Как санаторию **увеличить** продажи? с. 27

**О клиентоориентированном подходе** в санаторно-курортном бизнесе с.20

1 (19) 2014

# С°К'О"

Санаторно-курортная отрасль

www.csko.ru

*В компании «Отдых с комфортом HORECA»*

***Вы легко и быстро подберете для Вашего учреждения:***

В честь 10-летия компании все покупатели могут

**ПОЛУЧИТЬ ПОДАРКИ**

и поучаствовать в акциях!

- Лежаки-шезлонги;
- Зонты для пляжа и зоны кафе;
- Комфортную пластиковую и плетеную мебель;
- Детские игровые площадки, надувные батуты, бассейны;
- Мебель для ресторанов, столовых, кафе (столешницы, стулья, подстолья);
- Товары хозяйственно-бытового назначения (биотуалеты, септики, пластиковые емкости для хранения, средства для чистки бассейнов, инвентарь для сада).

**Звоните: 8(800)333-3782**
**(Звонок по России бесплатный)**
**(495) 542-76-69 (499) 343-02-35 (901) 546-40-51**
**Пишите: otdohniteopt@yandex.ru**

**Смотрите полный каталог на сайтах:**
**www.otdohnite.su www.otdohnites.om**
**www.88003333782.ru**

Часто при заказе оборудования приходится выбирать только **ДВА** параметра из **ТРЕХ**?

Эффективность, цена или надежность?

Работайте с «Вита Техникой!

**Получайте всё!***

* Как при покупке медоборудования потратить каждый рубль максимально эффективно читайте на с.24

**Получить детальную консультацию по подбору оборудования:**
**ООО «Компания «Вита Техника»**
**Тел. +7(34377)7-40-97, 7-41-02, 7-29-80, эл. почта: info@vt66.ru**

ВИТА ТЕХНИКА

# НУЖНЫ СТИЛЬНЫЕ, КАЧЕСТВЕННЫЕ И НЕДОРОГИЕ СТУЛЬЯ ДЛЯ ЗОНЫ СТОЛОВОЙ, БАРА ИЛИ КАФЕ?

*Обратите внимание на коллекцию пластиковых стульев RICH, FIATI и RICCO — соединяющих элегантность и стиль с комфортом и универсальностью.*

*Лучший вариант для эксплуатации в санаториях!*

***Стулья FIATI***
Размеры: 44x54x81,5 см
Вес: 3,5 кг
Нагрузка max: 350 кг
***от 1450 руб.***

***Стулья RICH***
Размеры: 46x50x83 см
Нагрузка max: 350 кг
***от 1300 руб.***

***Стулья RICCO***
Размеры: 46x50x83 см
Нагрузка max: 350 кг
***от 1450 руб.***

Цветовая гамма: синий, зеленый, белый, красный, оранжевый, черный

## Преимущества:

- Итальянский дизайн.
- Все загрязнения удаляются очень легко.
- Изысканная текстура лицевых поверхностей стульев значительно уменьшает последствия активного использования.
- Материал стульев устойчив к ультрафиолетовому излучению, атмосферным влияниям.
- Все стулья оснащены стальными хромированными ножками, которые надежно держат конструкцию.
- Заглушки в основании ножек выполнены из полиуретана и имеют особую конфигурацию, что исключает скольжение и шум при активном использовании.

**Звоните:** 8(800)333-3782
(звонок по России бесплатный)
(495) 542-76-69
(499) 343-02-35
(901) 546-40-51

**Пишите:** otdohniteopt@yandex.ru

**Смотрите полный каталог на сайтах:**

www.otdohnite.su
www.otdohnites.com
www.88003333782.ru

# Содержание

Главное оружие — это сервис!
**с. 14**

Экспресс-идеи для развития санатория (из серии «Пойти и сделать»)
**с. 30**


**Тренды. Новинки. Инновации**..... **4**

**События**
В России строится новый курорт.....**с. 6**

Как в воду глядели. Волны мертвого моря достигли Подмосковья .....**с. 10**

**Обмен опытом**

«Решма» — замок на Волге..... **с. 17**

**Мнение эксперта**
О клиентоориентированном подходе в санаторно-курортном бизнесе..... **с. 20**

Как при закупке медоборудования потратить каждый рубль максимально эффективно..... **с. 24**

**Практический маркетинг**
Как санаторию увеличить продажи медицинских услуг..... **с. 27**

**Информационные технологии**
Программы для санаториев — опыт внедрения.....**с. 34**

Инновационные технологии приходят на помощь врачам..... **с. 36**

**Мастер-класс**
ЗАО «ГИТТИН»: лечебные грязи, бальнеологические средства, маски, масла.....**с. 38**

**От первого лица**
Открытое письмо руководителям учреждений санаторно-курортного профиля..... **с. 40**

**Лекарственная терапия**
Бальнеопроцедуры с пантомагниевым экстрактом «Витапант»..... **с.42**

Применение препаратов серии «Карипаин» в терапии заболеваний опорно-двигательного аппарата.....**с. 43**

**Терапия**
Тракционная терапия в лечении пациентов с остеохондрозом позвоночника.....**с. 46**

Применение поляризованного света прибора «Биоптрон» в педиатрии.....**с. 48**

**Физиотерапия**
Оснащаем кабинет электролечения.....**с. 50**

**Реабилитация**
Механотерапия трех столетий.....**с. 53**

**Дорогие читатели!**

Именно этот, непростой для России год, даст новый импульс развитию санаторно-курортной системы. Во-первых, из-за проседания рубля многие наши граждане, которые год из года ездили за рубеж, смогут, наконец, оценить по достоинству все преимущества наших отечественных здравниц.

Ведь туры за границу стали дороже в среднем на 25-35%. Как сообщают туроператоры, спрос на раннее бронирование путевок на российские курорты опережает показатели прошлого года.

Во-вторых, государство осознало, насколько важен санаторно-курортный этап и насколько он помогает снизить затраты на госпитализацию и оплату больничных. Это значит, что в медицине снова появится важнейшая составляющая, которую почти ликвидировали в 90-е годы — реабилитация после лечения, и санаторно-курортная отрасль, наконец, перестанет исполнять роль нелюбимой падчерицы. В данный момент государство собирается возрождать этот сегмент. А значит, будут выделяться дотации и средства на развитие санаторно-курортных учреждений.

**Так, что ждем позитивных изменений!**

**Мария Денисова,**
*выпускающий редактор*


Журнал **«Санаторно-курортное оснащение»** №1(19), весна 2014
**Учредитель и издатель:** ООО «Вита Техника Урал»
**Регистрация:** Федеральная служба по надзору в сфере связи, ИТ и массовых Коммуникаций. Свидетельство: ПИ №ФС77-43778 от 07.02.2011 г.
**Адрес издателя:** 624251, Свердловская обл., г. Заречный, ул. Мира, 35, тел. (34377) 7-40-97
**Шеф-редактор:** Сергей Дмитреев (info@vt66.ru)
**Выпускающий редактор:** Мария Денисова (111@csko.ru)
**Верстка:** Лиля Ткачева
**Корректор:** Елена Ильина
**Консультант-редактор:** Владимир Рыжкин
**Отдел рекламы:** тел. (34377) 3-16-88, 7-26-04
**Работа с рекламодателями:** Анна Веснина (112@csko.ru)
**Техническое обеспечение:** Анатолий Жадобин



**Члены редколлегии:**
Ефименко Н.В., и.о. директора ФГБУ «Пятигорский государственный научно-исследовательский институт курортологии» ФМБА России
Зайцев А.А., директор ФГБУН «Томский научно-исследовательский институт курортологии и физиотерапии» ФМБА России
Йошинори Оцука, доктор медицины, Department of Human Developmental Science Faculty of Education Hokkaido University, г. Хоккайдо, Япония
Мазитов Ф.Х., д.м.н., директор ГУП Санаторий «Красноусольск»
Оранский И.Е., главный сотрудник ФБУН «Екатеринбургский медицинский научный центр профилактики и охраны здоровья рабочих промпредприятий», д. м. н., заслуженный деятель науки
Остапишин В.Д., директор ФГБУ «Научно-исследовательский центра курортологии и реабилитации» ФМБА России, г. Сочи
Пономаренко Г.Н., д. м. н., профессор, главный физиотерапевт Министерства обороны РФ, зав. кафедрой курортологии и физиотерапии Военно-медицинской академии им. С.М.Кирова
Разумов А.Н., д. м. н., профессор, академик РАМН, директор ГБУЗ «Московский научно-практический центр медицинской реабилитации, восстановительной и спортивной медицины» Департамента здравоохранения Москвы
Солимене Умберто, генеральный секретарь ФЕМТЕК, директор Европейского Центра ВОЗ, профессор
Стороженко Н.А., Президент Национальной курортной ассоциации, Всемирной федерации водолечения и климатологии
Шпилько С.П., президент Российского союза туриндустрии, к. э. н, доцент



*Отпечатано: ООО «Эзапринт», г. Екатеринбург, ул. Ухтомская, 45, тел. (343) 287-03-52(54).*
*Тираж: 2 000 экз. Подписано в печать: 25.03.2014 г. Заказ: №*



Редакция не несет ответственности за содержание рекламы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

сайт:

# www.вита-техника.рф

## эксперт, который поможет

подобрать медицинское оборудование для санатория!

**Более 600 наименований**
медицинской техники для санаторно-курортного лечения

**Описания,** технические характеристики, фотографии,
(чертежи, схемы подключения)*

**Тест-драйвы,** полезные советы по выбору и эксплуатации оборудования для санаторно-курортного лечения, рекомендации по комплектации кабинетов и многое другое Вы найдете на нашем сайте в разделе «Вита Информ»

Теперь имя сайта можно набирать
не только латинскими буквами www.vt66.ru,
но и кириллицей: **вита-техника.рф** или **витатехника.рф**

ООО «Компания «Вита Техника»
*Полный спектр медоборудования для санаторно-курортного лечения*

Тел. +7(34377)7-40-97, 7-41-02, 7-29-80, эл. почта: info@vt66.ru

ВИТА ТЕХНИКА

** Данная информация представлена не для всех моделей оборудования*

## Винное обертывание — перенимаем опыт у Европейских здравниц

На Европейских курортах модная процедура — винное обертывание — применяется повсеместно. Идея берет свое начало от традиционной исторической процедуры омоложения — купания в вине, которую в свое время так страстно любили древнеримские красавицы. Курс винного обертывания является частью программы по омоложению кожи. Эта современная SPA-процедура славится своими свойствами снимать стресс, укреплять иммунитет, повышать упругость кожи, придавая ей ровный ухоженный вид. Натуральная виноградная мезга (раздавленные ягоды спелого винограда вместе с косточками и кожурой) богата полифенолами, витаминами, минералами и полезными фруктовыми кислотами. Все эти вещества благотворно влияют на состояние кожи. Кроме того, высокое содержание антиоксидантов, попадающих в кожу при винном обертывании, также способствуют процессу омоложения — они замедляют физиологическое старение клеток кожи, способствуют сохранению в ней коллагена, эластина и гиалуроновой кислоты. Курс винного обертывания эффективен даже при таких серьезных проблемах с кожей, как растяжки и пигментные пятна.

**Источник: www.borzhawa.com**

**Метод плазмолифтинга уже применяется в санаториях «Нижнее-Ивкино», «Надежда»**

## Российские санатории взяли на вооружение плазмолифтинг!

Плазмолифтинг — естественный метод омоложения и моделирования процессов регенерации тканей. Его действие основано на использовании восстанавливающего эффекта богатой тромбоцитами плазмы (БоТП), которую с помощью инъекций вводят в зону лечения.

Сегодня плазмолифтинг активно применяется в программах омоложения. Введенная под кожу плазма как бы «будит» клетки, и они снова начинают функционировать нормально. Поэтому уколы БоТП особенно эффективно борются с самыми первыми морщинами и способны существенно продлить период молодости кожи. Но эстетическая медицина — это еще не все. В Российских санаториях врачи применяют этот метод для лечения таких серьезных и сложно подающихся терапии заболеваний как артрит и артроз. И добиваются, надо сказать, отличных результатов, сокращая сроки лечения и ускоряя процесс реабилитации пациентов. Процессы регенерации после введения плазмы в пораженный участок идут быстрее, суставная жидкость восстанавливается, боль купируется.

## В России могут запретить импортную медтехнику

### Важная информация!

В России могут запретить импортную медицинскую технику, аналоги которой производят отечественные компании. Проект такого постановления подготовил Минпромторг. Он устанавливает запрет на осуществление закупок товаров, произведенных за рубежом, государственными и муниципальными учреждениями здравоохранения. Сейчас проект размещен для общественного обсуждения на Едином портале раскрытия информации о подготовке проектов нормативных правовых актов. Есть высокая вероятность, что постановление будет принято и даже вступит в силу с 1 апреля 2014. Для санаторно-курортной отрасли — это означает, что со временем может произойти полный переход на российскую технику, поскольку российские производители могут обеспечить учреждения практически всем медоборудованием, соответствующим стандартам санаторно-курортного лечения. В какой-то степени это неплохо, так как ряд отечественной медтехники, например, водолечебное оборудование, вполне способно конкурировать по качеству с импортными образцами. При этом цена заметно ниже.

**Оборудование российского и иностранного производства на www.вита-техника.рф**

*Приобретайте грязи с доказанной эффективностью и бальнеологическими заключениями!*

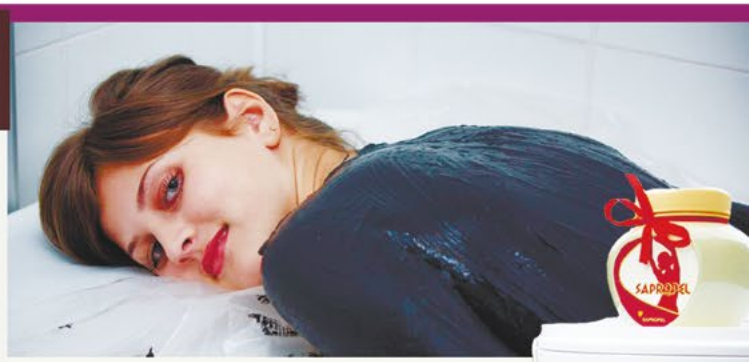
# САПРОПЕЛЕВЫЕ ГРЯЗИ горного озера Берёзовское

- Уникальный состав и лечебные свойства
- Удобная фасовка (всегда свежая грязь)
- Экспресс-доставка в любую точку России

**Санатории применяют наши грязи в программах лечения:**

- суставов, невралгий, грыж позвоночника;
- всех не связанных с «онко» гинекологических и урологических заболеваний;
- последствий травм и оперативных вмешательств, кожных заболеваний;
- венозной недостаточности;
- а также для реабилитации пожилых людей.

** по стандартам оказания санаторно-курортной помощи грязелечение обязательно должно включаться во многие лечебные программы*



*Обладая меньшей минерализацией, чем представленные на рынке сапропелевые грязи, сапропели озера Березовское имеют более широкий спектр применения в бальнеологической практике и косметологии и меньшим количеством противопоказаний.*

**ООО «Эко Недра»**
**ЗВОНИТЕ: +7(34383)3-52-40**
**www.ekonedra.ru**

# Оборудование для реабилитации

## «Экзарта» — быстрый путь к восстановлению двигательных функций

Методика лечения на «Экзарте» направлена на стимуляцию полностью или частично дезактивированных мышц. Такое лечение часто вызывает немедленное ослабление острой и хронической мышечной боли всего лишь за один курс лечения. Упражнения проходят в горизонтальном состоянии — прорабатываются движения, которые обычно человек использует при ходьбе. Только в горизонтальном положении это происходит с гораздо меньшей нагрузкой. Упражнения на установке показаны для профилактики и лечения грыж позвоночных дисков и протрузий, для укрепления мышечного корсета, избавления пациента от хронической и острой боли.

**Минимальная комплектация** (комплект креплений и жгутов) — всего 23 450 руб.
Требуется потолочная конструкция!

**от 23 450 руб**

**3 455 евро**

## Узнайте, как лечат равновесием

Стабилоплатформа представляет собой одновременно анализатор, диагностическое устройство и тренажер. Когда человек встает на платформу, все данные о его движении выводятся на монитор, при этом регистрируется траектория перемещения центра давления на плоскость опоры, с помощью чего осуществляется диагностика состояния пациента. Используется при реабилитации опорно-двигательных и координационных расстройств, нарушениях мозгового кровообращения в постинсультный период, в неврологии и травматологии.

**Стабилоплатформа Sigma** (обширный набор тестовых и игровых программ, звуковая и визуальная обратная связь, возможность работы с одной или двумя конечностями в положении стоя или сидя)

**Приобрести оборудование можно:**
ООО «Компания «Вита Техника» ,
тел./факс: +7(34377)7-40-97, 7-29-80
info@vt66.ru, www.вита-техника.рф

# Редкое событие — в России строится новый курорт!

*С каждым годом курорт Белокуриха принимает все больше желающих лечиться. Их поток ежегодно увеличивается на 6-7%. Если 10 лет назад Белокуриху посещало 60-70 тыс., то 2013 году — более 200 тыс. человек. Особенно большая рекреационная нагрузка приходится на лето, когда здравницы курорта заполнены на 100%. Такая тенденция сохраняется до января. Санатории Белокурихи уже не могут вместить всех желающих. Этот факт, а еще открытие новых минеральных источников близ Белокурихи, и привели к решению запустить новый масштабный проект, который получил рабочее название «Белокуриха-2».*

## С чего всё начиналось

Начало положил Александр Александрович Бенгард, возглавлявший в прежние времена Курортный Совет в Белокурихе, и им практически создавался этот уникальный курорт. Сейчас он — представитель правления ЗАО «Курорт Белокуриха». Неугомонный человек. Редкое явление в наше время. Как-то в беседе с ним на вопрос, почему он не держит деньги в банках за рубежом, Александр Александрович без пафоса ответил, что это его родная земля, он здесь родился и все, что у него есть, он направит на воплощение своей мечты – создание новой Белокурихи.

