или травматическим повреждением. Обладает противовоспалительным действием. При местном применении основные компоненты активного вещества быстро проникают через эпидермальный барьер. Гель не содержит спирта, легко впитывается, не имеет запаха и не оставляет жирных пятен. Наносить на пораженное место утром и вечером, мягко втирая до полного впитывания.

**АНАВЕНОЛ** – комбинированный препарат, выпускаемый в таблетках. В одной таблетке содержится *30 мг рутозида*, *1,5 мг эскулина* и *дигидроэргокристина 0,5 мг*. Обладает венотонизирующим действием, снижает проницаемость сосудистой стенки, улучшает микроциркуляцию. *Дигидроэргокристин*, полусинтетическое производное из группы алкалоидов спорыньи, расширяет артериолы, повышает тонус вен и улучшает периферическое кровообращение. *Рутозид* и *эскулин* – вазопротекторы, обладающие антиэкссудативным действием. Препарат применяется по 2 таблетки 3 раза в сутки первую неделю, далее переходят на поддерживающую терапию по одной таблетке 3 раза в сутки.

**ТРОКСЕРУТИН-МИК (Троксерутин Врамед)** – капсулы, содержащие по 0,2 г *троксерутина*. **ТРОКСЕРУТИН ЛЕЧИВА** – капсулы по 300 мг. Троксерутин оказывает венотонизирующее и ангиопротекторное, противоотечное, антиоксидантное действие. Препарат нормализует проницаемость капилляров и снижает их ломкость, повышает их тонус, укрепляет сосудистую стенку, уменьшает агрегацию тромбоцитов, обладает противовоспалительным эффектом при состояниях, связанных с хронической венозной недостаточностью, за счет Р-витаминной активности. При применении препарата иногда отмечаются аллергические реакции (кожная сыпь), диспепсические расстройства, головная боль. **ТРОКСЕРУТИН ГЕЛЬ**, 2% гель для наружного применения (1 г содержит 20 мг троксерутина), выпускается в тубах по 40 г. Хорошо всасывается с поверхности кожи при наружном использовании. Увеличивает плотность сосудистой стенки, уменьшает экссудацию жидкой части плазмы и диapedез клеток крови. Снижает экссудативное воспаление в сосудистой стенке, ограничивает прилипание к ее поверхности тромбоцитов. При пероральном, парентеральном и местном использовании нормализует проницаемость стенок капилляров. В результате лечения исчезает чувство тяжести в ногах, уменьшается отеки нижних конечностей, улучшается трофика. **ТРОКСЕВАЗИН (Троксерутин)** выпускается в виде 2% гомогенного геля в тубах по 40 г. 1 г геля содержит 20 мг *троксерутина* и капсулах, 1 капсула содержит 0,300 г *троксерутина (троксерутина)*. Препарат представляет собой смесь гидроксипропановых производных рутина, в которой преобладает тригидроксипропанол, проявляющий Р-витаминную активность. Активный компонент включен в гидрофильную среду, создающую условия для оптимального освобождения и резорбции лекарственного средства; уменьшает проницаемость и ломкость капилляров, оказывает противоотечное и противовоспалительное действие. Действует противовоспалительно на околососудистую ткань, улучшает трофические нарушения при варикозном синдроме. Препарат обладает хорошей кожной переносимостью и не обладает сенсibilизирующим эффектом. Гель наносит утром и вечером на пораженные участки кожи с помощью легких массирующих движений до его полного проникновения в кожу. *Гель наносит только на неповрежденную поверхность. Необходимо избегать попадания на открытые раны, глаза и слизистые оболочки. Капсулы применяют*

*внутри, во время еды. Успех лечения препаратом зависит от его регулярного применения в достаточных дозах в течение длительного времени.*

**ВЕНОЛАЙФ** – комбинированный препарат для наружного применения, содержащий *20 мг троксерутина*, *50 мг декспантенола* и *2,5 мг (300 ЕД) гепарина натрия*. Выпускается в виде геля в алюминиевых тубах по 30 г и 40 г. Действие препарата основано на фармакологических эффектах входящих в него компонентов. *Троксерутин* обладает Р-витаминной активностью, снижает сосудисто-тканевую проницаемость и ломкость капилляров, способствует микроциркуляции и трофике тканей, уменьшает застойные явления в венах, оказывает противоотечное, противовоспалительное и ангиопротекторное действие. *Декспантенол* – провитамин В<sub>5</sub>. В коже превращается в пантотеновую кислоту, играющую важную роль в процессах ацетилирования и окисления. Способствует регенерации поврежденных тканей, улучшает обменные процессы, улучшает всасывание гепарина. *Гепарин* – антикоагулянт прямого действия, естественный противосвертывающий фактор организма, способствует регенерации соединительной ткани за счет угнетения активности гиалуронидазы, активизирует фибринолитические свойства крови, препятствует тромбообразованию, улучшает регионарный кровоток, обладает противовоспалительным эффектом. Гель наносит тонким слоем на пораженный участок и вокруг него 2–3 раза в сутки, курс лечения 2–3 недели. *В месте нанесения препарата может возникнуть кожная сыпь и зуд.*

Гель **ВЕНОГЕПАНОЛ** – комбинированное средство для наружного применения, обладает противовоспалительным и антитромботическим действием. Входящий в состав препарата гепарин обладает местным антитромботическим, противоотечным и противовоспалительным действием, улучшает местный кровоток. Другим действующим веществом является *венорутинол*, синтетический аналог троксерутина, оказывает венотонизирующее и ангиопротекторное действие, нормализует проницаемость стенок капилляров, повышает их тонус. Наряду с ангиопротекторным действием *венорутинол* оказывает противоотечное и противовоспалительное действие при состояниях, связанных с хронической венозной недостаточностью. *Декспантенол* стимулирует грануляцию и эпителизацию тканей, а также улучшает всасывание гепарина. Препарат наносит на пораженный участок 1–3 раза в сутки. При лечении заболеваний вен препарат применяют в виде повязок с гелем.

## ПРЕПАРАТЫ РАСТИТЕЛЬНОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ

**АНТИСТАКС** – препарат растительного происхождения с капилляропротекторным действием, содержащий в 1 капсуле *180 мг сухого экстракта красных листьев винограда*. Содержит *флавоноиды*, основным является *кверцетин глюкуроид* и *изокверцетин*. При приеме препарата стабилизируются мембраны эндотелиальных клеток и увеличивается эластичность сосудов, нормализуется сосудистая проницаемость, образование отеков замедляется и уменьшаются уже существующие. *При приеме возможны аллергические реакции.*

**ЭСЦИН (Аэсцин, Венитан)** – растительный препарат из экстракта каштана конского для наружного применения в виде 1% геля и 1% крема, в 1 г которых содержится 50 мг экстракта из плодов каштана конского, в т.ч. эсцина 10 мг. Плоды каштана конского содержат гликозиды – *эсцин*, *эскулин*, *фраксин*, *флавоноидные гликозиды-кверцетрин*, *изокверцетрин* и др. *Эсцин* тритерпеновый гликозид, обладающий выраженными венотонизирующими и капилляроукрепляющими свойствами, оказывает противоотечное и противовоспалительное действие. Гликозид снижает проницаемость плазмолемфатического барьера, снижает лимфоток и восстанавливает сосудистую проницаемость. Увеличение эсцина в препа-













**ФАРМРЫНОК | Выставки**


 <p><b>ДЕТСКИЙ ДОКТОР ПРИГЛАШАЕТ:</b> <b>Программа для родителей</b> <b>"ЗДОРОВЬЕ МОЕГО РЕБЕНКА"</b></p> <p>22 марта, 2008 г., Новый Арбат, 36, здание мэрии Москвы</p>	<p>ОРГАНИЗАТОРЫ: Научный центр здоровья детей РАМН Союз Педиатров России Московский государственный медико-стоматологический университет Росздрава</p> <p>ПРИ ПОДДЕРЖКЕ: Федерального агентства по здравоохранению и социальному развитию</p>	<p>ОРГАНИЗАТОР ВЫСТАВКИ: ООО "Экспо пресс" Тел./факс: (495) 745-39-62/63</p> <p>ИНТЕРНЕТ-ПОДДЕРЖКА: <a href="http://expodata.ru">expodata.ru</a></p>	<p>ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:</p> <p>ЗДОРОВЬЕ ШКОЛЬНИКА</p> <p>БЕРЕМЕННОСТЬ</p> <p>МОСКОВСКИЕ Аптеки</p> <p>ЖЕНСКОЕ ЗДОРОВЬЕ</p> <p>TERRA MEDICA</p> <p>Айстенюк</p> <p>ЧАДО.РУ</p>
--	---	--	---

<p>ВСЕРОССИЙСКОЕ ОБЩЕСТВО НЕВРОЛОГОВ РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ</p> <p>Научно-практическая конференция</p> <p><b>"Новые технологии в диагностике, лечении и реабилитации неврологических заболеваний"</b></p>	<p>Здание Правительства г. Москвы, ул. Новый Арбат, 36 25-26 марта 2008 г.</p>	<p>ОРГАНИЗАТОР ВЫСТАВКИ: ООО "Экспо пресс" Тел./факс: (495) 745-39-62/63</p> <p>ИНТЕРНЕТ-ПОДДЕРЖКА: <a href="http://expodata.ru">expodata.ru</a></p>
---	--	--


**Специализированная выставка «Профилактика сердечно-сосудистых заболеваний — новые ориентиры»,**  
 проходящая в рамках Российской научно-практической Конференции  
**«Профилактика сердечно-сосудистых заболеваний в первичном звене здравоохранения»**  
 25-26 марта, г. Новосибирск

По участию в Конференции (НИИ терапии СО РАМН): Завьялова Лариса Георгиевна, (383) 267-47-43, 211-75-08, E-mail: office@iimed.ru  
 По участию в выставке (ЗАО «Фирма «АПЕКС»): Микова Анна Сергеевна (383) 330 76 16, 330 42 30, E-mail: apex-expo@list.ru, apeks@nov.net


<p>Всероссийская специализированная выставка. Конгресс</p>	 <p><b>МЕДИЦИНСКАЯ ТЕХНИКА</b> <b>НИЖНЕВОЛЖСКИЙ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ ФОРУМ</b></p>	<p><b>25-27 МАРТА 2008</b> ВОЛГОГРАД</p>	 <p><b>Волгоград ЭКСПО</b> ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР</p>	<p>Тел./факс: (8442) 26-52-72 E-mail: vadim@volgogradexpo.ru <a href="http://www.volgogradexpo.ru">www.volgogradexpo.ru</a></p>
--	---	--	--	---


XIII международная специализированная выставка  

**ФАРМАЦИЯ - 2008**  
 ЛИГАС LIGAS

**25 - 28 марта**  
 г. Уфа, Республика Башкортостан  
 тел./факс: (347) 252-39-88, 252-67-19


 <p>Международная Медицинская Ассамблея</p> <p><b>«НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ»</b></p> <p>ежегодно: март (Германия), сентябрь (Австрия)</p>	<p>30 марта - 4 апреля 2008 года Германия</p>	 <p>МЕДИЦИНА ЗА КАЧЕСТВО ЖИЗНИ</p>	<p>Тел./факс: (495) 229-87-78, 229-87-79, E-mail: moql@moql.ru, <a href="http://www.moql.ru">http://www.moql.ru</a></p>
---	---	---	---


 <p>Российская академия государственной службы при Президенте РФ</p>	<p><b>Международная научно-практическая конференция</b>  <b>Профилактика рака шейки матки:</b>  <b>Взгляд в будущее</b> 31 марта - 3 апреля 2008 г</p>	
<p>Тел.: (495) 938-9211 Факс: (495) 938-2458</p> <p>e-mail: expo@mediexpo.ru <a href="http://www.mediexpo.ru">http://www.mediexpo.ru</a></p>	<p><b>М+Э МЕДИ Экспо</b></p>	

 <p>Красота. Здоровье. Долголетие Специализированная выставка и конференция</p>	<p><b>со 2 по 6 апреля 2008 г.</b> пл. Победы, д. 2, ст. м. «Московская», Северо-Западный выставочный центр</p>	 <p>организатор выставки ООО «Директ-П»</p>
<p><b>КРАСОТА • ЗДОРОВЬЕ • ДОЛГОЛЕТИЕ</b></p>	<p>Справки по телефонам: (812) 974-22-69, 740-13-26.</p>	<p><a href="http://www.kzd.spb.ru">www.kzd.spb.ru</a></p>