Но мечта могла бы остаться мечтой, если бы этой идеей глубоко не проникся губернатор Алтайского края Карлин Александр Богданович, который не только на всех уровнях пропагандирует концепцию строительства новой Белокурихи, но и лично проводит громаднейшую работу по поиску источников финансирования проекта.

Проект этот уникален: ведь впервые за последние 25 лет в России запланировано строительство санаторно-оздоровительного комплекса с нуля. Его создание предполагает использование самых современных технологий в реализации каждого из направлений деятельности комплекса — лечении, оздоровлении, организации проживания и досуга. Новый санаторно-курортный комплекс рассчитан на максимальную загрузку в три тысячи мест. На конгрессе ФЕМТЕК, состоявшемся 1317 октября 2013 года в Греции, проект «Белокуриха -2» был признан лучшим в мире проектом лечебного курорта с использованием местных уникальных природных лечебных факторов.

## Этапы работ

Проектируемый санаторно-курортный комплекс будет расположен в юговосточной части Западной Сибири на высоте 600-800 метров над уровнем моря, т.е. выше Белокурихи, на месте деревни Устауриха. Уже завершены подготовительные этапы работ, к месту строительства проведена техническая дорога, вдоль которой будут проложены инженерные сети. Внесены изменения в генеральный план «Белокурихи-2» с учетом строительства «Альпийской» и «Немецкой» деревень в составе субкластера. Идет проектирование газопровода и строительство дороги к Искровскому месторождению минеральной воды, а также ведутся проектные работы горнолыжных подъемников. Завершение строительства запланировано на 2018 год.

## Какая она, Белокуриха-2?

Строительство «Белокурихи-2» в районе села Черновая открывает

широчайшие возможности инвестирования в развитие нового курорта. Здесь можно применить все современные технологии курортного бизнеса. Это будет совершенно новый курорт с уникальными природными ресурсами. Он будет расположен вдали от населенных пунктов и городской суеты. С целью сохранения экологии здесь будет использоваться только специальный транспорт. Основные объекты санаторно-курортного обслуживания и гостиничные корпуса будут соединены между собой теплыми переходами для комфорта пациентов и отдыхающих. Будущий курорт будет представлять собой коттеджный поселок, 2-5-этажные дома которого удачно впишутся в местный ландшафт. По проекту также предусмотрены отдельная VIP-зона и вертолетная площадка, что позволит обеспечить внешнюю воздушно-транспортную связь комплекса с окружающими территориями.

### Кто инвестирует проект

Основным инвестором проекта является ЗАО «Курорт Белокуриха», которое вкладывает деньги в проектирование, ведет переговоры с инвесторами: российскими и зарубежными. По подсчетам экспертов, стоимость реализации проекта составит порядка 10 млрд. рублей. Средства на строительство также поступают из федерального бюджета (Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ» (2011-2018 г.) и из краевого бюджета (Целевая программа «Развитие туризма в Алтайском крае» на 2011-2016 г.) На развитие инфраструктуры курорта государство запланировало выделить 3 млрд. 100 млн. бюджетных средств.

Необходимо отметить, что строительство нового курорта открывает новые перспективы развития для Алтайского края. С одной стороны, это снижение заболеваемости населения, а с другой — перспективное развитие новых, ранее не освоенных территорий, развитие авиаперевозок в Бийске, создание новых рабочих мест и приток средств в регион. Так что на «Белокуриху-2» возлагают большие надежды.

## ПЛАН СТРОИТЕЛЬСТВА

Строительство СКК «Белокуриха-2» подразделяется на 2 очереди:

1) Зоны застройки инфраструктуры:
1.1. Зона «А» — первая очередь строительства объектов (136,03 ГА)
1.2. Зона «Б» — резервная территория под перспективную застройку (174,08 ГА)

2) Горные спортивно-реакционные, охранные зоны:
2.1. Зона Г — Восточно-природно-ландшафтный парк (70 ГА)
2.2. Зона В — Западно-природно-ландшафтный парк (105,9 ГА)
2.3. Зоны С, Д, Е — терренкуры, горнолыжные трассы, трассы беговых лыж, подъемники, трассы экстремального велоспорта, сноуборда, экстрим-парк, сафари-парк — (2213,7 ГА)

### Лечебные факторы

Как было сказано выше, основной лечебный фактор будущего курорта — минеральная вода Искровского месторождения. Она практически идентична по ионносолевому составу с Белокурихинской минеральной водой, но существенно отличается по содержанию радона. Воды Искровского месторождения среднерадоновые, обладают более выраженным лечебным эффектом, имеют больше показаний и оптимально подходят для лечения лиц молодого и среднего возраста с неосложненными формами течения болезни. Для максимального эффективного использования природных и преформированных лечебных факторов на территории санаторно-курортного комплекса «Белокуриха2» планируется строительство мощной лечебнодиагностической базы, включающей в себя:

- лечебнодиагностический центр;
- бальнеолечебницу;
- спортивный комплекс с аквапарком;
- СПАцентр.

В санаторнокурортном лечении будут применяться классические методы лечения, а также новейшие медицинские технологии, отвечающие мировым стандартам.

### О ценовой политике

На курорте планируется люксовое заселение уровня 4* и 5* (гостям будет предложено разместиться в малоэтажных коттеджах, в одноместных или двухместных номерах повышенной комфортности или номерах категории люкс).

### Кадровый вопрос ребром

Учитывая, что для обслуживания нового курорта понадобится колоссальное количество персонала, квалифицированных врачей узкой специализации, уже сейчас прорабатываются

меры для привлечения талантливых кадров, а именно:

• регулярное полномерное повышение заработной платы для врачей и других сотрудников;
• подготовка кадров совместно с Алтайским медицинским вузом;
• совместная работа с научно-исследовательскими профильными медицинскими институтами Барнаула, Томска, Москвы.
• строительство служебного жилья для сотрудников.

Цена на путевки при подобном расселении еще не определена, но прогнозируют, что себестоимость путевки будет ниже, чем на аналогичные предложения на действующем курорте Белокуриха.

**Более подробную информацию можно найти сайте www.belokurikha.ru**

## О перспективах

«Белокуриха-2» — это современный курорт в предгорьях Алтая. Впервые в регионе будет построен комплекс высокого уровня комфорта и сервиса в экологически благоприятном месте. Наряду с неповторимым сочетанием лечебно-оздоровительных факторов (минеральные воды, лечебные грязи, озера, лечебный климат) и передовыми медицинскими технологиями ССК «Белокуриха-2» включает в себя развитую досуговую инфраструктуру. Эксперты предполагают, что помимо климатолечения, наиболее востребованными среди пациентов и отдыхающих будут процедуры на минеральной воде (ванны). Также ставка делается на активный отдых — на курорте будут запущены около 7-ми горнолыжных спусков и 16-ти туристических маршрутов. Высокое качество услуг на территории всего комплекса, удовлетворенность качеством сервиса, высокий уровень комфорта, доступность услуг по сравнению с зарубежными курортами — все это сделает новый «Белокуриха-2» посещаемым и востребованным местом. Учредители считают, что строительство санаторно-курортного комплекса «Белокуриха-2» позволит привлечь в Белокурихинский курортный регион новый контингент: лиц молодого и среднего возраста с факторами риска и начальными проявлениями хронических заболеваний; ведущих здоровый образ жизни; туристов и спортсменов.

ВАШ САНАТОРИЙ 3★ И ВЫШЕ?

ТЕХНИКА ДЛЯ ЛУЧШЕГО СЕРВИСА!

Мини-холодильники «Бирюса» для отелей, санаториев и профилакториев

ПЕРЕНАВЕШИВАЕМАЯ ДВЕРЬ
ТИХИЕ
ЭКОНОМИЧНЫЕ
ВМЕСТИТЕЛЬНЫЕ
УСТОЙЧИВЫ К ПЕРЕПАДАМ НАПРЯЖЕНИЯ

3 года гарантии!

СПРАШИВАЙТЕ У ОФИЦИАЛЬНЫХ ДИЛЕРОВ В РЕГИОНЕ!

Компания «Бирюса» бирюса

Отдел продаж: (391) 263-96-74, 263-96-18
info@biryusa.ru, www.biryusa.ru

КАЖДЫЙ НОМЕР ПО СТАНДАРТАМ* ДОЛЖЕН БЫТЬ ОСНАЩЕН МИНИ-ХОЛОДИЛЬНИКОМ!

* согласно российской квалификационной системе звездности гостиниц

# ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ «ЗДРАВНИЦА-2014»

**Алтайский край**
**город-курорт Белокуриха**
**21—24 мая 2014 года**

**В рамках Всероссийского Форума проводятся:**

## XIV Международный научный КОНГРЕСС

## «Стратегическое значение курортов России в сохранении и восстановлении здоровья населения»

**Научно-практические секции (круглые столы, пленарные заседания, симпозиумы, семинары):**

- Этапность восстановительного лечения и медицинской реабилитации: долечивание — задачи и перспективы, межведомственное взаимодействие;
- Организационно-правовые формы развития и эффективного управления санаторно-курортной отраслью России, основные этапы формирования инновационной стратегии развития санаторно-курортных и лечебно-оздоровительного предприятий;
- Восстановительная и курортная медицина, медицинская реабилитация, спортивная медицина: достижения, перспективы, мировые тенденции, технологии, оборудование;
- Подготовка и переподготовка кадров в сфере медицинской реабилитации, оздоровления, восстановительной и курортной медицины, сервиса, гостеприимства;
- Современные оздоровительные технологии: технологии спа, веллнесс, фитнес, мировые тенденции анти-старения, лечебный и оздоровительный туризм;
- Бизнес-контекст развития курортной отрасли РФ: международный опыт и глобализация, стратегии развития, пути повышения эффективности, управление бизнес-процессами, специфические особенности санаторно-курортного комплекса, как объекта управления;
- Клиентоцентрированный подход в курортологии и восстановительной медицине: маркетинг и реклама, сервис, питание, досуг, консалтинг, медицинский менеджмент.

**БИЗНЕС-СЪЕЗД:**

**«Современные организационно-правовые формы развития и эффективного управления санаторно-курортной отраслью»**

включающий, Круглый стол по государственному регулированию санаторно-курортной деятельности, Круглый стол по инвестиционной политике, Ярмарку инвестиций, Заседание Экспертного Совета по развитию восстановительной медицины и курортного дела Комитета по здравоохранению ГД РФ.

## ВЫСТАВКА ДОСТИЖЕНИЙ САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ ОТРАСЛИ

**«Природные лечебные факторы, методы лечения, реабилитация и оздоровление в санаторно-курортных учреждениях»**

– Минеральные воды, лечебные грязи – Диагностическое, лечебное и вспомогательное оборудование – Физиотерапия – Оборудование и технологии для климато-, бальнео-, и грязелечения – Массаж – Тренажерное оборудование и инвентарь – Термотерапия (бани, сауны) – Рефлексотерапия – Механотерапия – Лечебная физкультура – Мануальная терапия и традиционные медицинские технологии – Лечебное и профилактическое питание – Анти-age технологии и продукция – Косметология и эстетическая медицина – Спа и веллнесс – Ресурсосберегающие и экологически чистые технологии – Технологии формирования здорового образа жизни – Оснащение санаториев – Фармацевтические средства и БАД – Компьютерные и информационные технологии – Оборудование пляжей – Мебель – Бассейны – Тренажерные залы – Оборудование пищеблоков – Одежда – Реклама – Транспорт – Реализация путевок – Медицинское и социальное страхование – Проектирование, строительство и благоустройство санаториев – Медицинский менеджмент, технологическое проектирование – Подготовка и переподготовка кадров – Консалтинг – Медицинская и курортная литература.

## КОНКУРС ВЫСТАВКИ ВСЕРОССИЙСКОГО ФОРУМА «ЗДРАВНИЦА-2014»

Победители конкурса участников выставки по каждой номинации будут награждаться «Золотой» и «Серебряной» Медалями Всероссийского форума «Здравница-2014», Дипломами и Специальными призами.

**РАЗЛИЧНЫЕ КУЛЬТУРНО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ и ЭКСКУРСИОННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ**

организованные Администрацией Атайского края для участников Форума.

**Форум «Здравница» — уникальная площадка для деловых контактов и получения комплексной информации о современных тенденциях развития технологий восстановительного лечения, медицинской реабилитации, курортологии, спортивной медицины, индустрии курортного и туристического бизнеса.**

---

Дирекция форумов по восстановительной медицине и курортологии
105062, Москва, Фурманный переулок, дом 8, стр. 2
Телефоны: (495) 608-38-25, 608-39-48, 506-24-30, (499) 264-48-77
Факсы: (495) 608-37-80, (499) 264-00-69

# КАК В ВОДУ ГЛЯДЕЛИ.

## ВОЛНЫ МЕРТВОГО МОРЯ ДОСТИГЛИ ПОДМОСКОВЬЯ

*Кремлевская медицина открывает очередной секрет: в санатории Управделами президента «Подмосковье» вскрыли загадочную километровую скважину, прорытую в 70-х годах прошлого века. Химический анализ воды показал схожесть с составом вод знаменитого Мертвого моря.*

*Автор: Игорь Елков*

### Мертвая, но живая

Открытие может внести коррективы в сложившуюся иерархию курортов планеты. Сегодня на вершине бальнеологической пирамиды курорты Мертвого моря, где вода настолько тяжелая и плотная, что люди «лежат» на водной глади с газетами в руках. Мертвое море на 33 процента состоит из целебных солей. У нас показатели схожие.

По составу вода из скважины санатория «Подмосковье» — рассол с высоким содержанием кальция, натрия, магния, бромидов. Полный химический состав занимает две страницы текста. Более нагляден пример: из трех литров рассола в санатории выпарили килограмм соли.

— Эту воду нашли в 1974 году, — рассказывает главврач санатория Сергей Воронцов. — По документам она определяется как скважина глубиной 1001 метр, ее целевое назначение: использование подземных вод для питьевых и бальнеологических целей.

О воде и бурильщиках все известно: кто и как бурил, по чьему заданию. Интрига в том, что эксперты в 1974 году воду оценили, но... превращать Домодедовский район в конкурента бальнеологических курортов мира сорок лет назад почему-то не стали. Скважину затампонировали, то есть залили бетоном.

Впрочем, одно объяснение, похоже, есть. Середина 70-х — особая эпоха, время шальных нефтедолларов. Затевали амбициозные космические проекты, строили гигантские субмарины, причем в большем количестве, чем могли содержать и ремонтировать. И геологам азарт был не чужд: бурить так бурить! В итоге на территории элитного санатория в землю на километр вошла стальная труба, чтобы зачерпнуть минералки из подземного озера времен Московского оледенения — ледниковой эпохи, минувшей 170 тысяч лет назад. Видимо, исходили из принципа: если не нам, то потомкам эта вода пригодится.

Что ж, как в воду глядели: скважина пригодилась. Нынешнее руководство «Подмосковья» пригласило специалистов, те высверлили бетонную пробку.

**По оценке Сергея Воронцова, минеральную воду «Подмосковья» на самом деле вполне уместно сравнивать со знаменитой водой Мертвого моря.**

Особенно в части аналогий между химсоставом морского рассола и плазмы крови человека. Только, по выражению Воронцова, наша вода «более живая».

Главная изюминка любой минеральной воды — не концентрация, а состав. Определенные соли и вещества, растворенные в морской воде, позволяют омолаживать организм, лечить болезни кожи и суставов, оздоравливать нервы, предупреждать патологии. А упомянутое сходство химического состава крови и воды вообще творит чудеса. При наличии специальных методик, конечно.

— А у нас они есть, — заверяет главврач. — В количестве свыше 500! Сам много лет работал лечащим врачом и хорошо понимаю значение такой воды. Кстати, как и на Мертвом море, мы практикуем грязелечение, хотя, конечно, своих лечебных грязей здесь нет, привозим из Крыма.

А первым человеком, принявшим ванну с «живой водой», стал сам Сергей Анатольевич Воронцов. Это медицинская традиция. Сам естествоиспытатель эффект воды оценивает крайне положительно.

## Кремлевский рассол

Расстояние имеет значение. Как попасть россиянину на соленое озеро Ям Ха-Мелах на границе Израиля и Иордании, которое мы знаем под названием Мертвое море? Из Москвы — в Домодедово, откуда лайнер за 4 часа доставит вас в тель-авивский Бен Гурион. И до ближайшего кибуца на побережье Мертвого моря еще километров 100. Если лететь в Эйлат, то затем до моря ехать еще дальше: около 300 км.

А вот от того же Домодедово до «живой воды» «Подмосковья» не больше 20 минут. И не самолетом, а на авто. Целебные свойства нашей воды не хуже израильско-иорданской. В санатории планируют водными процедурами укреплять иммунитет, исцелять заболевания кожи и суставов, оздоравливать сердечно-сосудистую систему, дыхательные пути, помогать сбросить избыточный вес.