<p>В рамках конференции состоится выставка современных образцов медицинской техники и лекарственных препаратов</p>	<p><b>III Всероссийский съезд врачей акушеров-гинекологов</b></p>	<p><b>03 – 04 апреля 2008 года</b> Санкт-Петербург</p>	 <p>ЧЕЛОВЕК И ЕГО ЗДОРОВЬЕ</p>	<p>ОРГКОМИТЕТ: 194044, Россия, Санкт-Петербург, а/я 204 тел/ф: 812-542 3591; 542 7291 812-542 2225; 541 8893 E-mail: ph@peterlink.ru <a href="http://congress-ph.ru">http://congress-ph.ru</a></p>
--	---	--	---	--

<p><b>3 – 4 апреля 2008 года</b></p>	 <p>VI НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ <b>«ВНУТРИБОЛЬНИЧНЫЕ ИНФЕКЦИИ В СТАЦИОНАРАХ РАЗЛИЧНОГО ПРОФИЛЯ, ПРОФИЛАКТИКА, ЛЕЧЕНИЕ ОСЛОЖНЕНИЙ»</b></p> <p>Место проведения: Москва, Здание Правительства Москвы, ул. Новый Арбат, 36/9</p>	<p>Информационно-выставочное агентство <b>«ИнфоМедФарм Диалог»</b></p> <p>119034, Москва, ул. Пречистенка, 28 т./ф.: (495) 797-6292 (многоканальный) т./ф.: (495) 637-4542, 637-4123 E-mail: info@infomedfarmdialog.ru website: <a href="http://www.infomedfarmdialog.ru">www.infomedfarmdialog.ru</a></p>	 <p>ИНФОМЕДФАРМ ДИАЛОГ</p>
--------------------------------------	---	--	---

<p>Конгресс</p> <p><b>«ПАЛЛИАТИВНАЯ МЕДИЦИНА И РЕАБИЛИТАЦИЯ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ»</b></p>	<p><b>8 апреля 2008 года</b> Турция</p>	 <p>МЕДИЦИНА ЗА КАЧЕСТВО ЖИЗНИ</p>	<p>Тел./факс: (495) 229-87-78, 229-87-79, E-mail: moql@moql.ru, <a href="http://www.moql.ru">http://www.moql.ru</a></p>
--	---	---	---

 <p>4-й Международный форум <b>MedSoft-2008</b> Выставка и конференция по медицинским информационным технологиям</p>	<p><b>9 – 11 апреля</b> г. Москва</p>	<p>Ассоциация Развития Медицинских Информационных Технологий (АРМИТ)</p>	<p>Тел./факс: (495) 400-1062 e-mail: info@armit.ru <a href="http://www.armit.ru">http://www.armit.ru</a></p>
---	---	--	--



**ОАО "Тюменская ярмарка"**

**15 -18 апреля 2008**

**Здравоохранение. Медицинское оборудование и техника, услуги и фармацевтика**


**Индустрия красоты**

ОАО "Тюменская ярмарка"  
Адрес: Россия, 625013, г. Тюмень, ул. Севастопольская, 12, Выставочный зал  
Телефакс: (3452) 48-53-33, 48-66-99; E-mail: fair@bk.ru, expo@tyumfair.ru

**В рамках конференции состоится выставка современных образцов медицинской техники и лекарственных препаратов**

Российская и Всеармейская научно-практическая конференция  
**ВОПРОСЫ НЕФРОЛОГИИ В ПРАКТИКЕ ТЕРАПЕВТА И ЭНДОКРИНОЛОГА**

**17 - 18 апреля 2008**  
Санкт-Петербург  
ВМедА  
им. С.М. Кирова


  
ЧЕЛОВЕК И ЕГО ЗДОРОВЬЕ

ОРГКОМИТЕТ:  
194044, Россия, Санкт-Петербург, а/я 204  
тел/ф: 812-542 3591; 542 7291  
812-542 2225; 541 8893  
E-mail: ph@peterlink.ru  
http://congress-ph.ru

**Современные достижения дерматовенерологии**

1. Лекционно-образовательный курс  
2. Прямая трансляция Курса в лечебные учреждения РФ  
3. Вручение участникам Курса сертификата ФГУ УНМЦ УДП РФ с указанием количества прослушанных часов

**23 апреля 2008 г.**  
Москва  
Романов пер., д. 2

  
МЕДЗНАНИЯ

**Организаторы:**  
ФГУ УНМЦ УДП РФ  
Тел.: 8-903-5633360  
Фирма «МЕДЗНАНИЯ»  
Тел.: 614-4061, 614-4363  
8-903-5633888  
E-mail: medicinet@mail.ru  
www.medQ.ru

**23—25 апреля 2008** Выставочный комплекс им. П. Алабина, Самара

**ДИТЯ И МАМА Самара**

**babу EXPO BOOM**  
Выставка товаров и услуг для будущих мам и детей

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА:  
Российское общество акушеров-гинекологов  
Министерство здравоохранения Самарской обл.  
Администрация городского округа Самара

  
ОРГАНИЗАТОРЫ:  
РТЕ GROUP

Москва  
тел.: +7(495) 101 44 07  
факс: +7(495) 101 44 17  
e-mail: md@rte-expo.ru

Самара  
тел.: +7(846) 270 41 00  
факс: +7(846) 270 41 72  
e-mail: md@expodom.ru

3-я Специализированная выставка-форум по вопросам акушерства, гинекологии и педиатрии

**ТЕХНОПАРК**  
ОАО ТОМСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕПОВОЙ ЦЕНТР  
г. Томск, ул. Вершинина, 76  
Тел.: (3822) 416940.  
Факс: (3822) 419768  
E-mail: m@t-park.ru  
HTTP://www.t-park.ru

  
ТОМСК 2008

**23 - 25 апреля 2008 года в Томске**

**МЕДИЦИНА. ЗДРАВООХРАНЕНИЕ. ФАРМАЦЕВТИКА**

11-я Межрегиональная специализированная выставка-ярмарка

**Третья международная выставка социальной, медицинской помощи, товаров и услуг для пожилых людей**

**"ЗАБОТА, ПОМОЩЬ, МИЛОСЕРДИЕ"**  
**24-26 апреля**

  
С-Петербург

Санкт-Петербург,  
Большой пр. В.О., 103  
Павильоны 4, 6 с 10.00-18.00  
Тел/Факс (812) 329-2286,  
329-2274  
zabota.lenexpo@mail.ru  
www.zabota.lenexpo.ru

**В рамках конференции состоится выставка современных образцов медицинской техники и лекарственных препаратов**

Всероссийская научно-практическая конференция  
**ПОЛЕНОВСКИЕ ЧТЕНИЯ**


**28 - 30 апреля 2008**  
Санкт-Петербург

  
ЧЕЛОВЕК И ЕГО ЗДОРОВЬЕ

ОРГКОМИТЕТ:  
194044, Россия, Санкт-Петербург, а/я 204  
тел/ф: 812-542 3591; 542 7291  
812-542 2225; 541 8893  
E-mail: ph@peterlink.ru  
http://congress-ph.ru

**XIII ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ Аптечная сеть России**

**28-29 апреля 2008 года**  
Москва,  
ул. Новый Арбат, 36

  
КСТ групп

По вопросам участия в конференции обращаться:  
(499) 317-59-77, 317-59-88,  
317-68-88, 317-83-27  
info@kstgroup.ru  
www.kstgroup.ru


**Апрель Нижний Новгород 2008**

**Медфармконвенция**

Информация на сайте [www.gxp.ru](http://www.gxp.ru), [project@gxp.ru](mailto:project@gxp.ru) и по тел.: (495) 617-42-12

Информационный партнёр  
**МОСКОВСКИЕ Антеки**  
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ГАЗЕТА

**15 - 16 мая 2008 года**


  
ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ МЕДИЦИНСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

VI НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ  
**«ФАРМАКОЛОГИЧЕСКИЕ И ФИЗИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ЛЕЧЕНИЯ В ОТОРИНОЛАРИНГОЛОГИИ»**

Место проведения: Москва, Здание Правительства Москвы, ул. Новый Арбат, 36/9

Информационно-выставочное агентство  
**"ИнфоМедФарм Диалог"**

119034, Москва, ул. Пречистенка, 28  
т./ф.: (495) 797-6292 (многоканальный)  
т./ф.: (495) 637-4542, 637-4123  
E-mail: info@infomedfarmdialog.ru  
website: www.infomedfarmdialog.ru

  
ИНФОМЕДФАРМ ДИАЛОГ

**20-23 МАЯ 2008**  
НОВОСИБИРСК

  
ufi

**МЕДСИБ-2008**  
XIX МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ МЕДИЦИНСКАЯ ВЫСТАВКА  
**ЗДРАВООХРАНЕНИЕ СИБИРИ**

  
СИБИРСКАЯ ЯРМАРКА  
SIBERIAN FAIR

Красный пр-т, 220/10  
Тел.: (383) 2106290  
Факс: (383) 2259845  
ponkrat@sibfair.ru  
www.medsib.sibfair.ru

**Современные возможности диагностики и лечения нарколологических и психических заболеваний**

1. Лекционно-образовательный курс  
2. Прямая трансляция Курса в лечебные учреждения РФ  
3. Вручение участникам Курса сертификата ФГУ УНМЦ УДП РФ с указанием количества прослушанных часов

**21 мая 2008 г.**  
Москва  
Романов пер., д. 2

  
МЕДЗНАНИЯ

**Организаторы:**  
ФГУ УНМЦ УДП РФ  
Тел.: 8-903-5633360  
Фирма «МЕДЗНАНИЯ»  
Тел.: 614-4061, 614-4363  
8-903-5633888  
E-mail: medicinet@mail.ru  
www.medQ.ru



# Медицина, Красота и Здоровье

## 28-30 мая 2008г.

специализированная выставка

ОАО «УралЭкспо», г. Оренбург,  
тел./факс: (3532) 99-69-39, 99-69-40  
e-mail: uralexpo@yandex.ru, www.uralexpo.ru



### ФЕСТИВАЛЬ "КРАСОТА НА ВОЛГЕ"

5 Всероссийская специализированная выставка косметики, парфюмерии и оборудования для салонов красоты

III Открытый Чемпионат по парикмахерскому искусству    III Открытый Чемпионат по моделированию ногтей    III Открытый Чемпионат косметологов «РОСА»    III Открытый Чемпионат по визажу и боди-арт

Организатор:  
Выставочный центр "ВолгоградЭКСПО"  
Тел./факс: (8442) 26-52-72, 23-30-95  
E-mail: krasota@volgogradexpo.ru  
www.volgogradexpo.ru

## 28-31 МАЯ 2008 ВОЛГОГРАД

29 – 30 мая 2008 года



### НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И МЕТОДЫ ДИАГНОСТИКИ РАЗЛИЧНЫХ ГРУПП ЗАБОЛЕВАНИЙ, ЛАБОРАТОРНЫЙ АНАЛИЗ»

Место проведения: Москва, Здание Правительства Москвы, ул. Новый Арбат, 36/9

Информационно-выставочное агентство "ИнфоМедФарм Диалог"


119034, Москва, ул. Пречистенка, 28  
т./ф.: (495) 797-6292 (многоканальный)  
т./ф.: (495) 637-4542, 637-4123  
E-mail: info@infomedfarmdialog.ru  
website: www.infomedfarmdialog.ru



### Ежегодная конференция Российского общества ринологов, г. Калуга

1. Лекционно-образовательный курс  
2. Прямая трансляция Курса в лечебные учреждения РФ  
3. Вручение участникам Курса сертификата ФГУ УНМЦ УДП РФ с указанием количества прослушанных часов

29-31 мая 2008 г. г. Калуга



Организаторы:  
ФГУ УНМЦ УДП РФ  
Тел.: 8-903-5633360  
Фирма «МЕДЗНАНИЯ»  
Тел.: 614-4061, 614-4363  
8-903-5633888  
E-mail: medicinet@mail.ru  
www.medQ.ru

11-я Международная стоматологическая конференция и выставка

## СТОМАТОЛОГИЯ

Санкт-Петербург

# 20-22 мая 2008

+7 (812) 380 60 00/06



БЕСПЛАТНЫЙ ИМЕННОЙ БЕДЖ для посещения выставки  
Вы можете распечатать на сайте: [www.primexpo.ru/stomatology](http://www.primexpo.ru/stomatology)

Май Красноярск

# Медфармконвенция 2008

Информация на сайте [www.gxp.ru](http://www.gxp.ru), [project@gxp.ru](mailto:project@gxp.ru) и по тел.: (495) 617-42-12

Информационный партнёр



МОСКОВСКИЕ АПТЕКИ  
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ГАЗЕТА

14-ая специализированная выставка

## Здоровье Карелии 2008

Мир здоровья и красоты

4-6 июня Петрозаводск



EUROFORUM  
выставочное агентство

Тел./факс (8142) 76-83-00, 76-87-96, 78-30-23  
euroforum@karelia.ru  
www.euroforum.karelia.ru

международная специализированная выставка  
[www.sportmedexpo.ru](http://www.sportmedexpo.ru)

## спортмед'08

tel/fax: +7(495) 105 81 32/33/34 e-mail: sportmed@fairexinter.com

10-12 июня москва-экспоцентр


новые продукты для ассортимента аптек

ЭКСПОЦЕНТР expocalber F I F E X

## Медицина

в спорте и отдыхе

международная специализированная выставка  
[www.nutrasport.ru](http://www.nutrasport.ru)



## Нутраспорт'08

tel/fax: +7(495) 105 81 32/33/34 e-mail: nutra@fairexinter.com

10-12 июня москва-экспоцентр

новые продукты для ассортимента аптек

ЭКСПОЦЕНТР expocalber F I F E X

## Питание

для здоровья и спорта

# Красота и Грация

Международный Фестиваль красоты  
VIII специализированная выставка


## 10 - 13 июня, 2008 года г. Сочи



ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ «СОЧИ-ЭКСПО ТПП г. СОЧИ»  
(495) 745-77-09, (8622) 620-524, 642-333, 648-700, 647-555  
E-mail: krasota@sochi-expo.ru; www.sochi-expo.ru

## МЕДИЦИНА+

XVII Международная специализированная выставка



НАШ АДРЕС:  
Россия, Нижний Новгород, Всероссийское ЗАО "Нижегородская ярмарка"  
(831) 277-55-83, 277-51-93  
E-mail: Lia@yarmarka.ru, http://www.yarmarka.ru

# 16-18 июня 2008 ГОДА

26 - 28 июня 2008 г. г. СОЧИ, ГК «ЖЕМЧУЖИНА»

# «МЕДИЦИНА - СЕГОДНЯ И ЗАВТРА»

IX СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА



ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ «СОЧИ-ЭКСПО ТПП г. СОЧИ» Тел.: (8622) 62-05-24, 64-23-33, (495) 745-77-09 E-mail: medicina@sochi-expo.ru

## Специализированные выставки и мероприятия во II полугодии 2008 года

Дата	Мероприятие	Организатор	Город
<b>Июль</b>			
2-4 июля	"Фитофарм-2008" XII Международный съезд	МЦ "Адаптоген"	С.-Петербург
<b>Сентябрь</b>			
9-10 сентября	"Медицина за качество жизни" III Общероссийский форум (Сибирский ФО)	ООД "Медицина за качество жизни"	Новосибирск
11-13 сентября	EXPOMED-2008 IX специализированная выставка. Форум Российской ассоциации медицинской лабораторной диагностики (РАМЛД)	ВК "Сочи-Экспо ТПП г. Сочи". ГК "Жемчужина"	Сочи
11-13 сентября	"Интермед" XV специализированная выставка-ярмарка "Промышленность. Здоровье. Человек" V Всероссийский медико-промышленный форум	ЗАО "Кузбасская Ярмарка"	Новокузнецк
17-19 сентября	"Ежегодная неделя медицины Ставрополя" Специализированная выставка	ВЦ "Прогресс"	Ставрополь
18-20 сентября	"Индустрия красоты-2008" 9-я специализированная выставка	ООО "Парад-Экспо"	Астрахань
19-20 сентября	"Здоровье нации - основы процветания России" IV Всероссийский форум	ООО "Лига Здоровья нации". Место проведения: ЦВЗ "Манеж"	Москва
23-24 сентября	"Фармакотерапия и диетология в педиатрии" Научно-практическая конференция "Охрана здоровья детей - новые технологии 2008" Медицинская специализированная выставка	ВК "Меткомцентр"	Иваново
23-25 сентября	"Здоровье Ямала" Новые разработки в медицине, ЛС, медоборудование и технологии	ВК "Экспо-Сиб"	Ноябрьск, ЯНАО
23-25 сентября	"Медицина. Фармакология" Специализированная выставка	ООО "Дальэкспоцентр"	Владивосток
24 сентября	"Диагностика и лечение органов пищеварения с позиции доказательной медицины" Повышение квалификации медицинских работников	ФГУ УНМЦ УДП РФ, фирма "Медзнания". Место проведения: Романов пер., д. 2	Москва
24-25 сентября	"Медицина за качество жизни" III Общероссийский форум (Дальневосточный ФО)	ООД "Медицина за качество жизни"	Хабаровск
25-28 сентября	"Поражения органов зрения" Юбилейная конференция - 190 лет кафедре офтальмологии ВМедА	ОО "Человек и его здоровье"	С.-Петербург
29-30 сентября	"Восстановительная медицина и реабилитация-2008" V Международный конгресс	ООО "Экспо-пресс". Место проведения: ул. Новый Арбат, д. 36/9	Москва
29 сентября - 2 октября	"Охрана здоровья матери и ребенка-2008" 10-я Международная медицинская специализированная выставка "Мать и дитя" Научный форум	ЗАО "МедиЭкспо". Место проведения: ЦМТ	Москва
30 сентября - 2 октября	"Больница" 13-я Международная специализированная выставка по здравоохранению "Фармация" Международная выставка по фармации "ЭстетикМед" 6-я Международная специализированная выставка "Стоматология" Специализированная выставка	ООО "Примэкспо"	С.-Петербург
Сентябрь	"Медфармконвенция-2008" Региональные медико-фармацевтические научно-образовательные конференции и курсы	ООО "Центр эффективных технологий управления"	Рязань
Сентябрь	"Пятая научно-практическая конференция по СПИД"	ОО "Человек и его здоровье"	С.-Петербург
<b>Октябрь</b>			
1-4 октября	"Социальные грани. Мир семьи" Межрегиональная специализированная выставка	ООО "КСК "Экспо-Град"	Екатеринбург
2-3 октября	3-я научно-практическая конференция неврологов и нейрохирургов Юга России	ВЦ "Прогресс"	Ростов-на-Дону
2-3 октября	"Инфекционные болезни и антимикробные средства" 6-я научно-практическая конференция	ИВА "ИнфоМедФармДиалог". Место проведения: ул. Новый Арбат, д. 36/9	Москва
2-5 октября	"Мир медицины-2008" Специализированная выставка и конференция "Здоровье и красота" XII специализированная выставка	ОАО "Хабаровская международная ярмарка"	Хабаровск
7-8 октября	"Медицина за качество жизни" III Общероссийский форум (Уральский ФО)	ООД "Медицина за качество жизни"	Екатеринбург
7-8 октября	"Актуальные проблемы менингококковой инфекции и гнойных бактериальных менингитов" Научно-практическая конференция	ООО "Экспо-пресс". Место проведения: Новый Арбат 36/9С	Москва
7-9 октября	"Медицина-2008" XVII Международная специализированная выставка	ВЦ "БашЭкспо"	Уфа
7-10 октября	"Сибирская неделя здоровья и красоты" в объединенной экспозиции "Индустрия Красоты" 7-я выставка-ярмарка "Фитнес-салон" "Медицина" 13-я специализированная выставка "Мать и дитя" Специализированная выставка	ВЦ "Интерсиб" ВК "Омск-Экспо"	Омск
9-11 октября	"Стоматология Ставрополя" Ежегодная специализированная выставка	ВЦ "Прогресс"	Кисловодск
9-11 октября	"Гомеопатия-2008" День Российской гомеопатии 7-я Медицинская специализированная выставка-ярмарка	ВК "РимиЭкспо". Место проведения: Центральный дом ученых РАН	Москва
14-15 октября	"Управление качеством медицинской помощи и системы непрерывного образования медицинских работников" Российский конгресс	ООО "Экспо-пресс". Место проведения: РАГС	Москва
14-15 октября	"Мир людей с ограниченными возможностями" 5-я Медицинская выставка	ВК "РимиЭкспо". Место проведения: ВВЦ, пав. 19	Москва
15-17 октября	"Волгодрэвэкспо" 13-я Международная выставка "ДДД - дезинфекция, дезинсекция, дератизация" 5-я специализированная выставка	ОАО "Казанская ярмарка"	Казань
16-17 октября	"Санкт-Петербургские дерматологические чтения" II Российская научно-практическая конференция с международным участием	ОО "Человек и его здоровье"	С.-Петербург
16-18 октября	"СамараМедЭкспо 2008" Специализированная выставка	RTE-Group	Самара
21-23 октября	"Сургут Медика-2008" Новые разработки в медицине, ЛС, медоборудование и технологии	ВК "Экспо-Сиб"	Сургут
21-24 октября	"Аптека-2008" 15-я Международная специализированная выставка Неделя профессионалов фарминдустрии Медико-фармацевтический конгресс	ЗАО "Евроэкспо". Место проведения: СК "Олимпийский"	Москва
22 октября	"Офтальмология" Повышение квалификации медработников	ФГУ УНМЦ УДП РФ, фирма "Медзнания". Место проведения: Романов пер., д. 2	Москва
22-24 октября	"Терапевтические проблемы пожилого возраста" Российская научно-практическая конференция к 50-летию возрождения Российского научного медицинского общества терапевтов	ОО "Человек и его здоровье"	С.-Петербург
22-24 октября	"Здравоохранение. Стоматология" 25-я Межрегиональная специализированная выставка	ВЦ "Вета"	Воронеж
28-30 октября	"Скорая помощь-2008" 9-й ежегодный научный форум и специализированная выставка	ЗАО "МедиЭкспо". Место проведения: ЦМТ	Москва
29-30 октября	"ФармМедОбращение-2008" Всероссийская конференция	Место проведения: ТТК "Измайлово"	Москва
29-30 октября	"Медицина за качество жизни" III Общероссийский форум (Северо-Западный ФО)	ООД "Медицина за качество жизни"	С.-Петербург
30 октября - 1 ноября	"Медицина и косметология-2008" 9-я специализированная выставка	ОАО "Балтик-Экспо"	Калининград
Октябрь	"Проблемы качества жизни в здравоохранении" Конференция	ООД "Медицина за качество жизни"	Турция
<b>Ноябрь</b>			
5-7 ноября	III Национальный конгресс терапевтов	Дирекция Национального конгресса терапевтов. Место проведения: РАГС	Москва
9-12 ноября	XIV Всероссийский съезд сердечно-сосудистых хирургов	НЦ ССХ им. А.Н. Бакулева РАМН	Москва
11-12 ноября	"Медицина за качество жизни" III Общероссийский форум (Приволжский ФО)	ООД "Медицина за качество жизни"	Нижний Новгород
11-12 ноября	"Кардиопульмонология-2008" I Национальный конгресс	ООО "Экспо-пресс". Место проведения: РАГС	Москва
12-14 ноября	"Косметология и эстетическая медицина-2008" Специализированная выставка	RTE-Group	Самара
12-15 ноября	"Медицина и здоровье" 14-я Международная выставка	ВЦ "Пермская ярмарка"	Пермь
13-14 ноября	"Актуальные проблемы оказания психиатрической помощи в Северо-Западном регионе РФ" Российская научно-практическая конференция с международным участием	ОО "Человек и его здоровье"	С.-Петербург
13-15 ноября	"Курортная и спортивная медицина" IX специализированная выставка "Проблемы и перспективы санаторно-курортного лечения и реабилитации в здравницах России. Современное состояние спортивной медицины" IX Научно-практическая конференция	ВК "Сочи-Экспо ТПП г. Сочи"	Сочи
18-21 ноября	"Московский Международный форум Здоровья и Красоты" "Московский Медицинский салон" IV Форум и конференция "Национальный альянс дерматологов и косметологов" II Форум "Красота и здоровье. Путешествие за здоровьем" Выставки	ООО "Глобал Экспо". Место проведения: Гостиный двор	Москва
18-21 ноября	"Российский медицинский форум" - Московской медицинской академии им. И.М. Сеченова 250 лет III Конгресс с международным участием	"ММА-Экспо". Место проведения: Колонный зал Дома Союзов	Москва
19 ноября	"Качество жизни урологического пациента" Повышение квалификации медицинских работников	ФГУ УНМЦ УДП РФ, фирма "Медзнания". Место проведения: Романов пер., д. 2	Москва
20-21 ноября	"Современная патология. Проблемы и решения" Вторая научно-практическая конференция	ИВА "ИнфоМедФармДиалог". Место проведения: ул. Новый Арбат, д. 36/9	Москва
20-22 ноября	"Формула красоты. Мир детства" Выставка	ООО "Максимум-Информ"	Тверь
25-27 ноября	"Профессия и здоровье" VII Всероссийский конгресс	АОН "Здоровье работающего населения России". Место проведения: РАМН, просп. Вернадского, д. 84	Москва
25-29 ноября	"Человек и его здоровье" XIII Российский национальный конгресс	ОО "Человек и его здоровье"	С.-Петербург
26-27 ноября	"Медицина за качество жизни" III общероссийский форум (Южный ФО)	ООД "Медицина за качество жизни"	Ростов-на-Дону
Ноябрь	"Эндокринологические аспекты в педиатрии" 3-я городская научно-практическая конференция	ИВА "ИнфоМедФармДиалог". Место проведения: ул. Новый Арбат, д. 36/9	Москва
<b>Декабрь</b>			
4-6 декабря	"Стиль. Мода. Красота" 10-я Юбилейная специализированная выставка	ВЦ "Прогресс"	Ставрополь
8-10 декабря	"Здравоохранение-2008" 18-я Международная выставка	Фирма ЗАО "Экспоцентр". Место проведения: ЦВК "Экспоцентр"	Москва
8-10 декабря	"Реализация приоритетного национального проекта в сфере здравоохранения" в рамках выставки "Здравоохранение" Всероссийский форум	ООО "Экспо-пресс". Место проведения: ЦВК "Экспоцентр"	Москва
15-16 декабря	"ДелиБьюти" Научный косметологический конгресс и выставка	ООО "Экспо-пресс". Место проведения: Новый Арбат 36/9	Москва
17 декабря	"Актуальные проблемы кардиологии" Повышение квалификации медицинских работников	ФГУ УНМЦ УДП РФ, фирма "Медзнания". Место проведения: Романов пер., д. 2	Москва
18-19 декабря	"Здоровье столицы" 7-я Московская Ассамблея	ИВА "ИнфоМедФармДиалог". Место проведения: ул. Новый Арбат, д. 36/9	Москва
Декабрь	"Росмедпром" Выставка и закрытое совещание	ООО "Экспо-пресс". Место проведения: ЦМТ	Москва
Декабрь	"Проблемы боли и обезболивание в клинической медицине" Конференция	ООД "Медицина за качество жизни"	Египет