Скважина глубиной 1001 метр. Расстояние от нее до здания с бассейном около 400 метров, дом называется по балансу «павильон скважины». Помещения с ваннами находятся там же, где и бассейн. Производительность скважины — 288 м3/сут , с учетом разбавления и промежуточной накопительной емкости можно получить минимум порядка 1000 м3 в сутки, если взять объем ванны как 0,3 м3 — получаем 3 333 ванны в сутки. Разбавление зависит от медицинской методики.

От скважины тянут трубу к корпусу, где традиционно проходят водные процедуры. «Живой водой» сначала наполнят ванны. Затем построят бассейн, где можно будет наблюдать сцены, ставшие визитной карточкой курортов Мертвого моря: те самые лежащие на воде отдыхающие с газетами.

Читать газету можно и ванне. Между прочим, ванны в этом санатории легендарные. Чугунные, производства 50-х — практически антиквариат (первых

Первым оздоравливающее действие «живой воды» оценил на себе главврач Сергей Воронцов. Фото: Виктор Васенин

отдыхающих санаторий принял летом 1957 года). Но ценны чугунные раритеты не возрастом, а именами великих пациентов. Здесь принимали водные процедуры Любовь Орлова и Фаина Раневская, Анна Ахматова и Аркадий Райкин, Сергей Лемешев и Роберт Рождественский. Во времена Лемешева и Раневской, естественно, санаторий легендарной «кремлевки» — Четвертого Главного управления Минздрава — был закрыт для простых смертных. Сегодня санаторий работает в условиях рынка, и распахнул двери для всех желающих. Конечно, за здоровье нужно платить.

Решением финансовой проблемы могут стать программы, когда работоспособность сотрудников оплачивает работодатель.

— Нельзя разделять значимость здоровья на медицинский и социальный аспекты, — рассуждает Воронцов. — Все взаимосвязано, например, сейчас у нас оздоравливаются летчики одной из крупнейших отечественных авиакомпаний. Занимаемся коррекцией патологий: сердечно-сосудистой, нервной системы, опорно-двигательной. В нижних слоях атмосферы, как известно, повышенный фон радиации, что чревато нарушениями вегетативной системы.

За пилотов платит авиакомпания. Средний возраст летчиков гражданской авиации по стране — за 50 лет. В некоторых компаниях этот показатель достигает 55-57 лет, лайнеры нередко пилотируют и 60-летние ветераны. При этом между компаниями разгорается настоящая конкуренция за кадры. И хотя это достаточно хорошо оплачиваемая профессия, молодежь не идет: тяжелый отбор, долгая и сложная подготовка.

Щедрость авиакомпании на санаторные программы для пилотов вполне окупается. Естественно, что здоровый пилот — спокойнее полет. Отпадает необходимость, говоря словами популярной песни, сидя в самолете, «думать о пилоте: чтоб хорошо взлетел и крайне удачно сел». Стрессы пассажиров тоже ведь бесследно не проходят.

## Курорт в ванной

Когда можно будет окунуться в «живую воду»?

— В этом году, — обещают в «Подмосковье».

Конечно, ни о каких «массовых заплывах» речь не идет. Водные процедуры только по назначению врача и под его контролем.

— Методика в каком-то смысле экстремальная, как, например, моржевание, — предупреждает главврач. —

Но все наши бальнеологические методики апробированы, многократно проверены и испытаны. Иначе нельзя: мы работаем под флагом кремлевской медицины.

Укреплять здоровье «живой водой» можно будет и амбулаторно, хотя это больше подходит для проживающих поблизости людей (в санатории есть программы для жителей Домодедовского района). Или приобретая путевку в санаторий. Врачи подчеркивают: наибольшую пользу приносит полное погружение в психотерапевтическую среду.

— У нас свой климат, флора, лечебное питание, — отмечает Воронцов. — И даже атмосфера, которую создает персонал. Оптимальный путь: купить путевку, и не меньше, чем на 2 недели.

Кремлевские доктора ностальгически вспоминают о советских временах, когда в санаторий ездили на 28 дней. Потом путевки стали сокращаться: 26, 24, 21 день... Сегодня самый популярный срок: 14-15 дней. Врачи соглашаются, таков современный ритм жизни и характер отпусков. Но при этом напоминают, что если хотите жить долго и хорошо, то отдыхать надо полноценно, а диагностировать патологии — своевременно.

Самая оптимальная система выглядит так: циркуляция пациента между поликлиникой и санаторием без попадания в стационар. В поликлинике — профилактика и контроль, а санаторий занимается профилактикой на более глубоком уровне, задействуя естественные ресурсы организма.

— Кто-то возразит: призывы к социальной ответственности работодателя не работают, — рассуждает главврач. — Тогда сформулируем проблему прагматично: речь идет о сохранении трудового ресурса.

...Есть также и прагматичный эконом-вариант. Из «живой воды» в санатории планируют делать солевые наборы и пускать их в свободную продажу. Разбавляете такой дома обычной водой — и устраиваете бальнеологический курорт у себя в ванной. Может быть, это и не совсем то, что доктор прописал, но тоже вариант.

Есть идеи и по питьевой «живой воде». На территории «Подмосковья» обнаружена еще одна скважина, но ее разработкой займутся позже. Сюрпризы заложены в план будущих сенсаций.


ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ХОЛОДИЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ — ДЛЯ БЕСПЕРЕБОЙНОЙ РАБОТЫ ВАШЕГО ПИЩЕБЛОКА!

бирюса

***Беспроблемная работа кухни санатория складывается из многих составляющих. Необходимо не только нанять талантливых поваров, продумать рациональное и вкусное меню, но и оборудовать пищеблок качественной техникой, которая будет отличаться функциональностью, надежностью и долговечностью.***

**Холодильные шкафы;**
**Морозильные лари;**

- широкий выбор моделей
- экологически безопасны
- 100% контроль качества
- исключительная надежность

**Сделайте заказ:**
ООО «ТД «Бирюса»
Отдел продаж: (391)263-96-74, 263-96-18
info@biryusa.ru, www.biryusa.ru

# АКВАТРЕНАЖЕРЫ

для реабилитации, терапии, фитнеса и СПА

Предлагаем оснастить бассейн Вашего учереждения инновационным оборудованием.

**Мы считаем, что наши акватренажеры позволят:**

1. Существенно повысить эффективность программ реабилитации и оздоровления;
2. Предложить отдыхающим и пациентам полезное времяпрепровождение для здоровья, вписывающееся в концепцию санаторно-курортного лечения;
3. Обеспечить источник дополнительного дохода для санатория.

## Ваши ВЫГОДЫ от работы с нашей компанией:

- Подберем оборудование под ваши задачи и бюджет;
- В нашем ассортименте есть акватренажеры для любого типа бассейна;
- Для вашего удобства мы собрали в одном месте самый большой выбор тренажеров для бассейнов:

Aquagym
AquaBack
Essenuoto
WaterFlex
Retefit

АКВА ГУМ

Для получения бесплатной консультации и подбора акватренажеров звоните:
Тел.: +7 (495)649-06-93, +7(964)645-97-38 или напишите на e-mail: info@aquagym.ru
Подробно на сайте: www.aquagym.ru
ООО «АкваГУМ, эксклюзивный дистрибьютор в России и СНГ

# ГЛАВНОЕ ОРУЖИЕ — ЭТО СЕРВИС!

*Санаториям сейчас приходится нелегко — ведь реалии существенно поменялись. Если в советское время отдых в санатории был пределом мечтаний для многих наших сограждан, то сегодня туристический рынок просто пестрит предложениями на любой вкус и финансовые возможности.*

*Подготовила Мария Денисова*

Сервис, клиентоориентированный подход и качественное лечение — это три кита, на которых зиждется настоящее и будущее современной санаторно-курортной медицины. Именно эти составляющие помогают многим санаториям не только выжить в жестких современных реалиях, но и наращивать обороты, привлекая все новых и новых клиентов.

Мы регулярно освещаем на страницах журнала «Санаторно-курортная отрасль» опыт здравниц, которые преуспели в вопросах обслуживания клиентов. Этой зимой приятно порадовал санаторий «Хилово», который был признан победителем в рамках Первой общественной премии Псковской области «Народное признание-2013» в номинации «Сервис». Победить санаторию было совсем непросто, ведь конкуренты в данной номинации — пятизвездочный гостиничный комплекс и СПА-отель европейского класса. Но за последние годы курорт «Хилово» сделал значительный скачок в развитии своей инфраструктуры, услуг и стал оздоровительным учреждением, достойным самой высокой оценки.

**Связаться с Женей Ефимовной Дудченко:**
Тел. (81134)62-157,
e-mail: 9215051515@mail.ru

**В беседе с корреспондентом журнала главный врач санатория «Хилово» Женя Ефимовна Дудченко поделилась секретами успеха:**

***— Расскажите, что вкладывается в понятие «сервис» в Вашем санатории?***

— Это многогранное понятие, включающее в себя множество составляющих. Если своими словами, безупречный сервис в моих глазах — это то, как мы обслужили гостя с момента прибытия в санаторий и до его отъезда. Это то, насколько быстро его разместила наша служба приема гостей, и насколько ему было комфортно жить в предоставленном номере. Это то, насколько быстро и без проволочек мы разрешили возникающие проблемы гостя. Сюда же я включаю медицинский сервис. Очень важен процесс ведения пациента, начиная от первого консультационного приема врача. Мы стараемся, чтобы пациент получал самое лучшее обслуживание во время лечебных процедур. Но даже если все это безукоризненно — если будет хромать питание, то впечатление гостя от пребывания на курорте смажется. Поэтому в «Хилово» питание — одна из важнейших составляющих. Причем тут играют роль не только качество продуктов, но и скорость обслуживания, обходительность и вежливость персонала и т.д.

***— Какими позитивными изменениями Вы как главный врач особенно гордитесь?***

— За последний год в нашем санатории появилось много нововведений. Для удобства отдыхающих были организованы мини-прачечная, прокат, центр досуга, где сейчас проводятся запоминающиеся развлекательные вечера и шоу-программы.

За последний год каждый номер санатория был оснащен телевизором. Были проведены ремонт коридоров и замена ванн в водогрязелечебнице (теперь здесь есть кабины повышенной комфортности). Мы следим за последними тенденциями в санаторно-курортной медицине, постоянно приобретаем новое оборудование для восстановительного лечения и вводим новые процедуры. Уже сейчас пациенты могут пройти инновационные процедуры криотерапии, а совсем скоро будет готова соляная пещера.

Компьютеризация отдела реализации, корпусов и пищеблока, объединение в единую сеть, позволяет быстро, четко и организованно принимать клиентов, производить предварительную оплату за бронирование и нахождение в санатории.

А в настоящий момент полным ходом идет переоснащение номерного фонда спального корпуса №2. Теперь здесь будут номера с застекленными балконами, кондиционерами, каминами и сейфами. Искренне надеюсь, что нашим гостям будет там уютно, как дома!

***— Женя Ефимовна, это Вы решили, что здравнице пора меняться?***

— Я тоже вношу свою лепту в этот

процесс, — смеется, — но вообще, у нас очень оживилась работа с приходом нового директора — Александра Иосифовича Михайлова. Это молодой и перспективный руководитель с настоящим хозяйским подходом. Да и время диктует свои директивы: нужно идти вперед, постоянно оглядываться на своих клиентов, подмечать, что еще можно улучшить для их удобства и комфорта. Только тогда здравница будет востребована. А иначе никак. Даже если санаторий располагает уникальными природными факторами, если он не сможет предоставить пациентам достойный уровень сервиса, питания и проживания — никто туда не поедет.

***— Какие моменты особенно нравятся и запоминаются вашим гостям?***

— Нашим гостям нравится все, что мы делаем: это и тапочки, и хорошо уложенное белье, и опрятный вид нашего персонала. Наши специалисты очень доброжелательны, умеют сделать для каждого пациента что-то приятное, вселить веру и надежду, что здесь они получат все для скорейшей реабилитации, заряд бодрости и хорошего настроения. Каждый сотрудник готов прийти на помощь гостю, что бы ни случилось.

***— Люди, побывавшие в санатории «Хилово», отмечают отзывчивость и очень человечное отношение персонала. Обучаете ли сотрудников где-то, чтобы они были самыми радушными и доброжелательными?***

— Доброжелательность сотрудников — это неотъемлемая часть обслуживания в санатории «Хилово», ставшая уже традиционной. Конечно, при приеме на работу мы с сотрудниками обсуждаем эту тему (уже в отделе кадров человеку разъясняют, что у нас особое лечебное учреждение, где все ориентировано на отдыхающего). Эту мысль также пытается донести до человека руководитель того подразделения, где он будет работать. Также с персоналом регулярно проводятся занятия по этике. Мотивация у нас одна — человечность, доброта и профессионализм — залог нашего успеха. Не буду скрывать, что любые дисциплинарные нарушения всегда учитываются и влияют на размер премий сотрудников санатория.

***— Как у Вас налажен процесс работы с жалобами и проблемными клиентами? Ведь пациенты — все разные, кому-то нравится все, а кто-то придирчив и привередлив.***

— Да, к большому сожалению, жалобы имеют место, но чаще это какие-то недопонимания, скажем, со стороны врача или пациента. Чаще всего подобные ситуации возникают, когда пациент хочет получить ту или иную процедуру, противопоказанную по состоянию его здоровья. Администрация обязательно прислушивается к мнению сторон и находит точки соприкосновения. Многие пациенты приезжают в «Хилово» практически ежегодно. И проблемных мы знаем, как говорится, в лицо. Поэтому модели поведения с этой категорией клиентов соответствующие — с учетом уже приобретенного опыта общения.

***— Какие меры используете для привлечения клиентов в санаторий и стимулирования сбыта путевок?***

— В последние годы были введены скидки на отдых и лечение в санатории в осенне-зимний период. Это помогает перераспределить потоки и разгрузить санаторий летом. Существует программа «Тур выходного дня», благодаря которой санаторий получает дополнительный приток пациентов и принципиально новую клиентуру — эти люди не могут вырваться в санаторий на долгий период, но по данной краткосрочной программе приезжают с удовольствием. Кроме того, были предусмотрены скидки для пациентов, повторно посещающих наш санаторий. Есть очень хорошая бонусная программа — скидки «Большой семье».

Наши специалисты умеют сделать для каждого пациента что-то приятное, вселить веру и надежду.

# ЖИДКИЕ КОНЦЕНТРАТЫ ДЛЯ ВАНН spitzner из ГЕРМАНИИ

- высокое немецкое качество
- 100% натуральные эфирные масла высокой степени очистки
- легко растворяются в воде без необходимости предварительного эмульгирования
- безопасны: легко и точно дозируются
- имеют длительные сроки хранения
- без консервантов
- экономичны в использовании
- высокая клиническая эффективность, доказанная в ходе международных исследований
- соответствие мировым стандартам качества GMP

**Эксклюзивный представитель в России ООО «Альпен Фарма»:**

117513, Москва, ул. Островитянова, д. 6, тел./факс +7 (495) 63 793 63

www.alpenpharma.ru spitzner.alpenpharma.ru

# «Решма» — замок на Волге

*Эта здравница известна не только на территории Ивановской области, но и далеко за ее пределами. Построенный в конце восьмидесятых, на излете «советской эпохи», прекрасно оснащенный санаторно-курортный комплекс Министерства здравоохранения РФ принимал преимущественно партийную номенклатуру. Но прошли годы, и сейчас отдых в «Решме» доступен практически каждому человеку со средним достатком.*

Медицинский центр «Решма» по праву считается жемчужиной среди здравниц центральной полосы России. Одним из инициаторов строительства этого лечебно-оздоровительного комплекса, отвечающего самым строгим европейским меркам, был академик Е.И. Чазов, назвавший «Решму» своей «лебединой песней».

Евгений Иванович привлек к проектированию здравницы лучших специалистов Московского архитектурного института им. Мезенцева. Задача перед проектировщиками стояла непростая: главный корпус должен был органично вписываться в окружавшую его девственную природу и быть похожим на охотничий замок. Авторы проекта потрудились на славу и предусмотрели все: скрытую систему транспортного обеспечения, подземный хозяйственный двор, удаленные от основного корпуса системы администрирования, жизнедеятельности, складские помещения и гаражи.

И на берегу Волги, в окружении вековых берез и елей, возник сказочный замок удивительной красоты. С разных точек обозрения открываются новые и новые детали постройки — эркеры, округлые окна холлов, живописные флюгеры, вписанные в строгую геометричность здания. Художественный замысел архитекторов и природа средней полосы России слились в гармоничном единстве.

Первых отдыхающих санаторий принял 16 февраля 1987 года. Поначалу он относился к разряду номенклатурных. Впоследствии по предложению Президента РФ «Решма» была перепрофилирована на лечение пострадавших от радиации в зоне аварии Чернобыльской АЭС и некоторых районах Урала. Тем не менее, эту здравницу нельзя назвать узкоспециализированной — уникальная лечебно-диагностическая база позволяет справляться практически с любым недугом.

Основными направлениями деятельности здравницы являются лечение заболеваний органов кровообращения, дыхания, заболеваний костно-мышечной и нервной систем, а также лечение сопутствующих заболеваний желудочно-кишечного тракта, мочевыделительной системы, нарушений обмена веществ. В диагностическом плане широко применяются современные методики функциональной диагностики, клинико-биохимические лабораторные исследования, УЗИ внутренних органов.