## Размещение ЛС в торговых залах аптек самообслуживания с позиций безопасности применения

**Кирщина Ирина Анатольевна**  
Ассистент кафедры УЭФ ФДПО и ФЗО ПГФА (Пермь)  
**Солонина Анна Владимировна**  
Проректор ПГФА (Пермь), зав. кафедрой УЭФ ФДПО и ФЗО; д.ф.н., проф.  
**Киселева Лариса Георгиевна**  
доцент кафедры УЭФ ФДПО и ФЗО ПГФА (Пермь), к.ф.н.

В настоящее время в ассортименте лекарственных средств (ЛС) аптек значительную часть составляют препараты безрецептурного отпуска (БРО). Существующая практика лекарственного обеспечения населения предполагает самостоятельный выбор потребителями таких препаратов для покупки (ответственное самолечение), и во многих аптеках такие препараты даже размещены в открытой выкладке торговых залов. Между тем бесконтрольное применение лекарственных препаратов даже безрецептурного отпуска может быть небезопасным. По результатам изучения данных литературы выявлено, что в большинстве развитых стран существуют критерии отнесения ЛС к препаратам БРО, основным из которых является безопасность применения ЛС в амбулаторной практике. В этой связи нами проведено изучение ЛС, включенных в «Перечень ЛС, отпускаемых без рецепта врача» с позиций безопасности для потребителя. В выборку вошло 1099 МНН препаратов, широко представленных на фармацевтическом рынке. Изучение и систематизация перечня ЛС БРО проводилась по следующим критериям:

Критерий 1: принадлежность лекарственных препаратов к спискам А и Б;

Критерий 2: наличие детских ЛФ;

Критерий 3: противопоказания, взаимодействия, побочные эффекты, предостережения.

### Критерий 1

**На первом этапе анализа** из Перечня ЛС БРО были выделены лекарственные препараты, включенные в списки А и Б, т.к. списки А и Б формируются с фармакологических позиций с учетом безопасности для потребителя; имеют небольшую терапевтическую широту (интервал между пороговой и высшей терапевтическими дозами) и утвержденные высшие разовые и суточные дозы; требуют тщательного инструктирования больного и (или) его родственников о порядке приема этих ЛС и др. В этой связи эти препараты, по нашему мнению, должны иметь ограничение разового отпуска и должны отпускаться только по рецептам.

Анализ ЛС БРО по принадлежности к спискам А и Б показал, что лекарственные препараты списка А в перечне ЛС БРО отсутствуют; количество ЛС БРО, включенных в список Б по МНН – 86 наименований, что составляет 7,6%.

### Критерий 2

**Следующий этап** исследования заключался в анализе перечня препаратов по наличию в нем детских лекарственных форм, т.к. дети имеют более высокую чувствительность к лекарственным препаратам, и отпуск таких ЛС требует особого консультирования. Анализ показал, что 45 препаратов имеют детские лекарственные формы, что составляет 4,1%.

### Критерий 3

Некоторые категории больных нуждаются в дополнительной информации при приобретении ЛС, т.к. риск развития побочных эффектов у них значительно выше, чем у обычных пациентов. Это:

- **беременные и кормящие женщины**, т.к. применение ЛС во время беременности является одним из факторов риска развития врожденных пороков у плода, некоторые препараты могут быть токсичны для грудного ребенка, другие – замедляют лактацию;
- **пациенты с недостаточной функцией печени, почек**, т.к. основные пути элиминации лекарственных веществ и их метаболитов – выведение через почки и печень. При нарушении функции почек удлиняется действие веществ, которые выводятся почками, а при заболеваниях печени то же самое происходит с веществами, которые в основном метаболизируются в печени. Недостаточность функций этих органов, как правило, замедляет процессы экскреции лекарств с закономерным возрастанием их токсичности;
- **пациенты с аллергическими реакциями**. Согласно статистическим данным, риск развития аллергических реакций для большинства медицинских препаратов составляет от 1 до 3%;
- **пациенты, уже принимающие другие ЛС** (взаимодействия ЛС с другими ЛС, пищей и т.п.). Совместное применение ЛС может сопровождаться усилением (синергизм) или ослаблением (антагонизм) эффекта одного или нескольких из них, что небезопасно для здоровья пациента;
- **пациенты, занятые на работах, требующих повышенного внимания** (водители транспорта и т.п.). При назначении (рекомендации) ЛС лицам, занятым на работах, требующих повышенного внимания, необходимо учитывать, имеют ли эти препараты противопоказания (предостережения) по данной характеристике ЛС.

### Критерий – безопасность использования

Кроме того, препараты безрецептурного отпуска (за исключением ЛС, отнесенных к списку Б) были изучены по критериям безопасности использования. Для анализа были выделены конкретные характеристики (критерии) ЛС, оказывающие влияние на безопасность его использования:

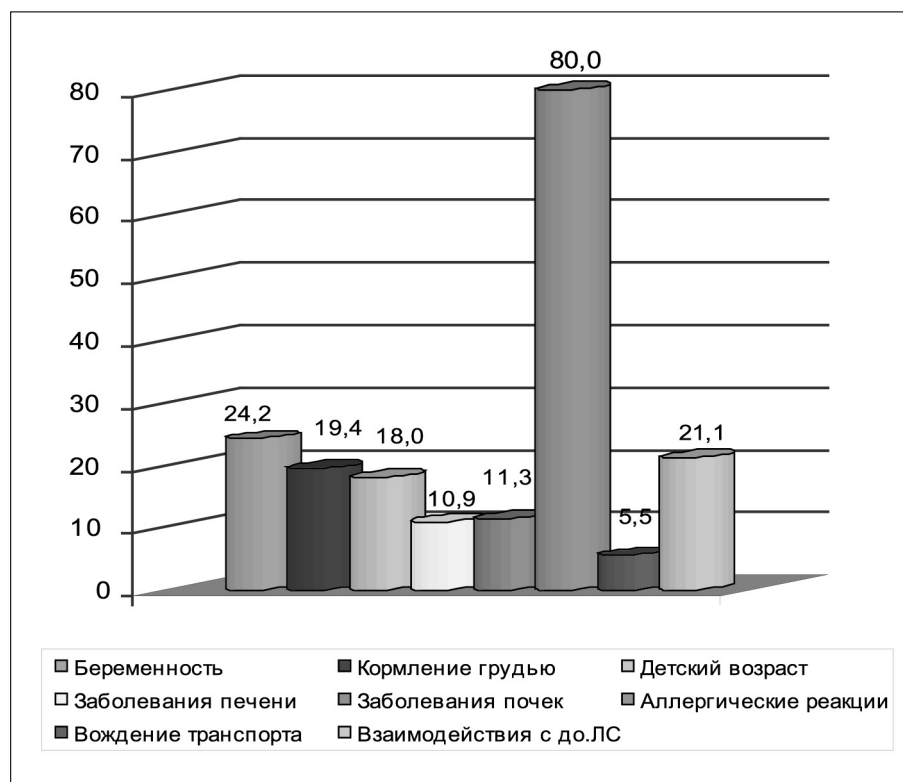
- **противопоказан (с осторожностью) во время беременности, кормлении грудью, детском возрасте; при заболевании (недостаточной функции) печени, почек, аллергических реакциях; пациентам, занятым на работах, требующих повышенного внимания);**
- **лекарственные препараты, при использовании которых возможно развитие (побочные эффекты) аллергических реакций;**
- **лекарственные препараты, применение которых может привести к взаимодействию с другими, уже применяемыми ЛС.**

Источник информации о безопасности применения ЛС БРО: данные типовых клинико-фармакологических статей (ТКФС) из Государственного реестра ЛС и инструкций по медицинскому применению лекарственных средств.

### Результаты исследования по критериям

В процессе анализа обнаружены препараты по каждому из выбранных критериев (рис. 1).

Рис. 1. Изучение ЛС БРО по безопасности использования



Самой многочисленной группой по количеству выявленных препаратов оказалась группа ЛС, во время приема которых возможно развитие различных аллергических реакций (818 МНН препаратов – 80%). Наименьшее количество – 56 препаратов (5,5%) имеют ЛС, применять которые необходимо с осторожностью лицам, занятым на работах, требующих повышенного внимания. Однако в процессе анализа выявлено, что большинство препаратов имеют совпадения по нескольким из выбранных характеристик безопасности использования. Таким образом, препарат, вошедший в какую-нибудь из групп, попал и в другую группу, если по данному критерию он также имеет указание в ТКФС. Следовательно, для объективности изучения безопасности использования ЛС возникла необходимость сгруппировать и систематизировать препараты по выявленным комбинациям побочных эффектов, предостережений, противопоказаний и взаимодействий. Для анализа нами были изучены имеющиеся комбинации побочных эффектов, предостережений, противопоказаний, взаимодействий и проведена их систематизация. В результате анализа выявлено 72 комбинации противопоказаний, в каждую из которых вошло от 1 до 460 ЛП (от 0,09 до 45,4%). Наибольший удельный вес (45,4%) занимает побочное действие – «аллергические реакции».

## ФАРМПЕРСОНАЛ

Предлагаем всем специалистам, работодателям присылать свои резюме и информацию об имеющихся вакансиях для размещения в газете «Московские аптеки»

Обращаться в редакцию по телефонам:

(495) 170-93-20,  
(495) 170-93-04



Подписка на газету «Московские аптеки» и журнал «Нормативные документы в фармации и здравоохранении» оформляется с любого месяца в редакции!

Годовая подписка комплект 11 номеров 1896,73

Контакты: тел./факс: (495) 170-93-20  
info@mosapteki.ru  
www.mosapteki.ru

**Табл. 1** TOP-10 наиболее часто встречающихся противопоказаний побочных эффектов

Комбинации критериев безопасности использования	Кол-во ЛП	Уд. вес, %	№ комб.
1. Аллергические реакции	460	45,4	9
2. Аллергические реакции, взаимодействие	58	5,72	13
3. Аллергические реакции, детский возраст	28	2,76	15
4. Берем., кормление грудью, аллергические реакции	24	2,36	26
5. Все противопок. ( за искл. вождения транспорта)	23	2,27	3
6. Беременность, аллергические реакции	17	1,67	12
7. Берем., кормл. грудью, детский возраст, аллерг. реакции, взаимодействие с др. ЛС	14	1,38	19
8. Заболевания почек, аллергические реакции	14	1,38	21
9. Берем., кормл. грудью, детский возраст, аллерг. реакции	14	1,38	25
10. Берем., кормл. грудью, детский возраст, аллерг. реакции, взаимодействие с др. ЛС	11	1,08	20
Итого:	663	65,5%	
ВСЕГО: 72 комбинации	1013	100,00	

Количество препаратов в выборке, не имеющих противопоказаний – 177 (табл. 2). 480 препаратов (47,3%) имеют противопоказание по одному из следующих критериев безопасности применения: аллергия, детский возраст, заболевания печени, вождение транспорта, взаимодействия, беременность. Более 300 ЛП (32%) имеют указание по 2–5 из выбранных критериев безопасности использования. 9 ЛП имеют все анализируемые противопоказания, что составляет 0,9% от общего числа ЛП. 23 ЛП (2,3%) имеют все противопоказания, за исключением вождения транспорта.

**Табл. 2** Структура Перечня ЛС БРО по вариантам комбинаций

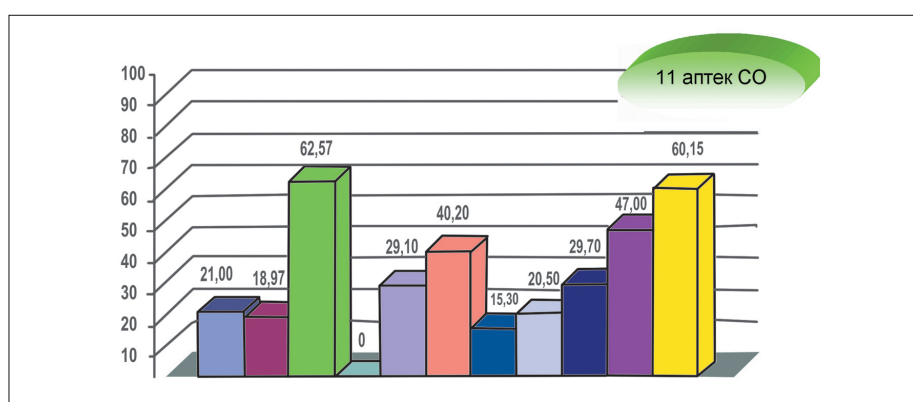
Комбинации критериев безопасности использования	Кол-во ЛП	Уд. вес, %
1. Не имеют выбранных противопоказаний	177	17,4
2. Имеют 1 критерий противопоказаний и побочных действий	480	47,3
3. Имеют все противопоказания и побочные действия	9	0,9
4. Имеют все противопоказания (за исключением вождения транспорта)	23	2,3
5. Имеют от 2 до 5 критериев	324	32
ВСЕГО в перечне (за исключением ЛС Сп. Б)	1013 (92,2% от ЛС БРО, имеющих на рынке ЛС)	100,0

↑ Таким образом, большинство ЛС БРО имеют довольно серьезные противопоказания и (или) побочные действия, их применение является небезопасным, требует особого профессионального консультирования и дифференцированного подхода при размещении в торговом зале аптек.

Изучение фактического состояния размещения ЛС в аптеках самообслуживания (11 аптек разных территорий России) показало:

- ✓ ЛС БРО размещаются в открытой выкладке 10 из 11 аптек и занимают от 15 до 62% ассортимента (рис. 2);
- ✓ многие ЛС БРО, находящиеся в открытой выкладке аптек, имеют серьезные побочные действия и противопоказания, что говорит о небезопасности их использования;
- ✓ покупки ЛС БРО совершаются без должного консультирования;
- ✓ не все консультанты торгового зала имеют фармацевтическое образование, что не позволяет гарантировать надлежащее профессиональное консультирование;
- ✓ при размещении ЛС БРО в торговом зале не применяется дифференцированный подход.

**Рис. 2.** Удельный вес ЛС БРО в открытой выкладке аптек



Нами разработаны подходы к размещению ЛС БРО в торговом зале АСО с позиций безопасности для потребителя. В качестве критериев безопасности размещения нами были выделены:

- ✓ принадлежность лекарственных препаратов к спискам А и Б;
- ✓ наличие детской лекарственной формы;
- ✓ влияние ЛС на пациентов, относящихся к различным группам риска использования лекарств.

↑ Принадлежность ЛС к списку А или Б является, на наш взгляд, убедительным основанием для запрещения его к открытой выкладке, т.к.:

- ✓ списки А и Б формируются с фармакологических позиций с учетом безопасности для потребителя;
- ✓ имеют небольшую терапевтическую широту (интервал между пороговой и высшей терапевтическими дозами) и утвержденные высшие разовые и суточные дозы;
- ✓ требуют тщательного инструктирования больного и (или) его родственников о порядке приема этих ЛС;
- ✓ особых условий хранения (ЛС, относящиеся к спискам А и Б, хранятся изолированно, в запирающихся металлических шкафах под замком (список А) и в деревянных шкафах под замком (список Б)).

**В этой связи эти препараты, по нашему мнению, должны иметь ограничение розового отпуска и должны отпускаться только по рецептам.**

Как показало изучение, мотивами приобретения лекарств для детей в основном являются рекомендации специалистов – 74% (назначения врача – 50%, рекомендации фармацевтического работника – 3,0%, назначения врача и рекомендации фармацевтического работника – 21,0%). При этом достаточно большой процент (более 25%) покупателей приобретают лекарственные препараты для детей под влиянием рекламы, по личной инициативе либо по совету знакомых или родственников (влияние рекламы – 10%, личная инициатива – 2%, совет знакомых или родственников – 14%) (рис. 4).

**Рис. 3.** Мотивы приобретения ЛС для детей



← Дети имеют более высокую чувствительность к ЛС, решение о приобретении ЛС для ребенка, по нашему мнению, должно быть принято только после обязательной консультации с провизором, поэтому открытая выкладка детских лекарственных форм должна быть запрещена.

По результатам исследования все ЛС БРО с позиций безопасности применения (для принятия решения по их выкладке) нами разделены на три группы (рис. 5):

1. ЛС, требующие дополнительного профессионального консультирования и открытая выкладка которых нецелесообразна (должна быть запрещена) (в эту группу вошли ЛП, которые относятся к списку Б, имеющие детские ЛФ, имеющие 1 противопоказание: «детский возраст», «заболевание печени»), а также препараты, имеющие комбинацию из двух и более критериев противопоказаний (побочных действий).

2. ЛС, открытая выкладка которых возможна с дополнительной предупреждающей информацией (к этой группе мы отнесли ЛП, которые имеют 1 противопоказание: «беременность (кормление грудью)», «Аллергические реакции», «Вождение транспорта», а также ЛП, имеющие нежелательные взаимодействия с другими ЛС, пищей).

3. ЛС, открытая выкладка которых возможна без дополнительных ограничений (к этой группе нами отнесены ЛП, не имеющие выбранных противопоказаний, побочных действий и взаимодействий с другими ЛС, пищей).

**Рис. 4.** Блок-схема размещения ЛС в торговом зале

Размещение ЛС в торговом зале		
Открытая выкладка	Открытая выкладка с сигнальной информацией	Закрытая выкладка
ЛП, не имеющие противопоказаний, побочных действий, взаимодействий с др. ЛС, пищей	ЛП, имеющие 1 противопоказание (побочное действие): «беременность (кормление грудью)», «аллергические реакции», «вождение транспорта», нежелательное взаимодействие с др. ЛС, пищей	Препараты Сп. Б Детские ЛФ ЛП, имеющие комбинации от 2 до 5 критериев противопопок. (побочных действий, взаим.). Имеющие противопоказания «детский возраст», «заболевания печени»

Учитывая повышенный риск развития побочных эффектов у некоторых категорий граждан и необходимость предоставления им дополнительной информации, при размещении ЛС для этих категорий населения должна быть предусмотрена соответствующая сигнальная информация.

#### Открытая выкладка без ограничений

По результатам исследований нами разработаны перечни ЛС БРО, открытая выкладка которых возможна без дополнительных ограничений (табл. 3) и ЛС БРО, открытая выкладка которых возможна с дополнительной предупреждающей информацией (табл. 4).

**Табл. 3** Структура перечня ЛС БРО, открытая выкладка которых возможна без дополнительных ограничений

Лекарственные средства	Кол-во ЛП	%
ЛРС и препараты на основе ЛРС	5	2,8
Монопрепараты	5	2,8
Комбинированные ЛП	33	18,6
Гомеопатические ЛП	134	75,7
Итого:	177 (16% от ЛС БРО)	100,0

Как видно из таблицы, наибольший удельный вес (75,7%) имеют гомеопатические препараты, что вполне обоснованно, так как лекарственное вещество в гомеопатических препаратах содержится в минимальных концентрациях и, как правило, является безопасным для потребителя. По нозологическому признаку, наибольший удельный вес в данном перечне имеют препараты для лечения заболеваний ЖКТ и желчевыводящих путей (10,1%), далее идут препараты для лечения заболеваний кожи (6,2%), третье место занимают препараты для лечения урологических заболеваний (5,1%) и др.

В перечень ЛС БРО, открытая выкладка которых возможна с соответствующей сигнальной информацией, вошло 484 ЛП (44%). Исходя из нозологического признака, в перечень вошли группы препаратов: общетонизирующие, препараты для лечения ЖКТ, препараты для лечения заболеваний кожи, препараты для лечения заболеваний сердца, седативные и снотворные препараты и др.

**Табл. 4** Структура перечня ЛС БРО, открытая выкладка которых возможна с соответствующей сигнальной информацией

ЛП	Противопоказаны при (к-во ЛП)					Общее к-во ЛП	%
	Беременность	Берем., кормлен. гр.	Аллерг. реакц.	Вожд. трансп.	Взаим. с др. ЛС		
Монопрепараты	-	4	15	-	2	21	4,3
Комбинирован.	1	2	147	3	7	160	33,0
ЛРС и преп. на основе ЛРС	1	-	100	-	-	101	20,9
Гомеопатич.	2	2	198	-	-	202	41,7
Итого:	4	8	460	3	9	484	100,0

Для повышения информирования посетителей аптек при выборе препаратов в торговых залах предложены варианты предупреждающих надписей и сигнальная информация для ЛС, открытая выкладка которых возможна с дополнительными ограничениями (рис. 6).

**Рис. 6.** Варианты предупреждающих надписей и сигнальная информация (с учетом цвета)

Беременность, кормление грудью	«Осторожно! Противопоказано при беременности и кормлении грудью»	Красный
Аллергические реакции	«Внимание! При применении препарата возможны аллергические реакции. Проконсультируйтесь с провизором»	Красный
Вождение транспорта	«Осторожно! Противопоказано при занятии деятельностью, требующей концентрации внимания»	Желтый
Взаимодействие с др. ЛС, пищей	«Осторожно, возможны нежелательные лекарственные реакции при взаимодействии с другими препаратами (пищей, алкоголем и т.п.)»	Зеленый

При размещении товаров БРО необходимо также учитывать условия хранения, указанные в инструкции для применения конкретного препарата и в соответствующих нормативно-правовых актах.

Соблюдение предложенных рекомендаций при выкладке ЛС в торговых залах аптек самообслуживания будет способствовать повышению информированности покупателей и безопасности использования ЛС в аптеках с открытой выкладкой товаров.

По материалам доклада на конференции «Аптека завтрашнего дня: что следует изменить» в рамках выставки «АПТЕКА-2007»

## Витаминные и витаминно-минеральные комплексы: аптечные продажи

С приходом весны многие чувствуют недостаток витаминов, который может проявляться снижением работоспособности, усталостью и т.д. Пища, которой ежедневного питается большинство россиян (полуфабрикаты, рафинированные продукты и пр.), не содержит необходимого количества витаминов. Поэтому для восполнения дефицита витаминов необходимо принимать препараты, восполняющие недостаток данных веществ, – поливитаминные и витаминно-минеральные комплексы. В настоящем аналитическом обзоре мы проанализируем российский рынок витаминных препаратов, как лекарственных средств (ЛП Группы), так и биологически активных добавок (БАД Группы), за 2007 год. Все данные приведены в ценах оптовой аптечной закупки.