В комплексном лечении пациентов используются климатотерапия, лечебная физкультура, диетическое питание, гидротерапия, бальнеолечение, высокотехнологичные методы физиотерапии, питьевое лечение минеральной водой «Решемская». О бальнеотерапии хочется сказать отдельно. С начала 2013 года в медицинском центре «Решма» широко применяется новый для России препарат — жидкие концентраты для ванн производства компании «Spitzner» (Германия). Эти препараты привлекли к себе внимание простотой применения, минималь-

ным количеством противопоказаний, адекватной стоимостью, гарантией производителя в безопасности и высоком качестве и, конечно же, эффектом от применения.

Концентраты «Spitzner» применяются при лечении патологии опорно-двигательной системы («Хвойно-салициловые ванны»), кожных покровов («Дерматологическая ванна», «Ромашка»), при варикозном расширении вен («Каштан»), а также — что особенно актуально в современных условиях — при различных расстройствах нервной системы: нервном напряжении, повышенной возбудимости, нарушениях сна («Валериана», «Мелисса», «Лаванда»). Особое место занимает противопростудный концентрат «Пиниментол», предназначенный для стимулирования защитных сил организма в период повышения сезонной заболеваемости.

Дополнительное приятное «побочное действие» всех без исключения концентратов — благотворное влияние на кожу натуральных эфирных масел растений, которые являются основой бальнеосредств.

Но не только современной и по-своему уникальной лечебной базой может похвастаться Медицинский центр «Решма». Здесь созданы все условия для поддержания активного и здорового образа жизни и незабываемого отдыха. К услугам отдыхающих тренажерные и спортивные залы, два бассейна, теннисные корты, площадки для футбола, волейбола, бадминтона, баскетбола. Летом на Волге функционирует пляж с аэросолярием, лодочная станция для организации водных прогулок на лодках и катамаранах. Проводятся пешеходные и велосипедные прогулки, катание на роликах, теплоходные экскурсии. Зимой организуются лыжные походы, катание на коньках, работает горнолыжная трасса с прокатом оборудования, бугельным подъемником и кафе.

В 2000 году в Медицинском центре «Решма» при непосредственном и активном участии депутата Государственной думы от Ивановской области Т.В.Яковлевой по программе «Дети России» было открыто детское отделение, которое по праву стало занимать одно из первых мест среди детских здравниц.

Здание детского отделения здравницы состоит из трех корпусов, соединенных теплыми переходами: спального корпуса, спортивно-лечебного и лечебного. Основными показаниями для лечения здесь являются заболевания сердечно-сосудистой системы, органов дыхания и костно-мышечной системы.

**Программа детского оздоровления включает в себя организацию режима дня, правильного лечебного и диетического питания, а также аппаратную физиотерапию, методы гидро-, бальнео-, тепло- и аэрозольтерапии в комплексе с кинезотерапией.**

С учетом самой распространенной патологии у детей — патологии верхних дыхательных путей — широко используется ЛОР-установка «Нагашима». Бальнеотерапия представлена большим набором ванн: хвойно-жемчужных, минеральных, морских, сухих углекислых. В лечебные программы включена разнообразная массажная терапия — от классического ручного до различных видов вибрационного и пневмомассажа.

Особое место занимает магнитотерапия общего и местного воздействия. В лечебных целях используется сульфатно-натриевая минеральная вода «Решемская» для питьевого лечения.
В отделении разработан и проводится целый комплекс закаливающих процедур — утренняя гимнастика, комплексы ЛФК, прогулки на свежем воздухе с подвижными играми, зимой — катание на коньках и санках. Организованы специальные процедуры — бассейн с гейзерной установкой, сауна.

В учебном году дети имеют возможность не отстать от сверстников — в медицинском центре организовано обучение по классам. Учебная работа построена по основным программам начальной школы с привлечением опытного педагога. Класс укомплектован компьютерами, всей необходимой литературой и школьными принадлежностями.

Санаторно-курортную терапию в детском отделении получают как дети без родителей, так и в сопровождении взрослых.

Детям оказывается психологическая помощь в виде консультаций, индивидуальных и групповых занятий в кабинете психологической реабилитации и социальной адаптации.

На сегодняшний день медицинский центр «Решма» — это крупный автономный многопрофильный санаторный комплекс на 400 мест, оснащенный современным диагностическим и лечебным оборудованием. В здравнице ежегодно получают высококвалифицированную медицинскую помощь свыше семи тысяч отдыхающих из разных регионов России, стран ближнего и дальнего зарубежья.

Не так много мест в средней России, где настолько удачно сочетаются природа, все условия для отдыха с лечением и разумная цена, вполне приемлемая для большинства населения. И находится это место всего лишь в 130 км от областного центра — города Иваново.

***Михаил КИЗЕЕВ, Главный врач ФГБУЗ Медицинский центр «Решма» ФМБА России:***

В настоящее время санаторно-курортное лечение приобретает большую значимость в связи с переходом отечественного здравоохранения от системы, ориентированной преимущественно на лечение заболеваний, к системе охраны здоровья граждан, основанной на повышении функциональных возможностей организма и профилактике заболеваний.

И приятно, что сегодня Медицинский центр «Решма» ФМБА России не только становится доступнее, но и может удовлетворить самые разнообразные потребности наших гостей как в лечении, так и в отдыхе.

# Калужский медико-технический лазерный центр «УЗОР» Лазерной Академии Наук РФ представляет:

# ЛАЗЕРНЫЕ АППАРАТЫ ДЛЯ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ, ФИЗИОТЕРАПИИ И РЕАБИЛИТАЦИИ

**(ТЕРАПЕВТИЧЕСКИЕ, ХИРУРГИЧЕСКИЕ, КОАГУЛЯТОРЫ, ФДТ: «Улан-БЛ-3К», «Узор-3КС», «Латус-ФДТ», «$CO_2$-скальпели»)**

Хирургический фракционный

«COSMO PULSE» $CO_2$ - ЛАЗЕРЫ

до обработки / после обработки

## НАУКА – МЕДИЦИНЕ!

- Эпиляция волос
- лечение сосудистых заболеваний кожи
- фотоомоложение кожи (лазерная терапия)
- лечение гиперпигментации, «звездочек», винных пятен
- удаление татуировок, шлифовка кожи
- лечение рубцов ( в т. ч. келоидных)
- лазерная коагуляция тканей
- оздоровление и омоложение кожи, микрокапилляров, сосудов
- лечение ряда кожных заболеваний и воспалительных процессов
- лазеркоагуляция кожных новообразований

**ЛАЗЕРНАЯ**
- **ХИРУРГИЯ**
- **КОСМЕТОЛОГИЯ**
- **ФОТОДИНАМИКА**


**248000, г. Калуга, ул. Декабристов, 15, ЛАН РФ**
**тел./факс в Калуге: (4842) 57-02-77, 56-34-88**
**e-mail: LANRF@inbox.ru www.laserkaluga.ru**


**Лазерные аппараты нашего центра позволяют решать основные задачи, стоящие перед современной эстетической медициной и косметологией, хирургией и физиотерапией (см. www).**

**ЛАЗЕРНАЯ**
- **ПРОФИЛАКТИКА**
- **ТЕРАПИЯ**
- **РЕАБИЛИТАЦИЯ**

«Улан-БЛ 3К» - для профессионалов

«Узор-3КС» классический

Награды Евросалона «Sal Med» (2007–2011 гг.)

EU/RU


Товар подлежит обязательной сертификации Лиц. № 03-0517/42 от 17.12.2001 г., выд. МЗ РФ ГНУ ЛМ


- **МЕЖДУНАРОДНАЯ ЗАОЧНАЯ МАГИСТРАТУРА И ДОКТОРАНТУРА**
- **КУРСЫ ОБУЧЕНИЯ ФПК С ВЫДАЧЕЙ ДОПУСКА РАБОТЫ И УДОСТОВЕРЕНИЯ (первичное обучение 72 часа, см. расписание)**

# О КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОМ ПОДХОДЕ в санаторно-курортном бизнесе

*Как гость, я бываю только в двух санаториях. Один находится в Сочи (санаторий «Знание»), второй — в Закарпатье (санаторий «Поляна Reikartz»). Позже объясню, почему только в двух. Зато за последние пять лет я объездил десятки санаториев и сотни отелей, гостиниц и пансионатов в качестве специалиста по гостеприимству. Я посещал разнообразные объекты, и их сложно сравнивать. Но уже у ворот любого учреждения сферы гостеприимства понятно, что тебя ждет.*

**Константин Харский,**
*консультант по гостеприимству*

**10 моментов, которые нравятся гостям санатория «Поляна Рейкарц»**

1. Впечатляющий ассортимент блюд на завтрак, обед и ужин. Необычная подача, неповторимый вкус блюд — многие гости с теплотой вспоминают фирменный штрудель и сырники с вишневым вареньем.
2. При заселении выдается карта отеля, на которую зачисляют 10% от суммы, которую клиент заплатил за номер. Эту сумму гость может потратить в отеле на любые услуги, в т.ч. и в ресторане.
3. У гостей есть возможность посещения финской, римской саун, бассейна и тренажерного зала бесплатно и в любое время.
4. В отеле есть детский мини-клуб, куда можно пристроить детей, а в это время пойти на процедуры.
5. Очень профессиональный и доброжелательный персонал. Девочки на ресепшене выглядят как куколки, всегда улыбаются и готовы помочь.
6. Продуманный до мелочей спа-центр и талантливые мастера с золотыми руками, которые не только на высоком профессиональном уровне оказывают услуги, но и дают детальную консультацию и индивидуальные рекомендации по уходу за кожей в домашних условиях.
7. В летнее время задний двор отеля оборудован шезлонгами для принятия солнечных ванн. Тут же имеется большой открытый бассейн.
8. Все просьбы гостей и обращения по малейшим вопросам выполняются молниеносно, ответственно и очень толково.
9. В качестве извинения в случае, если от гостей отеля поступили жалобы, им дарится фирменное вино Reikartz в качестве комплимента.
10. В день выезда гостям отдаются продуманные до мелочей ланч-боксы — видно, что они собраны с заботой о своих клиентах.

## Санатории бывают разные…

В общей сложности есть два типа заведений: в одних считают, что гости им что-то должны, другие оказывают услуги. И определить, к какому типу относится тот или иной санаторий или гостиница, не составляет никакого труда. Поскольку это деление концептуальное, то его последствия прослеживаются во всем. Зайдете ли Вы в номер или зададите сотруднику вопрос, придете ли на завтрак или посетите ванную комнату — Вам сразу станет ясно, какой путь избрало руководство учреждения.

Поговорим о тех учреждениях, которым позитивные изменения жизненно необходимы. Я имею в виду те санатории, руководство которых помнит, как хорошо было раньше и мечтает о временах застоя, когда слово «конкуренция» использовалось с уточнениями «звериная» и «империалистическая». Все остальное в этих санаториях — иллюзии. Избавляться от иллюзий ужасно тяжело, а того, кто от них избавляет, почему-то не любят. Я привык выступать в роли человека, который приходит и говорит, что Деда Мороза на самом деле нет, что вы и сами, без Деда Мороза, можете многое изменить.

## Об иллюзиях и самообмане

Итак, к иллюзиям. Их две. Первая, от которой следует избавиться, — люди считают профилактику важной, и готовы тратить на нее время и деньги. Посмотрите на поведение этих людей! Разве вас не убеждает то, что вы видите? Здоровье становится ценностью в момент, когда заканчивается, но болезнь — дело доктора, а не санатория. Исключения составляют богатые и больные. Богатые хотят жить долго и счастливо, и поэтому занимаются своим здоровьем. Больные просто вынуждены им заниматься.

Поэтому санатории должны сообща и активно пропагандировать профилактику и оздоровление. Нет денег? Сложно договориться? Значит, еще не наступил кризис в этой сфере, когда наступит — они быстро найдут общий язык или закроются. Руководители здравниц должны понять, что пока у людей не будет сформировано правильное мировоззрение, они страницу с рекламой санаториев просто не откроют. Поэтому совсем не важно, что санатории там пишут и какую скидку дают.

Как эффективный способ пропаганды здоровьесберегающих технологий санатория можно использовать регулярные передачи просветительского характера на телевидении. Плюсом к этому проводить открытые выездные встречи, участвовать в выставках, вести активную работу с поликлиниками, знакомить врачей с возможностями санаториев для долечивания пациентов и т.д. Инструментов для продвижения сейчас масса.

Вторая иллюзия — «санатории сохранили лучшие традиции курортной медицины». Хотите знать мнение внешнего наблюдателя, не скованное корпоративной порукой? Эти традиции в большинстве своем утрачены. Врачи стали предпринимателями, и это катастрофа. «Если я не знаю доктора, а доктор меня, то, скорее всего, я для доктора клиент, а не пациент». И это знают все: и доктора, и пациенты. Кому приятно чувствовать себя источником дохода? Не следует ждать вала посетителей, пока санатории не изменят впечатление об алчности современной медицины. Санаториям нужно кирпичик за кирпичиком выстраивать свою новую репутацию, предлагая действительно результативные программы восстановительного лечения и адекватный современным реалиям уровень обслуживания гостей. Это очень долгая и кропотливая работа. Но вполне реализуемая!

Руководство санатория «Знание» очень любит направлять своих сотрудников в другие успешные санатории, зарубежные отели и медцентры для обмена опытом. За одну такую поездку удается почерпнуть массу ценной информации в плане клиентоориентированного подхода.

## У кого нет отбоя от клиентов?

Как я уже говорил ранее, в санаториях я бываю часто и по работе. И в двух упомянутых выше учреждениях задерживаюсь для краткого отдыха. В частности, санаторий «Знание» я считаю исключительным. Руководство этого санатория избавилось от иллюзий, переоборудовало номера, развивает инфраструктуру, строит открытые бассейны, обучает и воспитывает персонал.

То, что в «Знании» много отдыхающих, не должно вас удивлять. Секрет прост: правильная маркетинговая политика и бытовые условия, за которые не надо извиняться перед гостями. Не пять звезд, но более чем приемлемо. Руководство санатория заботится о досуге отдыхающих, вкладывает средства в благоустройство жилого фонда, территории. Мой опыт показывает, что санаториев, которые избавились от иллюзий и встали на «новые рельсы» меньшинство. Большинство санаториев производят совершенно унылое впечатление. Хотя, конечно, есть и те, в которых ушли от социалистического распределителя и начали предоставлять услуги. Это настоящая революция в мышлении. От владельца востребованного койко-места перейти к предоставлению конкурентной услуги ох как непросто.

**Первые 5 шагов,**
**которые должен сделать руководитель санатория, который решил воплотить клиентоориентированный подход в стенах своего учреждения:**

1. Избавиться от иллюзий.

2. Создать минимально приемлемые условия для требовательного гостя.

3. Предложить персоналу измениться или уволиться. Лучше уволиться. Для сотрудников — это меньший стресс, можете поверить на слово.

4. Заняться маркетингом. Начиная с цены за услуги, заканчивая продвижением.

5. 70 % времени проводите среди гостей: слушайте, смотрите, заводите разговоры, продолжайте увольнять тех сотрудников, кому не нравится быть гостеприимными.

## Палец в тарелке супа

Приехал я в один санаторий, руководитель обедал и пригласил меня. Я нехотя согласился. Нехотя, потому что у меня богатый опыт. Обслуживала нас повар. Принесли винегрет с кусочком селедки. Интересно, они в курсе, что люди уже высаживались на Луне, и Советского Союза больше нет?! Когда же меню в наших здравницах перестанет отдавать запахом столовки, и будет грамотно продуманным, сбалансированным и современным?! Ладно, проще съесть, чем объясняться.

Вижу, повар несет тарелку с супом. Чтобы ничего не разлить, она держит тарелку так, что большой палец ее руки касается супа. Ага, в моем супе. Конечно, в других санаториях по-другому, уж я-то знаю! Так вот: проблема не в том, что большой палец повара в моем супе. Я знаю, что у повара — медицинская книжка, чистые руки, и вообще большим пальцем не так уж много в какие места можно залезть и перепачкать его. Я все это знаю! Проблема не в этом. Проблема в том, что повар не видит проблемы в том, что ее палец в моем супе. Буду ли я там обедать снова? Вряд ли...

Бывают клиенты требовательные, а бывают всеядные. Для требовательного клиента в большинстве санаториев столько проблем, что перечислять бесполезно. Для всеядных клиентов в санаториях все нормально: койка есть, туалет есть, кормят, горячая вода есть, холодная есть всегда. Отличные условия!

Санатории не видят проблемы в старой сантехнике — работает же! Но при этом они хотят, чтобы к ним приезжали гости, которые при случае останавливаются в гостиницах 3-4 звезды, с белыми полотенцами и простынями, с качественной сантехникой. Эти люди привыкли к качественной мебели дома, в гостиницах, и вот они должны смириться с шатающимся унитазом времен восьмой пятилетки? С чего бы? Ладно, пусть приедут те, у кого и дома унитаз шатается. Так у них денег нет. И получается замкнутый круг... Хотите чтобы клиент его разорвал? Клиенту проще купить билет в Египет. Не санаторий, конечно, но персонал улыбается, сантехника современная, и не надо ругаться с горничной, чтобы убрала мусор. Требовательному клиенту может многое не понравиться в санаториях, о которых я писал выше. У нетребовательного, к сожалению, нет денег на санаторий.