За 2007 год через российские аптеки было реализовано ~ 67 млн упаковок ЛП Группы на общую сумму более 4 млн руб.. Объем продаж БАД Группы значительно ниже – 12 млн упаковок и ~ 860 руб. соответственно. Соотношение объемов продаж ЛП и БАД Группы представлено на рис. 1.

Среди ЛП Группы по стоимостному объему продаж лидируют препараты импортного производства, по натуральному – отечественного. Во многом преобладание в стоимостном объеме продаж у зарубежных ЛП Группы объясняется значительно более высокой ценой (средневзвешенная цена 1-й условной упаковки ЛП Группы российского производства чуть более 20 руб., а импортного – более чем в 6 раз выше – около 133 руб.). Что касается БАД Группы, то отечественные препараты значительно преобладают как по денежному, так и по натуральному объемам продаж – рис. 2.

Первое место среди торговых наименований ЛП Группы занял отечественный препарат *Компливит*, на долю которого пришлось около 11% от стоимостного объема продаж всех ЛП Группы – табл. 1. В сравнении с 2006 годом, объемы розничной реализации *Компливита* выросли более чем на 19% в рублях. На втором месте широко известный посетителям аптек витаминно-минеральный комплекс *Витрум* (6,1% руб.), на третьем – *Супрадин* (5,0% руб.). Отметим, что большинство ЛП Группы, вошедших в TOP-20, – импортного производства, исключение составляют только 3 препарата – лидер рейтинга *Компливит*, *Компливит-Актив* (17-е место) и *Био-макс* (20-е место). Данная ситуация объясняется не только более высокой ценой на зарубежные ЛП Группы, но и более активной рекламной поддержкой импортных препаратов.

Лидером продаж среди БАД Группы стал витаминно-минеральный комплекс *Алфавит* от компании «Аквирон ЗАО» (более 16% руб.) – табл. 2. Хотя *Алфавит* лидирует со значительным преимуществом (доля *Мульти-табс Малыш Са+*, занявшего второе место, ниже более чем в 2,5 раза – около 6%), объемы продаж данного препарата, снизились. По итогам 2007 г. 7-е место занял *Стрикс форте* (3% руб.) – витаминно-минеральный комплекс «направленного» действия, применяемый для профилактики заболеваний органов зрения. *Стрикс форте* появился в российских аптеках в марте прошлого года и к декабрю 2007 г. увеличил объемы ежемесячной розничной реализации почти в 20 раз! (С ~ 250 тыс руб. до ~ 4,2 млн руб.) С 188 на 20-е место переместились в 2007 году *Гамсы* – детский витаминный комплекс, выпускаемый в виде жевательной резинки. Многих детей, в особенности младшего возраста, заставить принимать какие-либо препараты достаточно сложно. Яркая упаковка и уникальная лекарственная форма помогают решить эту проблему. Значительно улучшили свое положение в рейтинге БАД Группы также *Центрум с лютеином*, *Алфавит 50+*, *Центрум Сильвер с лютеином*, *Центрум Матерна*, *Стрикс Кидс*.

Ассортимент витаминных и витаминно-минеральных комплексов, представленных на сегодняшний день в российских аптеках, достаточно разнообразен. Поэтому практически любой посетитель аптеки может подобрать себе препарат в зависимости от предпочтений и финансовых возможностей. Однако при наличии каких-либо заболеваний необходимо проконсультироваться с врачом, чтобы избежать возможных побочных эффектов.

Компания DSM Group  
Ксения НЕДОГОВОРОВА



### DSM РОССИЯ

**РОЗНИЧНЫЙ АУДИТ АПТЕЧНОГО РЫНКА**

- ОПЕРАТИВНО данные по всей России - каждый месяц
- ОЧЕНЬ ОПЕРАТИВНО через 25 рабочих дней у Вас на столе данные по прошедшему месяцу
- УНИКАЛЬНО не только ГЛС, но и парафармацевтика



125040, Москва, 5-ая ул. Ямского поля, д.7 стр.2  
Тел.: (495) 780-72-63, 780-72-64  
Факс: (495) 780-72-65  
http://www.dsm.ru

В статье использованы данные розничного аудита фармацевтического рынка России DSM Group, СМК соответствует требованиям ISO 9001:2000.

Рис. 1 Соотношение общероссийских коммерческих продаж ЛП+БАД Группы в зависимости от типа товара, 2007 г.

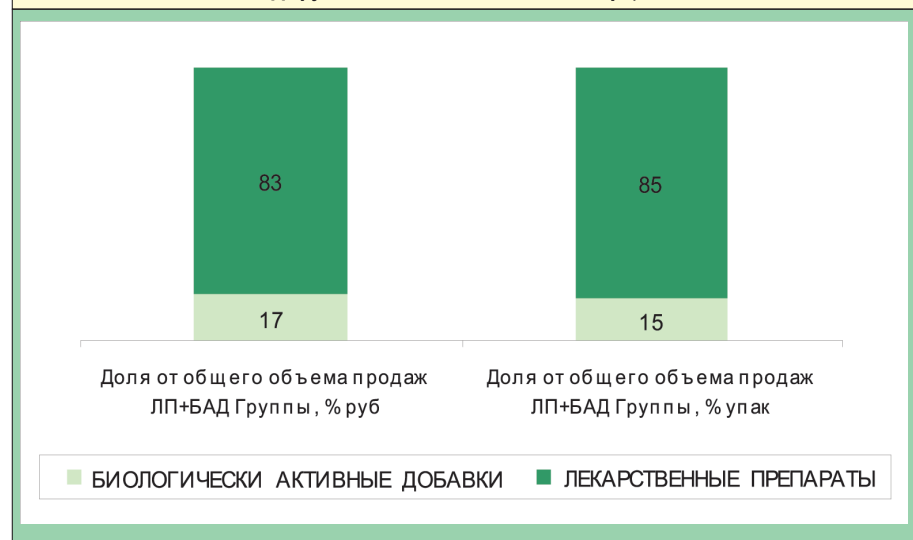


Рис. 2 Соотношение общероссийских аптечных продаж ЛП Группы и БАД Группы в зависимости от страны-производителя, 2007 г.

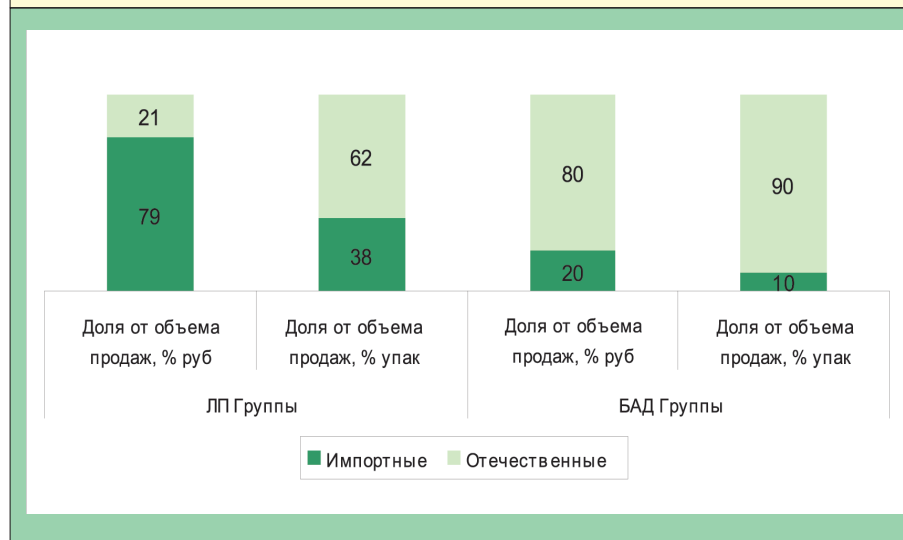


Табл. 1 TOP-20 общероссийских коммерческих продаж ЛП Группы, 2007 г., % руб.

№ п/п	Место 2006	Торговое наименование	Доля от общего объема продаж, % руб.	Прирост к 2006 г., % руб.
1	1	КОМПЛИВИТ	11,8	19,7
2	2	ВИТРУМ	6,1	15,0
3	4	СУПРАДИН	5,0	35,3
4	5	ЭЛЕВИТ ПРОНАТАЛЬ	4,2	26,7
5	6	НЕЙРОМУЛЬТИВИТ	3,9	21,7
6	7	БИОВИТАЛЬ ГЕЛЬ ДЛЯ ДЕТЕЙ (КИНДЕР БИОВИТАЛЬ)	3,5	16,9
7	8	ВИТРУМ ПРЕНАТАЛ ФОРТЕ	3,1	14,1
8	10	СПЕЦИАЛЬНОЕ ДРАЖЕ МЕРЦ	3,0	17,1
9	9	ВИТРУМ БЬЮТИ	2,5	- 6,0
10	12	ПИКОВИТ	2,4	12,1
11	11	МУЛЬТИ-ТАБС МАЛЫШ	2,3	4,0
12	15	МУЛЬТИ-ТАБС ЮНИОР	2,1	15,7
13	22	МУЛЬТИ-ТАБС ИНТЕНСИВ	1,8	28,6
14	21	ВИТРУМ ПРЕНАТАЛ	1,6	17,0
15	20	ВИТРУМ БЭБИ	1,6	14,1
16	18	ВИТРУМ ЦЕНТУРИ	1,6	6,6
17	27	КОМПЛИВИТ-АКТИВ	1,6	36,8
18	14	ВИТРУМ ВИЖН	1,5	- 17,6
19	17	ДУОВИТ	1,4	- 11,2
20	24	БИО-МАКС	1,4	13,2

Источник: DSM Group

Табл. 2 TOP-20 общероссийских коммерческих продаж БАД Группы, 2007 г., % руб.

№ п/п	Место 2006	Торговое наименование	Доля от общего объема продаж, % руб.	Прирост к 2006 г., % руб.
1	1	АЛФАВИТ	16,4	- 26,1
2	2	МУЛЬТИ-ТАБС МАЛЫШ СА +	6,3	3,7
3	23	ЦЕНТРУМ С ЛЮТЕИНОМ	5,4	21,1
4	3	АЛФАВИТ ШКОЛЬНИК	4,6	5,3
5	5	ДУОВИТ ДЛЯ МУЖЧИН	4,1	6,7
6	8	ДУОВИТ ДЛЯ ЖЕНЩИН	3,1	3,5
7	NEW	СТРИКС ФОРТЕ	3,0	NEW
8	6	АЛФАВИТ МАМИНО ЗДОРОВЬЕ	2,7	0,9
9	9	САНА-СОЛ ВИТАМ-МИНЕР КОМПЛЕКС Д/БЕРЕМ. И КОРМЯЩИХ	2,7	1,8
10	40	АЛФАВИТ 50+	2,7	10,2
11	75	ЦЕНТРУМ СИЛЬВЕР С ЛЮТЕИНОМ	2,4	10,2
12	88	ЦЕНТРУМ МАТЕРНА	2,1	9,0
13	45	СТРИКС КИДС	2,1	7,8
14	4	АЛФАВИТ ДЛЯ ДЕТЕЙ	1,5	- 5,1
15	13	ВИТАМИНЫ ДЛЯ БОЛЬНЫХ ДИАБЕТОМ	1,5	- 0,8
16	15	ЛЕДИС ФОРМУЛА "ДЛЯ ВОЛОС, КОЖИ И НОГТЕЙ"	1,4	1,3
17	28	АЛФАВИТ БИОРИТМ	1,4	3,4
18	12	ВЕТОРОН-Е	1,4	- 1,6
19	42	АЛФАВИТ ЭФФЕКТ	1,2	3,7
20	188	ГАМСЫ	1,0	4,7

Источник: DSM Group

## Мониторинг ЛС, применяемых для лечения гипотиреоза

Одно из самых распространенных заболеваний эндокринной системы, по статистике, гипотиреоз. Особенно часто это заболевание встречается в удаленных от моря регионах. Гипотиреоз – заболевание, связанное с недостаточным обеспечением органов и тканей человека гормонами щитовидной железы.

При дефиците тиреоидных гормонов, которые необходимы для нормального функционирования практически каждой клетки организма, развиваются тяжелые изменения всех без исключения органов и систем, в том числе со стороны нервной системы. Обычно это происходит, когда щитовидная железа не вырабатывает необходимое количество гормонов. К развитию гипотиреоза могут привести заболевания щитовидной железы, перенесенные операции на щитовидной железе, недостаточное поступление йода в организм с пищей, заболевание гипофиза.

При уменьшении количества гормонов щитовидной железы нарушается обмен веществ, ухудшается работа сердечно-сосудистой системы, желудочно-кишечного тракта, психическая и половая активность. Симптомы заболевания развиваются медленно, незаметно, поэтому заболевший человек долгое время не обращается к врачу.