**Хотите развивать свой санаторий — настройтесь на простую мысль: «Нужно соответствовать ожиданиям гостя»!**

Польза для гостя должна быть превыше прибыли. Сложно поверить в этот постулат? Давайте пойдем от обратного: поставьте прибыль превыше пользы для гостя и считайте, сколько зарабатывает ваше учреждение. Убыток? Ну, тогда еще раз закрепим: польза для гостя — превыше прибыли. Причем данная мысль совсем не значит, что прибыли не должно быть. Напротив, прибыль — вещь прямо пропорционально зависящая от степени удовлетворенности ваших гостей.

## Голод не тетка

Пока руководители наших отечественных учреждений не столкнутся с жестким кризисом, они вряд ли будут менять подходы к управлению. Так что ждем: наступит день, когда вести дела, так, как сейчас, будет просто невозможно. А потом многие поймут, что санаторный бизнес — интересное и прибыльное дело. Но шансов больше у тех, кто раньше начнет проводить позитивные изменения. Самым сложным, полагаю, будет отказаться от прошлого, поменять менталитет свой собственный и сотрудников и уволить тех, кто не хочет меняться.

## Размышления об Олимпийском Сочи

У меня нет иллюзий относительно Олимпиады. Причин много. В прошлом году в Украине проходил чемпионат Европы по футболу. К этому значимому мероприятию было построено много отелей. Предприниматели ждали взрыва продаж. Пропаганда говорила, что гости, побывав в Украине, проникнувшись ее красотами, станут приезжать и после чемпионата. А что на деле? Я летел одним рейсом с голландскими болельщиками из Москвы в Киев. У них в планах было посещение матча, прогулка по Киеву и вылет ночным рейсом обратно домой. Никакого взрыва туристической активности в Украине после чемпионата так и не произошло...

Многие думают, что у нас все сложится по-другому... Уж к нам-то начнут ездить. У нас и природа. И... И... Но природа ведь хороша? Недолго осталось ждать — наши опасения или рассеются или подтвердятся. Думаю, что подтвердятся. Бизнесу Олимпиада принесет разочарования. Советую снять розовые очки.

После Олимпиады в Сочи высвободится огромное количество мест, очевидно, что предложение будет превышать спрос. Чтобы выиграть в конкурентной борьбе за клиента учреждениям сферы гостеприимства (и санаториям в том числе) нужно будет быстро и значительно поднять уровень сервиса.

Стать столицей клиентоориентированности — значит предложить гостям курорта впечатляющие услуги и обеспечить беспрецедентный уровень безопасности. Как все это сделать, мы знаем. Ждем, когда созреет заказчик, сочинский предприниматель, который должен понять, что альтернативного выхода просто нет.

Вопрос, которым задается сейчас большая часть руководителей сочинских объектов, звучит так: «Как бы нагнать сюда людей»? (Я цитирую). Главная мечта сочинских руководителей — железный занавес. Вот бы снова запретили выездной туризм! Если кто и должен меняться, то, с точки зрения сочинских руководителей, — это гости курорта. Туристы должны разлюбить комфорт, разумные цены и снова полюбить Родину.

Вам может показаться, что я негативно настроен. А если я говорил бы о блестящих перспективах, то был бы позитивным? Так родители порой хвалят каракули своего любимого малыша, пока тот не начинает думать, что талантлив. Он, правда, по-прежнему смешон в своем ожидании поклонения, ведь кроме родителей никто не умиляется его таланту. В то время как другие родители, указывая на несовершенство рисунка, могут добиться куда больших результатов.

***Хотите узнать, каким я вижу будущее Сочи?***

**Прочитайте статью «Сочи 2010» (www.csko.ru, раздел Маркетинг и PR).**

**Связаться:**
**www.keep-it-simple.ru**

# Лучшие аппараты
## для восстановления
# мужского здоровья!

**АЭЛТИС–синхро–02**

**АМВЛ–01**

**Весовой датчик** для урофлоуметрии

*Управление - от персонального компьютера и автономное (с лицевой панели аппаратов)*

### АЭЛТИС–синхро–02

- Объемная двухканальная многочастотная внутриполостная электрическая стимулиция нейро–мышечных структур малого таза (ректально, уретрально);
- Синхронизированное с импульсами электростимуляции излучение лазера – четырех длин волн (синий, красный и два инфракрасных) с набором оптических насадок;
- Постоянное магнитное поле.

### АМВЛ–01

- Регулируемое разрежение воздуха в колбе в виде пневмоимпульсов различной длительности и уровня разрежения (от –0,15 до –0,4 кгс/см$^2$) по разработанным программам);
- Излучение красного (0,65 мкм) диапазона светодиодной матрицы, помещенной на колбу (плотность мощности светового излучения – 3 мВт/см$^2$);
- Эротические и снимающие возбуждение аудио- и видеоматериалы, интегрированные в управляющую компьютерную программу.

### Весовой датчик для урофлоуметрии

для измерения и регистрации параметров мочеиспускания:

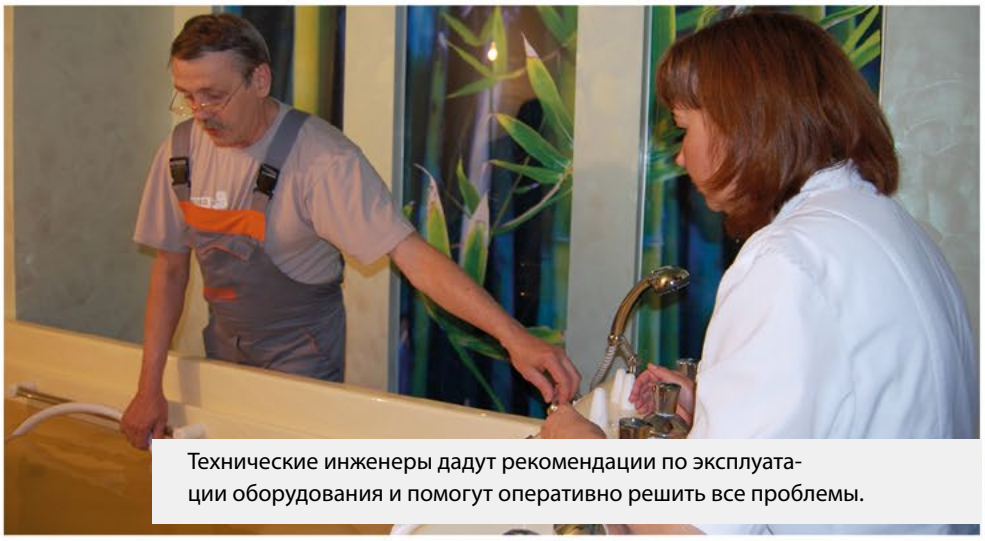
- объема;
- максимальной и средней скоростей;
- времени до максимальной скорости;
- времени течения;
- времени опорожнения;
- управление: проводное и от удаленного компьютера через Wi-Fi или Интернет.

*В комплекте – обучающий DVD-диск.*

ООО «Яровит-Ярь» — разработчик аппаратов
Россия, Москва, Шмитовский проезд, 11 Б

e-mail: yarovit1@mail.ru
www.yarovit-med.ru

**+7 (495) 772-30-58**
**(499) 256-84-55**



Технические инженеры дадут рекомендации по эксплуатации оборудования и помогут оперативно решить все проблемы.

# КАК ПРИ ЗАКУПКЕ МЕДОБОРУДОВАНИЯ

## потратить каждый рубль максимально эффективно

*Закупки медоборудования в санаторий — серьезный вопрос, который требует максимального контроля со стороны руководителя.*

Обычно перед руководителем стоит комплексная задача, и ее решение должно удовлетворять следующим требованиям: оборудование должно обеспечивать эффективное лечение в полном соответствии со стандартами санаторно-курортной помощи. Быть надежным и укладываться в отведенный бюджет. Один из подходов к решению — это покупка уже годами проверенного на собственном опыте оборудования. Но наука не стоит на месте, да и зачастую старые модели просто снимаются с производства. Другой подход использовать простые алгоритмы по поиску надежного и компетентного поставщика, который и обеспечит оптимальное решение задачи.

**Ниже приведем несколько ценных рекомендаций, которые позволят вам выбрать надежную фирму для поставки медоборудования с максимальной выгодой для вашего учреждения:**

Необходимо выбирать компании, которые **специализируется на оснащении санаторно-курортных организаций,** а не торгуют всем перечнем существующей в мире медтехники. При этом хорошо, если компания будет иметь статус официального дилера производителей, регионального представительства, а не просто перекупщика. Это гарантия того, что вы приобретете оборудование по той же цене, что и у производителя.

Еще один очевидный плюс работы с такими компаниями — здесь можно приобрести все необходимое оборудование (от аппарата ударно-волновой терапии до внезапно вышедшего из строя штуцера в ванне ПДМ) и при этом не тратить время на поиски в разных местах — оно у главного врача и так на вес золота. Обычно в таких фирмах работают специалисты, знающие специфику отрасли: они смогут грамотно и в полном объеме проконсультировать вас по всем возникшим вопросам и подберут именно те позиции, которые будут максимально отвечать вашему запросу.

Второй немаловажный момент, на который следует обратить внимание — имеет ли компания, к которой вы хотите обратиться, собственную лицензированную техническую службу. Ведь с поставкой оборудования в ваш санаторий отношения между вами и компанией не заканчиваются. Большое значение играет и пусконаладка, и дальнейшая эксплуатация, и решение гарантийных случаев. В общем, наличие у компании собственной технической службы с лицензией на обслуживание медицинской техники избавит вас в дальнейшем от многих головных болей. Во-первых, уже на этапе переговоров по поводу поставки технические инженеры могут порекомендовать, какие технические условия нужно предусмотреть, чтобы дальнейшая эксплуатация оборудования не доставила проблем. Во-вторых, это является гарантией, что при возникновении гарантийных и постгарантийных случаев вам помогут оперативно решить все вопросы.

Важно заказывать оборудование у проверенных поставщиков и не искать чрезмерно дешевые варианты. Как говорится, скупой платит дважды. Приобретая сверх дешевый вариант, вы, скорее всего, потеряете в гарантийном обслуживании или сервисе.

**Обращайтесь в «Вита Технику»!**

- ✓ Вам не придется тратить драгоценное время на поиски в других местах. Ведь мы собрали в прайсе более 600 позиций оборудования для санаторно-курортного лечения.
- ✓ Подберем оборудование, которое максимально подойдет под ваши задачи и бюджет.
- ✓ Оценим технические условия помещений и дадим ценные рекомендации, чтобы дальнейшая эксплуатация оборудования не доставила проблем.
- ✓ Качественно упакуем, быстро отправим и установим — мы понимаем, что оборудование должно приносить доход, и вы хотите начать эксплуатировать его немедленно.
- ✓ При возникновении гарантийных и постгарантийных случаев направим к вам лицензированную техническую службу для оперативного решения вопросов.

**Получить детальную консультацию по подбору оборудования:**
ООО «Компания «Вита Техника»
Тел. +7(34377)7-40-97, 7-41-02, 7-29-80,
эл. почта: info@vt66.ru

# ИДЕАЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ **ФИЗИОТЕРАПЕВТИЧЕСКИХ КАБИНЕТОВ** поликлиник, больниц, госпиталей, в санаториях и профилакториях.

Комплекс аппаратно-программный восьмиканальный постоянных, переменных, импульсных и бегущих магнитотерапевтических полей
**КАП-МТ/8 — «МУЛЬТИМАГ»**

*Время отпуска процедуры 10-20 минут. Для контроля проведения процедуры на мониторе компьютера отображаются в реальном масштабе времени 3-х мерная визуализация динамически изменяющихся во времени и пространстве магнитных полей, параметры сердечно-сосудистой деятельности пациента. Курс лечения состоит из 10-12 процедур.*

## Показания к использованию медицинской технологии:

- заболевания сердечно-сосудистой системы;
- заболевания желудочно-кишечного тракта;
- заболевания бронхолегочной системы;
- заболевания эндокринной системы;
- заболевания мочеполовой системы;
- последствия травм и заболеваний периферической и центральной нервной системы;
- заболевания и травмы костно-мышечной системы;
- воспалительные заболевания периферических нервов;
- иммобилизационные расстройства.

## Возможности:

- Сенсорный экран с технологией «touch-screen»;
- Контроль за состоянием здоровья пациента;
- 3-х мерная визуализация воздействия магнитным полем на пациента в реальном масштабе времени;
- Наличие магнитомузыкального воздействия;
- Адаптация кушетки к габаритам пациента;
- Автоматизация загрузки/выгрузки пациента;
- Обширная база лечебных методик;
- Наличие дружественного интерфейса, позволяющего создать лечебные методики.

## Характеристики:

Поля постоянные, сложномодулированные, переменные, бегущие, перемещающиеся в пространстве и времени по заранее заданной программе

| | |
|---|---|
| Масса, кг | 170 |
| Max величина магнитной индукции, мТл | 5 |
| Число каналов | 8 |
| Размеры, мм | 2004x1226x950 |
| Питание, В/Гц | 220/50 |

*С 2001 года «Мультимаг» успешно эксплуатируется во многих клиниках и санаториях РФ и стран ближнего зарубежья. Регистрационное удостоверение № ФСР 2011/11524 от 03.02.2012г., выдано Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения и социального развития РФ.*

## Отзывы:

**Центральный клинический санаторий им. Дзержинского ФСБ России, г. Сочи:** «Оценка результатов воздействия этого метода на организм показала высокую эффективность и целесообразность включения его в комплекс санаторно-курортного лечения и реабилитации. Применение комплекса «Мультимаг» расширяет возможности магнитотерапии в сочетании с курортными факторами. Аппарат практичен, удобен, программное обеспечение очень хорошее...»

**ГУЗ «Областная Соль-Илецкая больница восстановительного лечения», Оренбургская область:** «Для любого санатория или больницы восстановительного лечения, физиотерапевтического отделения данный метод лечения является изюминкой, украшением аппаратной физиотерапии».

**МУЗ «Комсомольская ЦРБ», Р. Мордовия:** «Отличные результаты получены в лечении больных с диабетической ангиопатией конечностей, облитерирующим атеросклерозом сосудов конечностей, ИБС с гипертонией, астенизацией ЦНС».

**ОАО ГРПЗ — филиал Касимовский приборный завод**
391300, Россия, Рязанская обл.,
г. Касимов, ул. Индустриальная, д. 3
Т/ф.: (49131) 2-70-26, 2-41-31, 4-43-00
**market@kaspz.ru, www.kaspz.ru**

# КАБИНЕТ ПОДВОДНОЙ ВАКУУМНОЙ ТЕРАПИИ

*Процедуры на комплексе «АкваТорнадо» прекрасно впишутся в программы санаторно-курортного лечения, повысят их эффективность и позволят привлечь в санаторий новых клиентов.*

## *Инновационная разработка!*

### Для создания оздоровительного кабинета необходимы:

1. Аппарат для подводной вакуумной терапии «АкваТорнадо»
2. Помещение с минимальной площадью 4х4 м$^2$ с хорошей вентиляцией (*идеально подойдет один из отсеков ванного или бальнеологического отделения, то есть дополнительных затрат не потребуется!!!*)

### Принцип действия :

- Процедуры на аппарате выполняются в водной среде и с помощью воды.
- Вакуум создается водой внутри запатентованной насадки.
- Плавное перемещение насадки позволяет обрабатывать кожные или мышечные ткани — как по всей поверхности тела, так и в глубоких слоях.

### Лечебные и оздоровительные программы, в которые можно включить процедуры на «АкваТорнадо»:

- Программа «Стройный силуэт»
- Программа «Детокс»
- Программа «Антистресс»
- Программа «Здоровые суставы»
- Программа «Здоровый позвоночник»
- Реабилитация пациентов с ДЦП
- Лечение гинекологических заболеваний
- Геронтологические программы (совокупность эффектов воздействия ПВТ обеспечивает увеличение продолжительности и качества жизни человека)

### Основные показания к применению:

- Заболевания позвоночника и суставов;
- Мышечное расслабление, восстановление сил после тяжелой физической или умственной нагрузки;
- Отеки, возникшие из-за нарушения лимфотока или венозного застоя;
- Коррекция веса (лечение целлюлита, ожирения);
- Стрессовое состояние и нарушение сна;
- Заболевания опорно-двигательного аппарата;
- Миофасциальные боли при гипертонусе мышц;
- Снижение синдрома абстиненции («похмелья»).

**Позвоните нам или отправьте заявку по e-mail для получения дополнительной консультации по комплексу «АкваТорнадо»:**

**ЗАО «НИКФИ» 109044, г. Москва, ул. 2-я Дубровская, д.4,**
**Тел. (495)660-15-54**

**zaonikfi@mail.ru, www.аква-торнадо.рф**

Патент России №2405525.
Регистрационное удостоверение на производство, продажу и применение: № ФСР 2010/09512 от 22.12.10.
ЛИЦЕНЗИЯ № фс-99-04-000526 от 24 октября 2013г. На производство и техническое обслуживание медицинской техники.
Сертификат соответствия: № РОСС RU.ME91.B0151 №0280380

«АкваТорнадо» — физиотерапевтический многофункциональный аппарат для подводной вакуумной терапии, предназначенный для совокупного водного, теплового, вакуумного и контактного воздействия на ткани и органы пациента.

### Расчет окупаемости комплекса «АкваТорнадо»

| Наименование затрат | Загрузка аппаратного комплекса | |
|---|---|---|
| | 5 процедур в день | 9 процедур в день |
| Стоимость аппаратного комплекса «АкваТорнадо» с установкой под «ключ» в комплекте с ванной | 1 940 000 | 1 940 000 |
| Рекомендуемая стоимость процедуры, руб. | 2 000 | 2 000 |
| Рабочие дни | 30 | 30 |
| Кол-во процедур в месяц | 150 | 270 |
| **Совокупный доход в месяц, руб.** | **300 000** | **540 000** |
| Стоимость расходных материалов месяц (руб.) | 30 000 | 54 000 |
| Зарплата специалистов (20%) в месяц (рубли) | 60 000 | 108 000 |
| **Прибыль в месяц, руб.** | **210 000** | **432 000** |
| **Срок окупаемости аппарата** | **9,2 месяца** | **4,5 месяца** |

**Марина Шевчук,**
*Руководитель маркетингового агентства санаториев «Виват Здоровье»,*

**www.vivat-zdorovie.ru**

# КАК САНАТОРИЮ УВЕЛИЧИТЬ продажи медицинских услуг

*Вы — руководитель санатория? Тогда у меня к вам вопрос — сколько раз в день вы задумываетесь о том, что ваши медицинские услуги продаются незаслуженно плохо? Не считайте. Если вы хороший руководитель, то много раз.*

Не считайте. Если вы хороший руководитель, то много раз. Каждый день руководитель санатория думает об этом, читая сводку продаж за предыдущий день, возвращаясь к сметам и затратам на покупку медицинского оборудования, делая обход лечебной базы, подписывая платежные ведомости на зарплату и счета на медицинские расходные материалы. И вы думаете: «Ведь у меня было столько планов, когда я все это покупал и делал!». И планы действительно грандиозные, а задумки — полезные для отдыхающих и пациентов. Почему же они их не покупают? Где деньги?

Я хочу вас успокоить. В этом состоянии находятся 95% (если не больше) руководителей санаторно-курортных учреждений. Я хочу с вами поделиться некоторыми секретами, которые мне довелось узнать при работе со многими нашими партнерами — санаториями. Было немало проб и ошибок. Хотя, если говорить про разочарования, то они бывали лишь в том случае, если руководитель санатория на полпути останавливался, испугавшись перемен. Ведь за его плечами не одна сотня сотрудников и клиентов — а в такой ситуации лучше, как говорится, «синица в руке». Но все эти сотни людей просто не дошли до радостного сухого остатка. Этот результат действительно требует выдержки, последовательности и понимания, ради чего производятся все изменения.

Хочу отметить, что результатом должен быть следующий показатель: объем реализации дополнительных услуг должен быть в размере 25-30% от объема реализации по путевкам.

**Итак, обо всем по порядку:**

Практика показала, что на пути к увеличению объема реализации дополнительных медицинских услуг разложено несколько «грабель», на которые все последовательно наступают. Давайте разберем каждые из них. Для наукообразности, «грабли» будем называть «причинами».

## Причина №1

### Отсутствие системы мотивации

Почему-то в санаториях зачастую стоят такие железобетонные преграды перед стимулированием у работников желания зарабатывать, что диву даешься. Ведь совершенно очевидно, что дополнительные медицинские услуги клиенты, заехавшие в санаторий, будут покупать в том случае, если им их порекомендует лечащий врач. Без его рекомендации вероятность покупки стремительно приближается к нулю. Даже если у клиента почему-то возникло горячее желание получить какую-либо медицинскую процедуру, специалисты санатория ее не смогут оказать без назначения лечащего врача. Врачу же намного проще выполнять свои врачебные задачи, нежели убеждать клиента в том, что ему нужно расстаться с деньгами, — ведь это гораздо энергозатратнее и тяжелее в психологическом плане.

**Что надо сделать:**

Утвердить систему премирования для врачей, в которой будет заложена ежемесячная премия в размере 2-5% от назначенных ими услуг. Конечно, сюда войдут оплаченные и оказанные услуги.

## Причина №2

### Непрезентабельный и непродающий прайс услуг

Эта причина настолько банальна, что даже неловко про нее писать. Но надо. Часто в санатории прейскуранты на медицинские услуги настолько многолики и спрятаны где-то далеко от врачей и клиентов, что человек, даже очень сильно желая получить дополнительную медицинскую услугу, не сможет найти, как именно и по какой цене он сможет это сделать. Много раз наблюдала в санаториях ситуацию, что в разных службах имеются разные прейскуранты на дополнительно оплачиваемые услуги. Особенно это характерно, если поэтапно вводятся новые услуги отдельными прейскурантами. Еще сложнее бывает найти, где же эти прейскуранты находятся. Особенно человеку, впервые приехавшему в санаторий и плохо ориентирующемуся, где какой кабинет. Да и неправильно это, когда клиент вынужден искать в санатории, что и сколько стоит. Наоборот, санаторий должен продумать, как ненавязчиво, но многократно рассказать заехавшему по путевке человеку о своих великолепных лечебных возможностях, подсказать ему, что есть смысл пройти курс таких процедур, чтобы с максимальной пользой использовать время, проведенное в санатории, и вернуться домой бодрым, здоровым и красивым.

**Что надо сделать:**

1. Проследить, чтобы все вводимые вновь прейскуранты оформлялись приказом директора и были приложением к единому прейскуранту санатория.
2. Обеспечить наличие последней версии прейскуранта на стойке размещения, в службе медицинского планировая.
3. Разработать версию прейскуранта, которую можно использовать в рекламно-информационных целях для клиентов, заехавших в санаторий. В ней на одной-двух страницах должна быть размещена информация о самых интересных и важных для клиентов процедурах и программах. Конечно же, услуги должны быть размещены в порядке их востребованности, то есть, начиная с самой ТОПовой.
4. Обеспечить распространение актуальной рекламной версии прейскуранта (см. пункт 3) в номерах и холлах санатория.

## Причина №3

### Сложности планирования медицинских услуг

Эта недоработка приносит огромные трудности как персоналу санатория, так и клиентам, и является ярким проявлением «совка», когда клиенту для того, чтобы получить назначенные врачом процедуры, надо пробежаться по всем кабинетам, чтобы ему в санаторной книжке указали время, когда приходить.

Но даже если санаторий пошел дальше и начал планировать в EXCELe, а то и в специализированной программе учета медицинских услуг, то стоит обратить пристальное внимание на качество планирования. Если эта программа слишком примитивна и не связана с блоком программы по бронированию и поселению, то добиться нужного уровня сервиса и отчетности чаще всего не представляется возможным.

А еще очень часто в санаториях планированием занимается медицинская сестра, которая сидит в своем кабинете, не особенно доступном для клиентов, и параллельно выполняет другие не менее важные функции. И если у клиента возникает вопрос о переносе, замене процедур, то его решить бывает очень непросто.

**Что надо сделать:**

1. Создать службу планирования медицинских услуг, в которую клиентам и сотрудникам санатория легко прийти или позвонить. Именно здесь должны решаться все вопросы планирования загрузки кабинетов и оказания услуг.
2. Автоматизировать службу планирования медицинских услуг программой, имеющей необходимый функционал и связанной с блоком бронирования и

Услуги в меню должны быть размещены в порядке их востребованности, то есть, начиная с самой ТОПовой.

Все процедуры должны быть описаны нормальным понятным языком, но опираться при этом нужно на информацию от врачей, хорошо разбирающихся в данной медицинской технологии.

## Причина №4

### Нежелание персонала брать на себя дополнительную нагрузку

Часто сотрудники, оказывающие процедуры, особенно диагностические, сопротивляются увеличению нагрузки в виде обслуживания коммерческих клиентов. Их логику понять можно. И выход здесь только один.

**Что надо сделать:**

1. Ввести расчет премиальной части заработной платы сотрудников, оказывающих услуги в виде сдельной оплаты за проведенные процедуры. При этом в расчет должны браться не только коммерческие процедуры, но и те, которые входят в путевку. И желательно по фиксированной стоимости, а не той, которая указана в прейскуранте. Тогда в расчете ежемесячной зарплаты не будет зависимости от скидок и повышения цен. Сотруднику должно быть все равно, какого клиента он обслуживает, все должны получать стандартизованные услуги.
2. Получать от службы медицинского планирования ежедневную сводку о загрузке кабинетов и в случае, если не хватает специалистов, оперативно на это реагировать.

## Причина №5

### Отсутствие в санатории депозитно-авансовой системы оплаты медицинских услуг

Многие бухгалтеры в санаториях активно сопротивляются введению так называемой системы депозитов, то есть внесению клиентами предоплаты, с которой затем списываются суммы за оказанные медицинские услуги, а остаток возвращается при выезде клиента, или сохраняется за ним до его следующего визита в санаторий.

Дело в том, что без такой системы расчетов санаторий вынужден отправлять клиента в кассу перед получением каждой дополнительно оплачиваемой услуги. Клиенту это быстро надоедает, ведь он приехал отдыхать, а не бегать по длинным коридорам. А все неудобства ведут к существенному сокращению объемов реализации услуг.

Сопротивление бухгалтерии, на мой взгляд, в этом случае более чем странно. Ведь страшное слово «депозит» — не более, чем устойчивое выражение в индустрии гостеприимства. В бухгалтерской терминологии это «аванс», или то, что каждый санаторий получает ежедневно, когда клиенты вносят предоплату за путевки. Ни под какие налоги авансы не попадают и отдельному учету не подлежат.
Так что задача здесь не в области бухгалтерского учета, а учета расчетов с гостями. А это опять же напрямую связано с системой автоматизации, см. причину №3.

**Что надо сделать:**

1. Ввести систему авансовых расчетов с клиентом за дополнительные услуги.
2. Обеспечить клиента возможностью в любой момент проверить свой счет на стойке размещения и получить возврат оставшихся на счету средств при выезде из санатория. Для этого необходимо соответствующее программное обеспечение.

## Причина №6

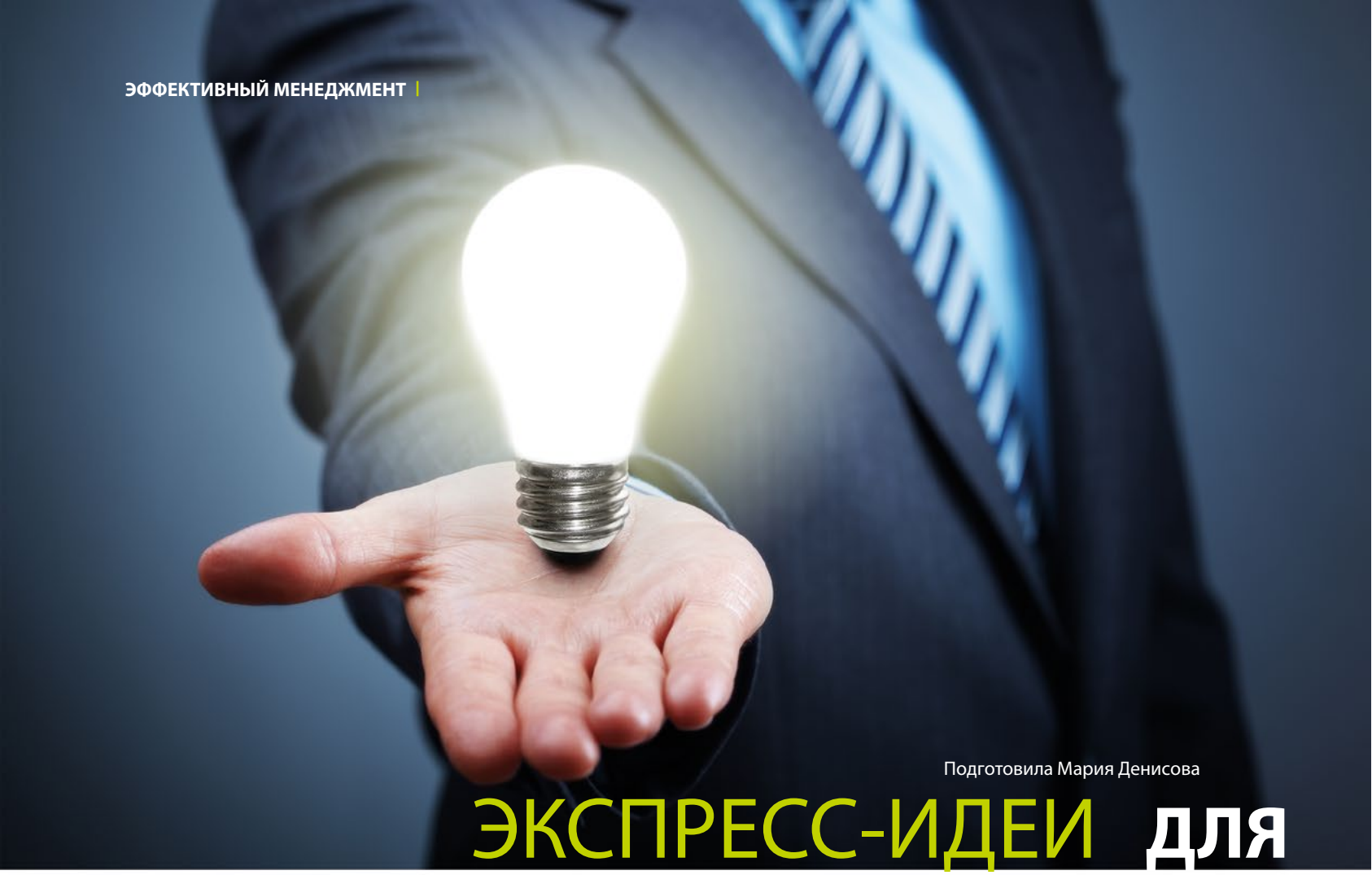
### Клиента никто не убеждает, что процедуры, которые ему предлагаются за дополнительную плату, действительно очень полезны

Очень редко бывает, когда можно увидеть в санаториях внятно описанную медицинскую услугу. Либо описание взято из медицинской документации, и нормальному человеку, не имеющему медицинского образования, с этой информацией никогда не разобраться. Либо вообще полный информационный вакуум.

**Что надо сделать:**

1.Описать все свои процедуры нормальным языком, опираясь на информацию от врачей, хорошо разбирающихся в данной медицинской технологии.
2.Разместить эту информацию на сайте, в рекламных кампаниях, в информационных брошюрах для клиентов, в номерах и холлах санатория.
3.Привлекать врачей, которые умеют хорошо рассказывать о процедурах и общаться с клиентами, к проведению обучающих лекций и занятий во время заездов в санаторий.

Вот такие простые шаги надо сделать, чтобы увеличить объем реализации дополнительных медицинских услуг в разы. А самое главное, эти меры будут способствовать и улучшению качества обслуживания клиентов, и повышению их лояльности, заинтересованности в лечении. А, как следствие, — повышению загрузки санатория и улучшению его финансового состояния.



Подготовила Мария Денисова

# ЭКСПРЕСС-ИДЕИ для

## Закажите фирменную одежду для персонала

**Кому поручить:** заведующему хозяйственной частью, отделу маркетинга (пусть проконтролируют, чтобы форма персонала соответствовала корпоративному стилю санатория).

**Сроки реализации:** 2 недели.

**Результат:** это стандарт сервиса и обслуживания гостей. И кроме того удобно для персонала.

## Попробуйте опоздать минут на 15 на обед или ужин

По окончании этого эксперимента ответьте на вопросы:
1.Вас накормили?
2.Были ли сложности с получением порции?
3.Какая была еда (остывшая или свежая, горячая)?
4.Была ли улыбка на лицах обслуживающего персонала?

**Кому поручить:** себе или тайному покупателю (кому-то из отдыхающих).

**Сроки реализации:** 1 день на анализ ситуации, 1-2 дня на внесение позитивных изменений (распоряжения на кухне).

## «Свежий взгляд»

Выделите день и пройдите по номерам отдыхающих, по фойе, по лечебному отделению. При этом постарайтесь посмотреть на все свежим взглядом, так скажем, взглядом «человека со стороны». Все люди, сжившись с обстановкой, перестают замечать явные недостатки. Пройдите по номерам, проверьте, может, в душе не предусмотрена полочка для банных принадлежностей или душевая лейка не крепится к стене (со временем все выходит из строя). Вроде бы мелочи, но отдыхающие их замечают. И это смазывает приятный отдых и впечатление о санатории.

**Кому поручить:** можно самому себе

**Сроки реализации:** 1 день на анализ ситуации, 1-2 дня на внесение позитивных изменений.

## Приветственный напиток

Для этих целей в фойе можно оборудовать специальную зону, где каждый вновь прибывший отдыхающий может угоститься приветственным напитком собственного производства или взять бутылку вашей фирменной минеральной воды. Ведь зачастую люди приезжают в санаторий голодные и уставшие с дороги. Любой переезд — это стресс. Приветливая улыбка персонала и предложение передохнуть с дороги и попить чаю поднимет настроение любому гостю.

**Кому поручить:** начальнику гостиничного комплекса.

**Сроки реализации:** 1 день на анализ ситуации, 1-2 дня на внесение позитивных изменений.

**Результат:** затрат практически никаких, зато уровень удовлетворенности клиентов повысится в несколько раз.

### Предложите медицинский сервис, или бахилы должны быть бесплатными!

Если вы продаете на входе в лечебное отделение бахилы за 5 рублей, это существенно роняет имидж вашего учреждения. Не пытайтесь зарабатывать на дешевых вещах! Включите стоимость расходных материалов (бахил, одноразовых тапочек, полотенец) в стоимость процедур. Это практически не повлияет на стоимость процедуры, зато пациенты будут в восторге от высокого уровня медицинского сервиса, оказываемого в вашем учреждении.