В начальной стадии проявления болезни самые различные, не всегда позволяющие догадаться об их истинной причине. Люди жалуются на снижение фона настроения, упадок сил, отсутствие энергии. Появляется зябкость, медлительность, сонливость в дневное время. Кожа становится сухой, шелушится. Увеличивается масса тела при неизменном образе жизни. Замедляется частота сердеч-

ных сокращений. При дальнейшем течении болезни присоединяются нарушения памяти, слабость при физической нагрузке, судороги в мышцах. Иногда развивается депрессия.

В связи с тем, что при гипотиреозе отсутствуют встречающиеся исключительно при нем симптомы и изменения, для выявления заболевания пользуются высокочувствительными методами гормонального анализа крови.

Гипотиреоз – первое эндокринное заболевание, при котором стали применять заместительную терапию. Раньше применяли высушенную и размолотую в порошок щитовидную железу животных, но сегодня это средство применяется редко. Это препараты, в которых практически невозможно точно дозировать содержание тиреоидных гормонов, так как это биологическая ткань. Современные точно дозированные синтетические препараты по структуре не отличаются от тироксина человека и позволяют легко и эффективно поддерживать стойкий эутиреоз на фоне их приема, как правило, всего один раз в день. Основной принцип лечения гипотиреоза, особенно в начале лечения, это осторожность и постепенность, а также подбор дозы с учетом возраста больных, тяжести гипотиреоза, наличия сопутствующих заболеваний и характеристик назначаемого препарата.

Для мониторингового исследования спроса были использованы данные, основанные на статистике обращений в справочную службу Центра фармацевтической информации и на сайт ArtekaMos.ru.

На рис. 1 представлено соотношение спроса на препараты данной группы с февраля по март 2008 года в сравнении с аналогичным периодом 2007 года. Можно отметить, что произошло значительное повышение спроса на все препараты данной группы. Лидером спроса стал препарат **L-Тироксин 50 Берлин Хеми**. Препарат показан при всех случаях гипотиреоза, включая врожденный гипотиреоз и острый период аутоиммунного тиреоидита, а также в случаях доказанного субклинического гипотиреоза. Эффективность, безопасность и полная биоэквивалентность тироксину доказаны в многочисленных длительных и масштабных клинических испытаниях.

Для проведения мониторингового исследования стоимости лекарственных средств, применяемых для лечения гипотиреоза, были использованы данные, полученные от 479 аптечных предприятий, из них 54 – государственной и 425 – иной формы собственности.

На рис. 2 представлено соотношение средних розничных цен на ЛС, применяемые для лечения гипотиреоза за период с февраля по март 2008 года в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. В результате проведенного анализа стоимости можно отметить, что средние розничные цены на эти препараты в 2008 году понизились на 4% по сравнению с прошлым годом. Понижение цены



Информационно-аналитический отдел

Тел.: 621-97-23, 624-28-58

произошло у препарата **Баготирокс** (19%). Повышение цены произошло на препараты **L-Тироксин** (7%), **Эферокс** (10%).

Четкое соблюдение рекомендаций врача и правильный прием препаратов позволяет полностью устранить симптомы гипотиреоза. Если же гипотиреоз не лечить, состояние может постепенно ухудшаться. У детей это приводит к необратимой задержке роста, физического и психического развития, у пожилых людей может развиваться тяжелое, нередко смертельное осложнение – гипотиреоидная кома.

Профилактика гипотиреоза заключается в соблюдении рациона питания, обеспечивающего достаточное поступление йода в организм, и своевременном лечении заболеваний щитовидной железы.

По вопросам заключения договоров на проведение маркетинговых исследований обращайтесь в информационно-аналитический отдел ГУП города Москвы «Центр фармацевтической информации Департамента здравоохранения» по телефону: 8 (495) 624-28-58.

Рис. 1 СООТНОШЕНИЕ СПРОСА НА ЛС, ПРИМЕНЯЕМЫЕ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ГИПОТИРЕОЗА, С ФЕВРАЛЯ ПО МАРТ 2008 Г. В СРАВНЕНИИ С ТЕМ ЖЕ ПЕРИОДОМ 2007 Г.

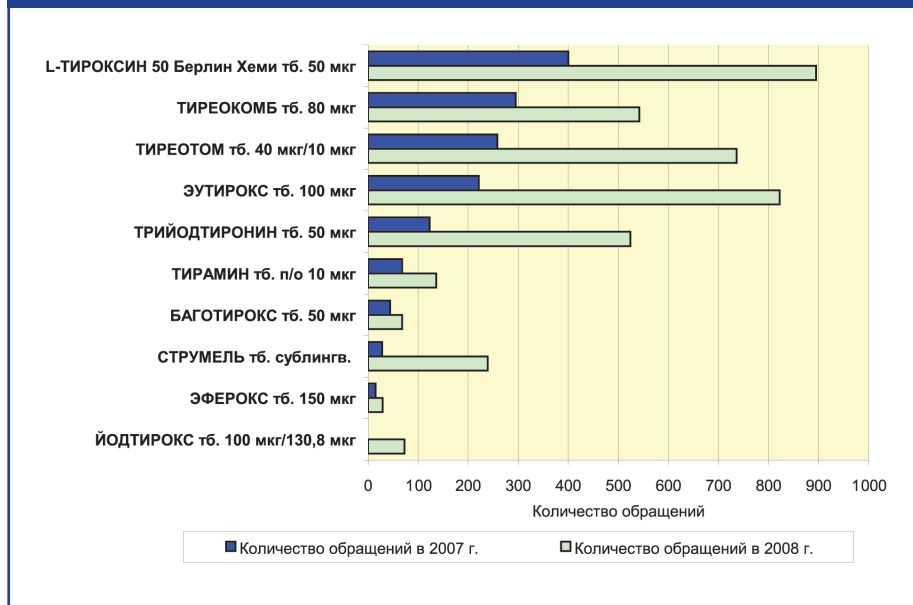
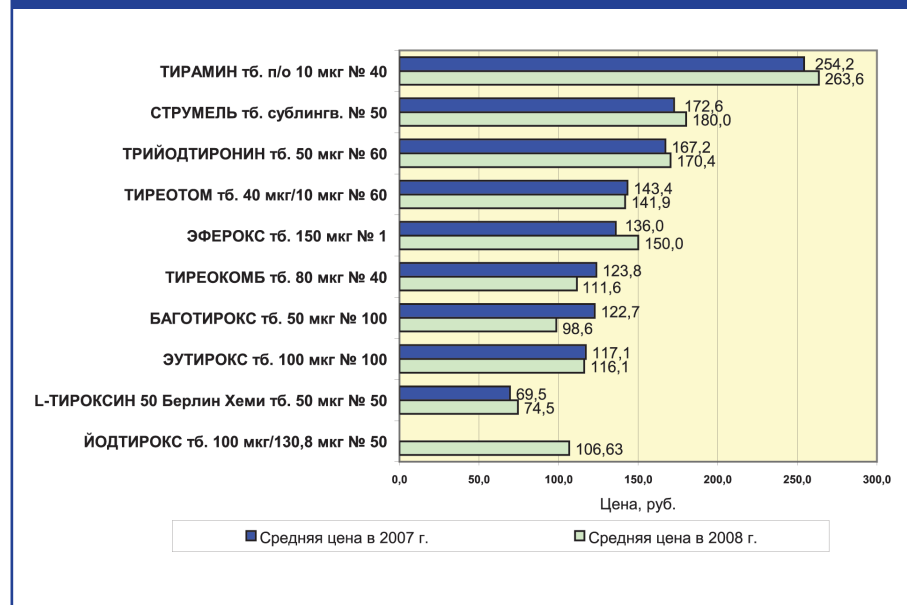


Рис. 2 СООТНОШЕНИЕ СТОИМОСТИ ЛС, ПРИМЕНЯЕМЫХ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ГИПОТИРЕОЗА, С ФЕВРАЛЯ ПО МАРТ 2008 Г. В СРАВНЕНИИ С ТЕМ ЖЕ ПЕРИОДОМ 2007 Г.



| Реклама |

**Медлица** **ООО «Столица-Медикл»**  
Лицензия № 99-02-011921

**Бесплатная доставка лекарств по Москве**

- Быстрая доставка
- Умеренные цены
- Гарантия качества

При заказе назовите № скидки: 24000  
**от 3% до 5%**  
круглосуточный телефон  
**755-93-95**

**ООО «Норберт»**  
лицензия. МЗ РФ № 02004 от 26.02.2002  
тел.: (495) 231-43-93, 672-70-83 тел./факс: 234-08-22

Предлагает лекарственные препараты ведущих отечественных и зарубежных производителей

Инсулины, сахароснижающие препараты, гормон роста и препараты гормонозаместительной терапии (HRT) компании «Ново Нордиск» (Дания) с консигнационного и таможенного складов в Москве

**ЗАО «Норбиофарм»** дочернее предприятие **ООО «Норберт»**  
Фед. лиц. рег. № 64/0054-Л/02 от 28.08.02  
т. (495) 231-43-97, 672-72-62, т./ф. 234-08-22

Препараты собственного производства со склада в Москве  
цены даны с НДС

№	Наименование	цена, руб.
1.	Анальгин 0,5 г № 10	1,25
2.	Диклофенак натрий 2,5 % 3 мл амп. № 10	18,40
3.	Пирацетам 20 % 5 мл № 10	14,00

**Доставка, гибкая система скидок**

## ФАРМРЫНОК | Реклама

## Маркетинг Реклама & Креатив Издательство



**ПРЕДЛАГАЕМ ИССЛЕДОВАНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА НА 1 CD!**

**Содержание CD:**

<b>ProVisor</b> — исследование популярности отраслевых специализированных СМИ	2004-2006 гг.
<b>ToPharm</b> — исследование популярности аптечных предприятий	2003-2007 гг.
<b>Quest R</b> — исследование наибольшего спроса на ЛС	2002-2007 гг.
<b>Quest D</b> — исследование неудовлетворенного спроса на ЛС	2002-2007 гг.

**Специальная цена для читателей МА - 5900 руб. (включая НДС 18%)**

Узнать подробнее об исследованиях, заказать CD:

**+7 (495) 171-18-79**

**marketing@alestagroup.ru**  
**www.alestagroup.ru**



**МосФарма** ЗАО «Московская фармацевтическая фабрика»  
[www.mosfarma.ru](http://www.mosfarma.ru)

### ГАСТРОГУТТАЛ® — натуральное растительное средство, обладающее спазмолитическим и седативным действием

**Состав:**

- Настойка красавки
- Настойка валерианы
- Настойка полыни
- Настойка мяты перечной

**Применение:** при заболеваниях желудочно-кишечного тракта, сопровождающихся спазмами гладкой мускулатуры: хронический гастрит, хронический колит.

**Форма выпуска:** флакон-капельница, 25 мл.

Аптека Московской фармацевтической фабрики, м.Войковская, 4-й Войковский проезд, д.10, тел.: (495)150-88-51, 150-44-65  
Оптовая продажа: 125239, Москва, Фармацевтический проезд, д.1 для аптек: (495)459-3401, 450-4280  
для дистрибьюторов: (495)450-9326, 450-4857

## ПЛАТИНОВАЯ УНЦИЯ 2007

открытый конкурс профессионалов фармацевтической отрасли

Тел. +7 495 332-03-87, [www.uncia.ru](http://www.uncia.ru)

Генеральный партнер: **MG**

Эксклюзивный партнер: **sanofi aventis**

Информационные партнеры: **АПТЕКАРЬ**, **МЕДИЦИНСКИЙ ВЕСТНИК**, **ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ ВЕДОМОСТИ**, **МАРКЕТИНГ МЕНЕДЖМЕНТ**, **БИЗНЕС**

Стратегический партнер: **МИКРОХИГЕН**

Исполнительная дирекция: **CONNECTA**

Генеральный информационный партнер: **ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ЭКСПЕРТ**

Официальное маркетинговое агентство: **ФАРМАЭКСПЕРТ**

Официальные информационные партнеры: **Здоровье**, **Про здоровье**, **АПТЕЧНОЕ ДЕЛО**, **ЛАБОРАТОРИЯ**, **Справочник врача общей практики**, **Главврач**

## МЕБЕЛЬ ДЛЯ АПТЕК ПАВИЛЬОНЫ, КИОСКИ, ВИТРИНЫ

со склада в Москве за 1-3 дня и на заказ проектирование изготовление и монтаж

**ООО «ГАЛС»**  
Москва, Авиамоторная 55  
тел. (495) 661-44-38, 363-37-07

- ООО НПП «Атлас-1» производит и продает патентованные препараты: **ЭСВИЦИН** — лечение облысения и укрепление иммунитета, **САНТЕДЕНТС** — самопломбирование зубов в домашних условиях, **ЛОВЕЛИН** — профилактика венерических болезней, **МИКОЦИВИН** — лечение грибковых заболеваний, **ЮНИЦИВИН** — лечение воспалительных процессов матки и простатита.