**Кому поручить:** заведующему лечебным комплексом.

**Сроки реализации:** 1 день на анализ ситуации, 1-2 дня на внесение позитивных изменений.

**Результат:** повысится имидж санатория и лояльность клиентов.

и предложить обыграть рабочие ситуации с использованием данных шаблонов. Обучение может проходить в виде небольшого собрания с раздачей всем сотрудникам памяток по работе с клиентами.

**Кому поручить:** начальнику гостиничного комплекса, отделу реализации путевок.

**Сроки реализации:** 3-4 дня на разработку инструкций, 1 день на тренинг по телефонным переговорам для персонала, который принимает звонки.

**Помним:** каждый входящий звонок — это потенциальная сделка. Так что задача оператора грамотно, вежливо и компетентно донести до звонящего необходимую информацию и перевести разговор в русло обсуждения приезда гостя в санаторий.

**Результат:** повысится имидж санатория и вырастет количество заявок на путевки.

Руководитель должен разъяснить необходимость соблюдения стандартов обслуживания клиентов, влияние негативных отзывов посетителей на прибыль и заработную плату сотрудников комплекса.

# РАЗВИТИЯ САНАТОРИЯ

### Четкие инструкции для телефонных переговоров

Обслуживание начинается с того момента, когда потенциальный клиент звонит в санаторий, чтобы забронировать номер или даже просто узнать о стоимости отдыха и лечения. Поскольку при разговоре по телефону визуальный контакт отсутствует, телефон становится тем средством связи, при котором возникает большая часть искажений и непонимания. Однако, соблюдая телефонный этикет, персонал санатория избежит возможного неправильного толкования, что, несомненно, будет способствовать улучшению имиджа санатория. Важно прописать четкие инструкции для сотрудников, принимающих звонки, и провести тренинг, на котором руководитель должен разъяснить необходимость соблюдения стандартов обслуживания клиентов, влияние негативных отзывов посетителей на поток, а значит на прибыль и заработную плату сотрудников комплекса. После этого необходимо ознакомить сотрудников с разработанными стандартами

### Наладьте обратную связь с Гостями санатория

Анкетирование — это отличный бюджетный инструмент, который позволит не только узнать, что думают о вашем учреждении ваши клиенты, но и поможет в конечном итоге «залатать дыры». Обычно в номере у гостя всегда есть пара минут, чтобы заполнить анкету. Причем в спокойной обстановке многие клиенты отвечают на вопросы непредвзято, действительно честно оценивая уровень предоставляемых услуг.

Составьте анкету таким образом, чтобы вы смогли при ее анализе оценить уровень удовлетворенности гостя и выяснить недочеты в работе, а не только для того, чтобы услышать хвалебную песнь вашему учреждению.

**Кому поручить:** начальнику гостиничного комплекса, отделу маркетинга.

**Сроки реализации:** 1-2 дня на внесение позитивных изменений.

**Результат:** по результатам анкетирования можно подкорректировать многие недочеты в работе вашего учреждения.

### Кормите вкусно всегда, но особенно феерично вначале и в конце

Возьмите на заметку прием, который используют многие западные курорты — самые вкусные обеды и ужины гости могут отведать в самом начале отдыха и в конце (прощальный ужин). Ведь как показывает статистика, людям больше всего запоминаются именно первый и последний дни отдыха. Прощальный ужин можно сопроводить каким-то необычным действом, например, выключить свет и каждому гостю при свете свечей и бенгальских огней вынести бокал прохладного шампанского или вина.

**Еще больше советов читайте в книге «Идеи для курортов» Заказать книгу можно по тел. +7(34377)7-26-04 или по e-mail 111@csko.ru**

Профессиональные чистящие, моющие и дезинфицирующие средства для санаторно-курортных учреждений

# «СМ-Кристалл»

## Линейка профессиональных средств

## «В КАЖДЫЙ САНАТОРИЙ»

| Назначение средства | Цена базовая | Спецпредложение для санаториев |
|---|---|---|
| **Для лечебного отделения и процедурных кабинетов** | | |
| **«Эфликвир»** — позволяет проводить все виды дезинфекции поверхностей (профилактическая, текущая, заключительная). Средство обладает антимикробным действием в отношении грамотрицательных и грамположительных бактерий. Позволяет проводить влажную уборку 4-го класса безопасности. Эффективность в борьбе с вирусными инфекциями и бактериями до 100%. | 250 руб./кг | 175 руб./кг |
| Мыло хирургическое | | 80 руб./кг |
| **Для водолечебного отделения** | | |
| **«СМ-Кристалл для акриловых ванн»** — удаляет все известковые, кальциевые налеты с изделий из акрила, пятна от скипидарных ванн, травяных экстрактов и масел, ржавчину. Не нарушает структуру кафеля или акрила. | 190 руб./кг | 133 руб./кг |
| **«СМ-Кристалл басс»** — специализированное кислотное моющее средство с бактерицидным эффектом для очистки стенок плавательных бассейнов от ржавчины, налета солей жесткости, масляных пятен, известковых отложений.<br>• Максимально оберегает покрытие бассейна.<br>• Не вызывает эффекта отбеливания и не влияет на равномерность окраски бассейна. | 160 руб./кг | 112 руб./кг |
| **Для грязелечебного отделения** | | |
| **«СМ-Кристалл чистота»** — обеспечивает эффективную стирку загрязненных медицинских халатов и белья, санобработку после грязевых процедур. | 80 руб./кг | 56 руб./кг |
| **«СМ-Кристалл»** — обеспечивает качественную и быструю уборку помещений (полов, стен, дверей) и мойку медицинского оборудования. Удаляет даже въевшиеся пятна от пелоидов, нефтепродуктов и масел. | 80 руб./кг | 56 руб./кг |
| **Для пищеблока санатория** | | |
| **«Золушка»** — концентрированное средство для ручной и автоматической мойки всех видов посуды, кухонного оборудования, тары, инструментов, столов, стекол, хрусталя, пластика. Придает блеск, полностью смывается водой.<br>• Не оставляет вредных ПАВов на поверхности посуды;<br>• Безопасно для пациентов и персонала;<br>• Не пересушивает руки персонала;<br>• Экологически безопасно. | 50 руб./кг | 35 руб./кг<br>Лучшая цена! |
| **«СМ Кристалл ЭМ супер»** — высокоэффективное концентрированное моющее средство для удаления нагара, сажи, копоти, жиров с противней, духовок, хлебокондитерских форм, мармитов. Позволяет за 10 минут отмыть противни с застарелым жиром и гарью, экономя время кухонных работников. | 80 руб./кг | 56 руб./кг |
| **Средство «Золушка»** — для мытья овощей и фруктов. Не оставляет вредных ПАВов на поверхности фруктов и овощей — безопасно для гостей санатория. | 60 руб./кг | 42 руб./кг |


**ООО «КАрт Инвест»**

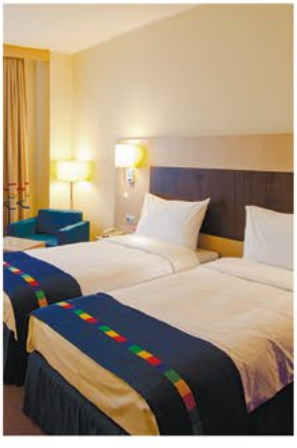
г. Екатеринбург, ул. Мамина-Сибиряка, д. 85, офис 414

Тел.(343)382-45-69, 382-35-74,

info@aloid.ru

## Почему мы рекомендуем Вам заказывать средства у нас?

- **Вам больше не нужно покупать обычное бытовое средство для мытья окон или полов вашего санатория в магазине. У нас вы сможете приобрести целый комплекс профессиональных средств для всех нужд вашего учреждения.**
- **Экономичность и экономия: все средства концентрированные — минимальный расход.**
- **Безопасность — средства абсолютно безвредны для персонала и отдыхающих (подтверждено клиническими испытаниями).**
- **Девиз всех средств для санаторно-курортных учреждений «10 минут и готово!». Мы знаем, как дорого время ваших специалистов, поэтому подобрали средства, обеспечивающие быстрый результат.**
- **Срок годности средств — до 5 лет! Купил — и забыл!**



### Для номерного фонда

#### Для быстрой уборки в номерах:

**«СМ-Кристалл»** — обеспечивает качественную и быструю уборку помещений (полов, стен, дверей). Удаляет даже въевшиеся пятна от жира, масел и всего того, что могли оставить отдыхающие после своего пребывания в номере.

- РН нейтрально.
- Очень экономично в использовании.

80 руб./кг — **56 руб./кг**

**«СМ-Кристалл для стекол»** — универсальное высококонцентрированное моющее средство для стеклянных и зеркальных поверхностей.

- Не оставляет разводов и подтеков.
- Очень экономично!!! — с одной пятилитровой канистры концентрированного средства получается 50 литров средства для стекол и зеркал.

150 руб./кг — **105 руб./кг**

#### Для непревзойденной чистоты санузлов:

**«СМ-Кристалл утенок» —** концентрированное кислотное моющее средство с дезинфицирующим и дезодорирующим эффектом для мытья унитазов и раковин. Эффективно борется с ржавчиной, мочевым камнем и стойким запахом.

- Эффективно удаляет засоры в канализационных трубах, сифонах и унитазах образовавшиеся от пищевых остатков, жира, волос, бумаги и других загрязнений.
- Не повреждает эмаль и пластик.
- Имеет повышенную концентрацию активных компонентов.
- Удаляет неприятные запахи.

125 руб./кг — **87,5 руб./кг**

#### Для гигиенической чистоты в туалетных комнатах:

#### Для прачечной санатория

**«СМ-Кристалл жидкое мыло»** — экологически чистое жидкое мыло с приятным ароматом ромашки и антибактериальным эффектом.

**35 руб./кг**

Лучшая цена!

**«СМ-Кристалл чистота»** — профессиональное средство для стирки с повышенным пенообразованием. С легкостью удаляет даже стойкие загрязнения (пятна от продуктов, растительных масел, травы и т.д.).

- Предотвращает образование накипи нагревательных элементов стиральных машин.
- Растворимо в воде любой жесткости и температуры.
- Биоразлагаемость 95%.

**80 руб./кг**

Лучшая цена!

*рассчитано на 50-80 стирок

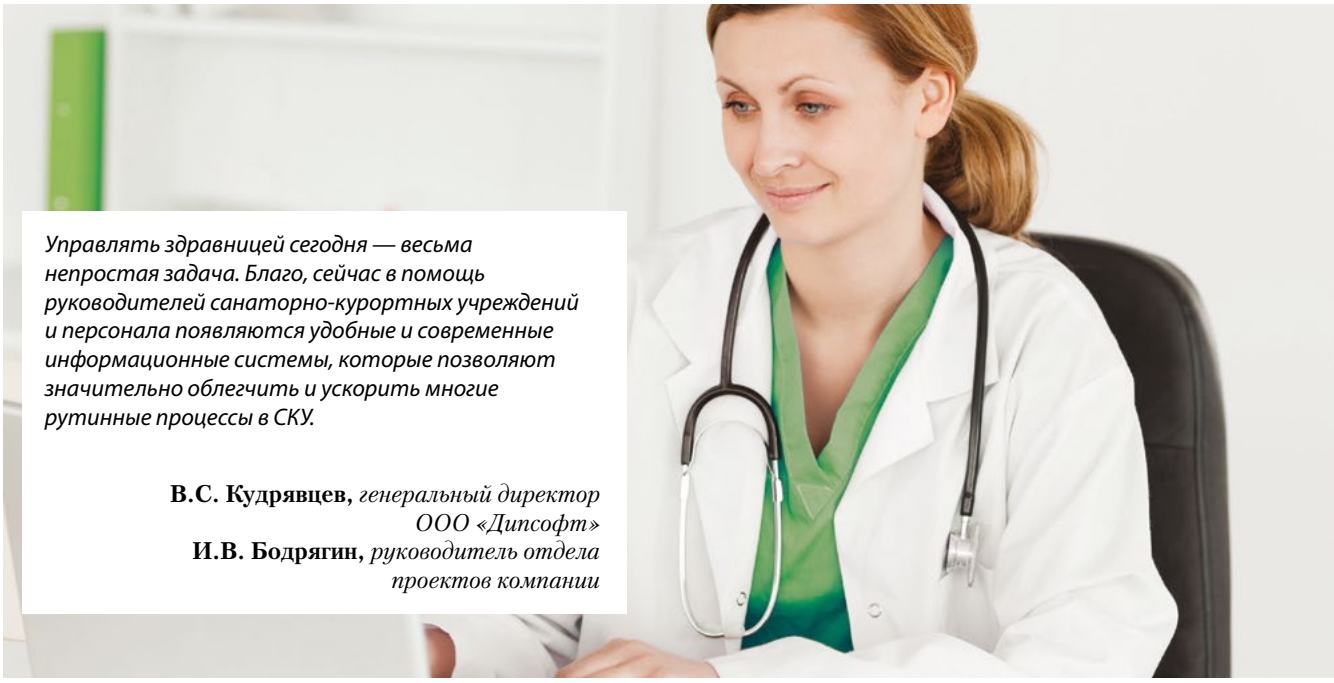
#### Для автопарка санатория

**«СМ-Кристалл автошампунь»** — концентрированный шампунь для бесконтактной мойки легковых и грузовых автомобилей.

- Бесконтактная мойка всего за 10 минут!
- Не раздражает кожу рук.
- Не оставляет следов и разводов, усиливая блеск лакокрасочного покрытия.

**1100 руб./ 20л** канистра

*рассчитано на 200 моек



*Управлять здравницей сегодня — весьма непростая задача. Благо, сейчас в помощь руководителей санаторно-курортных учреждений и персонала появляются удобные и современные информационные системы, которые позволяют значительно облегчить и ускорить многие рутинные процессы в СКУ.*

**В.С. Кудрявцев,** *генеральный директор ООО «Дипсофт»*
**И.В. Бодрягин,** *руководитель отдела проектов компании*

# ПРОГРАММЫ ДЛЯ САНАТОРИЕВ — опыт внедрения

В каких моментах санатории «не дорабатывают», не используя современные компьютерные системы?

Здесь имеется в виду ручной труд по заполнению различных журналов, бланков и форм с повторяющимися Ф.И.О., результатами обследования и т.д. Эти данные приходится по нескольку раз вводить на каждом рабочем месте, начиная с отделов бронирования, размещения и заканчивая медицинскими службами.

Нашим специалистам часто приходится наблюдать следующую картину: когда в приемном отделении самая оперативная информация для администраторов — это таблица представления номерного фонда в виде квадратиков — номеров, в которые записываются данные пациентов. Изменение вносятся с помощью карандаша с ластиком. В одном санатории мы обнаружили поэтажные планы на бумаге, а в другом — состояние номеров корпусов отображали на куске белого пластика.

А еще во многих санаториях до сих пор вручную производится расчет стоимости и количества услуг. Например, количество питающихся подается в столовую ежедневно, как правило, на три дня вперед, на завтрак, обед и ужин. Количество прибывших, оздоравливающихся, а также выбывающих пациентов контролируется также каждый день. А для оперативной оценки финансовых и других показателей работы здравницы порой приходится задействовать силы нескольких отделов. **Отсюда вывод:** те, кто работает по старинке, тратят много усилий и теряют массу времени, а в конечном итоге — клиентов и прибыль.

## Как облегчить жизнь персоналу?

Современная компьютерная система для здравницы — это то основание, на котором держатся различные службы и подразделения здравницы. Это информационная и технологическая поддержка всех этапов процесса предоставления услуг, начиная от звонка и заявки на бронь, и заканчивая оформлением выписного эпикриза.

Информационная система поддерживает общую систему контроля качества здравницы. Она позволяет оперативно отслеживать различные показатели протекающих в ней процессов (метрики), что дает возможность руководству своевременно принимать корректирующие действия для повышения качества услуг. Например, отслеживать эффективность рекламных кампаний, динамику показателей при работе с турагенствами и представительствами, анализировать сезонное колебание загрузки номерного фонда, общей выручки по категориям номеров, лечебных программ и процедур и т.д.

Компания «Дипсофт» занимается внедрением своего решения по автоматизации оздоровительных учреждений уже около десяти лет. Программные комплексы «ДИП-Пансион» и «Диетпитание» уже внедрены в более чем в ста оздоровительных учреждениях московского региона, а также в других регионах России. Среди них санаторно-курортные учреждения и объединения: Управления делами Президента, Минздрава России, Росимущества, Минобороны России, Управления делами Правительства и Мэрии Москвы, и другие. За это время специалистами компании накоплен большой опыт по реализации имеющихся решений, включая установку и настройку программно-информационного обеспечения, проведения начального обучения, последующее консультирование и сопровождение пользователей и системы. Это придает значительную уверенность нашим заказчикам и гарантирует, что выделенные средства успешно инвестированы и дадут реальную отдачу.

Все это делается с помощью стандартных пользовательских экранных форм системы или отчетов, которые формируются практически мгновенно.