\*\*\*\*\*  
**ОПАСАЙТЕСЬ ПОДДЕЛОК!**  
Тел.: 8 (495) 376-87-00, 372-89-77, 576-03-18, 770-02-96. 109417, Москва, а/я 15.  
[www.civinst.ru](http://www.civinst.ru) e-mail: vk600a@cea.ru

<h3>РЕКЛАМА</h3> <p><b>МОДУЛЬНАЯ РЕКЛАМА</b> Месторасположение — 1-32 страницы</p> <p><b>СПОНСОР ПОЛОСЫ</b> Месторасположение и название фирмы — сверху под статус-строккой страницы</p> <p><b>БАННЕР В ИНТЕРНЕТ</b> 350 знаков</p> <p><b>СТРОЧНАЯ РЕКЛАМА</b> Публикация ассортимента аптек или прайс-листа аптечных складов (одна строка — 19 символов)</p> <p><b>ВКЛАДЫШИ</b> Месторасположение — 1-32 страницы Площадь мин. блока — 25,7 * 2 см.</p> <p><i>Рекламодателям — бесплатная подписка на весь срок размещения рекламы</i></p>	<h3>ПОДПИСКА</h3> <p>на газеты «Московские аптеки» и журнал «Нормативные документы» оформляется:</p> <p><b>в редакции:</b> с любого месяца. Оплата платежным поручением или почтовым переводом. В них укажите ваш почтовый индекс, адрес, телефон, количество экземпляров.</p> <p><b>в INTERNET:</b> <a href="http://www.mosapteki.ru">www.mosapteki.ru</a></p> <p><b>в почтовых отделениях России:</b> по каталогу «Почта России-2003» индекс 24489, 61901, 61902, 61903</p> <p><b>Адрес редакции:</b> 109456, Москва, а/я 19; тел./факс: (495) 170-9364; 170-9320</p>	<p><b>через альтернативную сеть:</b></p> <table border="0"> <tr> <td><b>Москва:</b></td> <td>ООО «Интер-Почта-2003», (495) 500-0060, ООО «Вся пресса», (495) 787-3445, 787-3569, ООО «Артос-Галс», тел. (495) 160-5848 ИД «Явь», (3842) 36-8154 ООО «Деловая Пресса», (8332) 67-2419, 67-3200</td> <td><b>Новосибирск:</b></td> <td>АП «Медиа-Курьер», (3832) 11-9059 ООО «Л-БИТ Пресс», (0742) 43-1734 ООО «ЦДИ ЭЖ», (8462) 78-5758 ООО «Прессбюро», (3512) 78-0693 KSS Подписное агентство, тел. в Киеве: (10-38044) 270-6220</td> </tr> <tr> <td><b>Кемерово:</b></td> <td></td> <td><b>Самара:</b></td> <td>ООО «Прессбюро», (3512) 78-0693</td> </tr> <tr> <td><b>Киров:</b></td> <td></td> <td><b>Украина:</b></td> <td>KSS Подписное агентство, тел. в Киеве: (10-38044) 270-6220</td> </tr> </table> <p><b>Агентство ООО «Компания Коммерсант-Курьер»:</b></p> <table border="0"> <tr> <td><b>Казань:</b></td> <td>(843) 291-0999, 291-0947 e-mail: kazan@komcur.ru (8553) 37-17-26, e-mail: komcuraimet@rambler.ru (8442) 49-23-01, e-mail: volga@komcur.ru (8443) 39-85-35, e-mail: vlg@komcur.ru (3412) 911-967, 911-965, e-mail: izhevsk@komcur.ru (8362) 45-32-50, e-mail: mari-el@komcur.ru (8552) 59-82-93, 59-41-45, e-mail: chelny@komcur.ru (8312) 78-52-47, 78-52-48, e-mail: nnovgorod@komcur.ru</td> <td><b>Оренбург:</b></td> <td>(3532) 58-90-15, 58-11-52, e-mail: orenburg@komcur.ru (342) 240-81-02 e-mail: perm@komcur.ru (846) 224-46-35, e-mail: samara@komcur.ru (8452) 51-61-77, 51-61-91 e-mail: saratov@komcur.ru (8482) 20-62-64, 20-62-65, e-mail: togliatti@komcur.ru (8422) 38-47-24, e-mail: uln@komcur.ru (347) 225-37-35, 290-02-66, 223-21 e-mail: ufa@komcur.ru (8352) 502888, 503089 e-mail: cheboksar@komcur.ru</td> </tr> <tr> <td><b>Альметьевск:</b></td> <td></td> <td><b>Пермь:</b></td> <td></td> </tr> <tr> <td><b>Волгоград:</b></td> <td></td> <td><b>Самара:</b></td> <td></td> </tr> <tr> <td><b>Волжский:</b></td> <td></td> <td><b>Саратов:</b></td> <td></td> </tr> <tr> <td><b>Ижевск:</b></td> <td></td> <td><b>Тольятти:</b></td> <td></td> </tr> <tr> <td><b>Йошкар-Ола:</b></td> <td></td> <td><b>Ульяновск:</b></td> <td></td> </tr> <tr> <td><b>Набережные Челны:</b></td> <td></td> <td><b>Уфа:</b></td> <td></td> </tr> <tr> <td><b>Нижний Новгород:</b></td> <td></td> <td><b>Чебоксары:</b></td> <td></td> </tr> </table>	<b>Москва:</b>	ООО «Интер-Почта-2003», (495) 500-0060, ООО «Вся пресса», (495) 787-3445, 787-3569, ООО «Артос-Галс», тел. (495) 160-5848 ИД «Явь», (3842) 36-8154 ООО «Деловая Пресса», (8332) 67-2419, 67-3200	<b>Новосибирск:</b>	АП «Медиа-Курьер», (3832) 11-9059 ООО «Л-БИТ Пресс», (0742) 43-1734 ООО «ЦДИ ЭЖ», (8462) 78-5758 ООО «Прессбюро», (3512) 78-0693 KSS Подписное агентство, тел. в Киеве: (10-38044) 270-6220	<b>Кемерово:</b>		<b>Самара:</b>	ООО «Прессбюро», (3512) 78-0693	<b>Киров:</b>		<b>Украина:</b>	KSS Подписное агентство, тел. в Киеве: (10-38044) 270-6220	<b>Казань:</b>	(843) 291-0999, 291-0947 e-mail: kazan@komcur.ru (8553) 37-17-26, e-mail: komcuraimet@rambler.ru (8442) 49-23-01, e-mail: volga@komcur.ru (8443) 39-85-35, e-mail: vlg@komcur.ru (3412) 911-967, 911-965, e-mail: izhevsk@komcur.ru (8362) 45-32-50, e-mail: mari-el@komcur.ru (8552) 59-82-93, 59-41-45, e-mail: chelny@komcur.ru (8312) 78-52-47, 78-52-48, e-mail: nnovgorod@komcur.ru	<b>Оренбург:</b>	(3532) 58-90-15, 58-11-52, e-mail: orenburg@komcur.ru (342) 240-81-02 e-mail: perm@komcur.ru (846) 224-46-35, e-mail: samara@komcur.ru (8452) 51-61-77, 51-61-91 e-mail: saratov@komcur.ru (8482) 20-62-64, 20-62-65, e-mail: togliatti@komcur.ru (8422) 38-47-24, e-mail: uln@komcur.ru (347) 225-37-35, 290-02-66, 223-21 e-mail: ufa@komcur.ru (8352) 502888, 503089 e-mail: cheboksar@komcur.ru	<b>Альметьевск:</b>		<b>Пермь:</b>		<b>Волгоград:</b>		<b>Самара:</b>		<b>Волжский:</b>		<b>Саратов:</b>		<b>Ижевск:</b>		<b>Тольятти:</b>		<b>Йошкар-Ола:</b>		<b>Ульяновск:</b>		<b>Набережные Челны:</b>		<b>Уфа:</b>		<b>Нижний Новгород:</b>		<b>Чебоксары:</b>	
<b>Москва:</b>	ООО «Интер-Почта-2003», (495) 500-0060, ООО «Вся пресса», (495) 787-3445, 787-3569, ООО «Артос-Галс», тел. (495) 160-5848 ИД «Явь», (3842) 36-8154 ООО «Деловая Пресса», (8332) 67-2419, 67-3200	<b>Новосибирск:</b>	АП «Медиа-Курьер», (3832) 11-9059 ООО «Л-БИТ Пресс», (0742) 43-1734 ООО «ЦДИ ЭЖ», (8462) 78-5758 ООО «Прессбюро», (3512) 78-0693 KSS Подписное агентство, тел. в Киеве: (10-38044) 270-6220																																											
<b>Кемерово:</b>		<b>Самара:</b>	ООО «Прессбюро», (3512) 78-0693																																											
<b>Киров:</b>		<b>Украина:</b>	KSS Подписное агентство, тел. в Киеве: (10-38044) 270-6220																																											
<b>Казань:</b>	(843) 291-0999, 291-0947 e-mail: kazan@komcur.ru (8553) 37-17-26, e-mail: komcuraimet@rambler.ru (8442) 49-23-01, e-mail: volga@komcur.ru (8443) 39-85-35, e-mail: vlg@komcur.ru (3412) 911-967, 911-965, e-mail: izhevsk@komcur.ru (8362) 45-32-50, e-mail: mari-el@komcur.ru (8552) 59-82-93, 59-41-45, e-mail: chelny@komcur.ru (8312) 78-52-47, 78-52-48, e-mail: nnovgorod@komcur.ru	<b>Оренбург:</b>	(3532) 58-90-15, 58-11-52, e-mail: orenburg@komcur.ru (342) 240-81-02 e-mail: perm@komcur.ru (846) 224-46-35, e-mail: samara@komcur.ru (8452) 51-61-77, 51-61-91 e-mail: saratov@komcur.ru (8482) 20-62-64, 20-62-65, e-mail: togliatti@komcur.ru (8422) 38-47-24, e-mail: uln@komcur.ru (347) 225-37-35, 290-02-66, 223-21 e-mail: ufa@komcur.ru (8352) 502888, 503089 e-mail: cheboksar@komcur.ru																																											
<b>Альметьевск:</b>		<b>Пермь:</b>																																												
<b>Волгоград:</b>		<b>Самара:</b>																																												
<b>Волжский:</b>		<b>Саратов:</b>																																												
<b>Ижевск:</b>		<b>Тольятти:</b>																																												
<b>Йошкар-Ола:</b>		<b>Ульяновск:</b>																																												
<b>Набережные Челны:</b>		<b>Уфа:</b>																																												
<b>Нижний Новгород:</b>		<b>Чебоксары:</b>																																												

Вся информация в издании предназначена только для специалистов здравоохранения и сферы обращения лекарственных средств и не может быть использована пациентами для принятия решения о применении описанных методов лечения и продуктов. Информация в издании не должна быть истолкована как призыв к неспециалистам самостоятельно приобретать или использовать описываемые продукты. Авторские позиции, выраженные в тематических материалах, являются частными, не отражают официальную точку зрения уполномоченных государственных органов или других субъектов здравоохранения (если прямо не указано обратное), могут не совпадать с мнением редакции и публикуются с целью ознакомления специалистов с широким спектром мнений по указанным проблемам и о представляемых продуктах.

**Официальные документы в рубрике предоставлены:**  
«ЦФИ-консалт» — ГУП ЦФИ г. Москвы,  
«Мониторинг фармрынка» — ГУП ЦФИ г. Москвы и «Группой DSM»,  
в «Контроль качества» — Росздравнадзор, в «Контроль наркотиков» — ПККН МЗСР РФ.  
Ответственность за достоверность сведений в рекламе и объявлениях несет рекламодатель.  
Рукописи не рецензируются и не возвращаются. Использование материалов газеты в любом виде, включая электронные, разрешаются только с письменного согласия редакции.  
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.  
Все рекламируемые товары подлежат обязательной сертификации.  
Материалы со значком **REX** печатаются на правах рекламы.