Кроме этого, сотрудники здравницы избавляются от монотонного труда по заполнению многочисленных бланков и печатных форм. Печать путевок, договоров, выписного эпикриза, медицинских журналов — все это стандартная и простая операция для работника, обладающего знаниями на уровне пользователя компьютера.

**Партнер компании «Дипсофт» в Республике Башкортостан г. Уфа**
**Евгений Александрович Брекоткин:**

Мы являемся партнерами компании «Дипсофт» с 2001 г. Наша специализация — автоматизированные системы управления санаториями, пансионатами, домами отдыха.

Выбор в качестве партнерской программы «ДИП-Пансион» был не случайным, этому предшествовал анализ существующего на тот момент программного обеспечения по автоматизации здравниц.

*«ДИП-Пансион» прост в освоении и настройке под условия предприятия — не требуется дополнительных действий программистов.*

При всех достоинствах программного обеспечения чтобы получить требуемый результат необходимо усилие всего персонала, имеющего отношение к участкам, которые затрагивает автоматизация. У всех наших пользователей «ДИП-Пансион» внедрялся в два этапа: первый — это блок «Бронирование и размещение», второй — «Медицинский блок». Если на первом этапе внедрение проходит в плановом порядке, то на втором этапе были трудности связанные со следующими моментами:

– медицинский персонал в большинстве своем менее подготовлен к работе с компьютером;

– непонимание того, что работа каждого пользователя в программе становится доступной и используется другими лицами, участвующими в производственном процессе, отсюда недостаточная степень ответственности за точность вводимых данных на своем рабочем месте.

Приступая к внедрению, мы всегда говорим будущим пользователям программы: «Вначале будет трудно, будут непонимание и обиды, но в конце вы скажете спасибо!».

Так и происходит во всех случаях. В то же время, если персонал имеет навыки работы с компьютером, наша помощь по освоению ПК практически не требуется, — пользователи самостоятельно и достаточно быстро осваивают программу.

**Получить консультацию можно:**
ООО «Дипсофт»
+7 (985) 849-0065,
+7 (495) 312-9514
kvs@dipsoft.ru, www.dipsoft.ru

**Контакты для Республики Башкортостан:**
Евгений Александрович Брекоткин, +7 (347)292-18-04,
speka@ufanet.ru

Программный комплекс «ДИП-Пансион» внедрен нами в разные годы и успешно эксплуатируется в санаториях и пансионатах Республики Башкортостан:

- ГУП Санаторий «Красноусольский» — внедрен в 2005 г. (7 рабочих мест).
- ГУП Санаторий «Таныпь» — в 2006 г. (16 рабочих мест).
- ГУП Санаторий «Ассы» — в 2005 г. (17 рабочих мест).
- ГУП Санаторий «Якты-Куль» — в 2005 г. (11 раб. мест).
- ГУП Санаторий «Карагай» — в 2007 г. (17 раб. мест).
- Детский санаторий «Башкирский Артек» — в 2006 г. (3 раб. места).
- Профилакторий «Звездный» ОАО «Уфимское моторостроительное производственное объединение» — в 2006 г. (3 рабочих места).
- На данный момент нами выигран конкурс на поставку программного обеспечения «ДИП-Пансион» для ГУП санаторий «Зеленая Роща» Республики Башкортостан (г. Уфа).

## ОТЗЫВЫ САНАТОРИЕВ Р. БАШКОРТОСТАН:

*Алибаев Азамат Насирович, заместитель директора по лечебной части, санаторий «Ассы»:*

« Программа облегчила труд врачей и персонала, увеличив пропускную способность кабинетов, уменьшив время на заполнение историй болезни, назначение процедур, получение отчетности — при этом повысив достоверность отчетности. Это дало возможность уделять больше внимания пациентам и усилить контроль за их состоянием. Результатом чего стало более качественное обслуживание клиентов и, соответственно, увеличилась прибыль для организации. »

*Маганев Василий Анисимович, заместитель директора по лечебной работе, санаторий «Якты-Куль»:*

« Программный комплекс в отделе маркетинга санатория внедрен в 2005 г., медицинский блок — в 2011 г. Этап внедрения занял один месяц — в работу на комплексе вовлечены пять врачей и трое сотрудников из числа среднего мед. персонала. Уже через неделю после начала внедрения врачи полностью перешли на формирование истории болезни на компьютере. Облегчилась работа врача по заполнению «Истории болезни». Врач видит, кто должен прийти к нему на прием, не тратит время на заполнение титульного листа истории болезни. Все дежурные фразы, виды назначений, диагнозы, в т.ч. по МКБ-10 и т.д. поднимаются из справочников. Сократилось время по оформлению истории болезни. Выписной эпикриз формируется автоматически. Сократилось время назначения расписания процедур отдыхающему, исключились накладки по времени при назначении процедур. Отдыхающий получает на руки отпечатанное расписание процедур на все время пребывания в санатории. Все документы распечатываются на принтере. »

*Хабибуллин Артур Габитович, заместитель директора по лечебной работе, санаторий «Карагай»:*

« Работаем по программе «ДИП-Пансион» с 2007 года. Дополнительно приобрели медицинский блок в 2012 г. Благодаря объединению компьютерной сети можно сразу увидеть количество пациентов, приходящихся на одного врача, отследить, чтобы врачи не были перегружены. Медицинский блок помог разгрузить работу диспетчера. Пациенты приходят к диспетчеру всего один раз, он сразу же фиксирует в системе время прохождения процедур, отслеживает загрузку кабинетов.

Особенно хорошо тем, кто приехал с детьми (родители получают расписание лечения на себя и ребенка, процедуры расписаны с учетом их свободного времени), пожилым пациентам (знают куда и в какое время им идти).

«ДИП-Пансион» облегчил работу врача-консультанта: видны все данные о пациенте (история болезни, диагностические обследования, консультативные приемы, есть готовая выписка). Если вдруг лечащего врача нет на месте или пациент уезжает досрочно, то можно ее подготовить без проблем в считанные минуты. »

# ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

## ПРИХОДЯТ НА ПОМОЩЬ ВРАЧАМ

## *«Электронная история болезни»*

### ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ

На сегодняшний день работа санаторно-курортного учреждения (СКУ) невозможна без соответствия материально-технической базы растущему спросу населения и требованиям органов контроля к качеству медицинских услуг. Объем медицинской информации (информации о деятельности СКУ в целом), требующей тщательного анализа и систематизации настолько велик, что без современных информационных технологий обойтись невозможно. Информация для медицинского учреждения, ее качество и адекватность — это главное в решении задач, связанных со здоровьем пациентов, проблем жизнеобеспечения СКУ.

*Т.Г.Гребенникова, кандидат медицинских наук, заместитель генерального директора по медицинской части ОАО «Пансионат «Урал»:*

В ОАО «Пансионат «Урал» используется медицинская информационная система «Электронная история болезни» (ЭИБ) системы «Global» для санаторно-курортных учреждений (СКУ), разработанная специалистами ООО «Иволга-Софт» г.Сочи и введенная в работу пансионата в 2010 году. Под ЭИБ понимают совокупность средств вычислительной техники, объединенной в единую сеть и позволяющей выполнять весь комплекс задач, стоящих перед учреждением:

- наличие полного спектра требуемых функциональных возможностей;
- все, что нужно для работы, — в одном информационном пространстве;
- в силу требований мер информационной безопасности – работа в системе с учетом распределения прав доступа;
- Внесение информации в месте ее зарождения с совместным многократным использованием ее в дальнейшем.

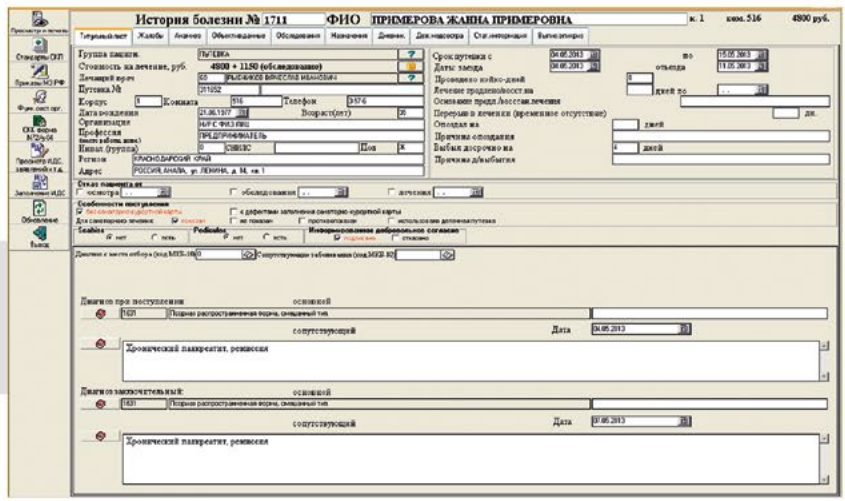
### ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ВРАЧЕЙ

ЭИБ предоставляет врачам целый ряд преимуществ по сравнению с традиционным ручным ведением документооборота:

- Наличие встроенной информативной документальной базы, вызываемой одним кликом мыши;
- Наличие встроенного МКБ-10 позволяет врачу сразу кодировать диагноз. На основании этих данных в дальнейшем автоматически заполняются медицинские статистические отчеты.
- Благодаря встроенным стандартам СКП лечащий врач после установки основного диагноза всегда может просмотреть соответствующий стандарт СКП и составить правильный план лечения.
- Оперативность поступления всех данных.

Основным назначением ЭИБ является внедрение электронного документооборота с возможностью групповой работы над различными документами: электронной историей болезни, отчетами, использование материалов различных справочников, материалов архива и др. Целями внедрения программного комплекса являются улучшение качества медицинской помощи и повышение эффективности труда сотрудников за счет комплексной автоматизации всех возможных видов деятельности пансионата — от регистрации пациента, внутреннего документооборота до более рациональной и экономичной организации лечебно-диагностического процесса. С помощью программного комплекса произошла интеграция отношений пациента и всех участников информационного обмена, будь то регистратор, лечащий врач, врач-диагност, «узкий специалист» или статистик в едином информационном пространстве. Теперь в **едином информационном поле каждый медицинский работник имеет свои права и свою определенную возможность вносить новые данные или изменять текущие.**

Благодаря системе у врачей из различных медицинских кабинетов есть возможность одновременного доступа к истории болезни пациентов.



Поступление всех данных осуществляется сразу после их введения сотрудником. Результаты обследования поступают в графическом, текстовом, цифровом и др. виде. Их в любой момент можно просмотреть в электронной истории болезни, они автоматически включаются в «Выписной эпикриз».

## ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ВРАЧЕЙ

• Возможность одновременного доступа к истории болезни из различных медицинских кабинетов.
• Доступность любой информации из истории болезни за короткий промежуток времени.
• Возможность просмотреть архивные данные о пациенте за несколько лет.
• При просмотре результатов обследований вывод информации на экран осуществляется без задержек, т.к. время приема пациентов у каждого врача ограничено.
• Возможность руководящего медицинского персонала просматривать любые истории болезни, контролировать все назначения лечащего врача и, при необходимости, вовремя их корректировать.
• Все свои замечания руководитель может отразить в специальном окне «Экспертиза ведения истории болезни».
• Визуализация всех патологий и отклонений от нормы в результатах исследования пациента, наличие соответствующей «системы принятия решения»;
• Экономия времени при заполнении истории болезни, выписных эпикризов, различных журналов;
• В медицинской информационной системе «Электронная история болезни» благодаря использованию структурированных форм с возможностью выделения только необходимых показателей минимизированы усилия врача по заполнению следующих страниц:

*Жалобы*
*Анамнез*
*Объективные данные*

• При формировании печатной копии истории болезни все структурированные формы преобразуются в лингвистически нормальный текст.
• Каждый врач при заполнении раздела «Дневник» пользуется справочниками с наборами часто используемых фраз «Жалобы и статус», «Назначения». В любой момент врач сам может внести изменения в эти Справочники.
• Каждое рабочее место специалиста полностью автоматизировано.
• Для каждого пациента составляется оптимальный график лечения с полным перечнем всех назначенных ему процедур и указанием времени их приема, составленный на весь период лечения. График меняется в зависимости от новых назначений и выдается пациенту на руки.
• Составлять графики лечения с подбором удобного времени приема процедур для пациентов могут одновременно лечащие врачи и медицинский диспетчер на основании назначений лечащего врача.
• Возможен автоматический анализ стоимости назначенного лечения каждым лечащим врачом для любого пациента.

Выписной эпикриз формируется автоматически в любом виде, в том числе в виде печатной копии.

Медицинские статистические отчеты формируются за любой указанный период времени:
• отчет по всему медицинскому отделению;
• анализ загрузки лечащих врачей;
• отчет по произведенным исследованиям;
• отчет по доходам от оказанных медицинских услуг (по видам процедур, за каждый день указанного периода);
• анализ загрузки медицинских кабинетов (по видам процедур, за каждый день указанного периода).

**Возможность многостороннего автоматизированного анализа накопленных данных,** например — сравнение дохода от оказанных медицинских услуг за текущий и предыдущие годы.

## РЕЗУЛЬТАТ

Итак, в результате внедрения ЭИБ в регистратуре сократилось время работы с одним пациентом; врачи получили возможность оперативно получать информацию о результатах диагностики; пользоваться данными всех посещений, консультаций специалистов в электронном виде. Избавив врачей от работы по заполнению бумаг, появилась возможность больше времени отводить пациенту, пациент получает возможность в кратчайшие сроки посетить лечащего врача, пройти реабилитацию по индивидуально разработанной программе, избежав очередей у процедурных кабинетов, появилась возможность проведения преемственной реабилитации (при необходимости существует возможность передачи данных обследования и лечения в электронном виде лечащему врачу по месту жительства).

## ВОЗМОЖНОСТЬ АДАПТАЦИИ

Существует возможность адаптировать ЭИБ под возникающие потребности пансионата, в частности, нами была разработана и введена при сотрудничестве со специалистами ООО «Иволга-Софт» информационная таблица-опросник, которую врач заполняет при сборе анамнеза, перед первичным осмотром и по окончании реабилитационного процесса. Таблица позволяет оценить состояние пациента как компенсацию, субкомпенсацию, декомпенсацию на трех функциональных уровнях — физиологическом, психологическом, социальном. Полученные данные позволяют врачу акцентировать внимание на наиболее значимых проблемах при составлении программы реабилитации и объективизировать результаты лечения.

И самое главное — это то, что совокупность электронных историй болезни СКУ в целом представляет собой ценнейшую базу данных. Накапливаемая в ней, тщательно формализованная информация о результатах обследований, методах и эффективности лечения при различных заболеваниях становится основой многостороннего и глубокого анализа, который можно использовать: в научной деятельности; для оценки эффективности используемых методов в медицинской реабилитации и курортологии; для усовершенствования стандартов санаторно-курортной помощи; для улучшения качества оказания санаторно-курортных услуг.

**Всю подробную информацию можно получить в ООО «Иволга-Софт» по тел. (8622) 98-61-18, сот. 918-617-56-94, а также на сайте www.ivolga-soft.ru или www.иволга-софт.рф**

# ЗАО «ГИТТИН»:

## *лечебные грязи, бальнеологические средства, маски, масла.*

*С 1997 года производственная компания ЗАО «ГИТТИН» успешно работает на рынке бальнеологических средств и натуральной косметики.*

## Продукция для применения в санаториях:

### Бальнеологическая грязь

**«Сестрорецкая»** ультракислая сульфатно-железистая грязь.

**«Анапская»** морская слабосульфидная грязь.

Пластичная однородная масса полностью готовая к применению. Тонкая очистка и предварительная обработка позволяют применять данные виды грязей в тонкослойных аппликациях толщиной до 3 мм, что снижает нагрузочность и существенно сокращает расход материалов и трудозатраты.

### Тонизирующая грязевая маска

Позволяет проводить холодовое обертывание (рекомендуется людям с противопоказаниями к тепловым процедурам). Эффективное средство моделирования силуэта и коррекции фигуры. Способствует исчезновению целлюлита, оказывает подтягивающий, оздоравливающий и омолаживающий эффекты. Является флеботоническим средством: снимает усталость и отечность ног, укрепляет стенки сосудов и каппиляров, облегчает проявление и течение варикозной болезни.

### Грязевая маска с пластифицирующим эффектом

Применяется для коррекции овала лица, в программах омоложения лица и тела (в том числе экспресс-уходах), для моделирования силуэта и в антицеллюлитных программах. Оказывает комплексное воздействие на кожу: обновляет и насыщает клетки кожи микро- и макроэлементами. Улучшает обменные процессы в тканях, усиливает лимфо-кровообращение, нормализует работу сальных и потовых желез, устраняет отечность, повышает тонус мышц, борется с возрастными изменениями кожи. Эффект заметен и ощутим после первого сеанса. Не требует смывания.

### Парафино-грязевая маска (Парафанго)

Позволяет проводить тепловое обертывание — интенсивную процедуру, при которой на кожу комплексно воздействуют лечебная грязь, парафин и растительные масла. Идеально подходит для профессиональных программ по формированию силуэта и процедур «Бархатные ручки», «Бархатные ножки».

Применение парафанго направлено на уменьшение объемов тела, улучшение тонуса и внешнего вида кожи, стимуляцию липолиза и лимфодренажной функции, усиление кровообращения, выведение токсинов и шлаков, регенерацию кожных покровов.

Процедуры с парафанго облегчают протекание заболевание суставов, снимая болезненные ощущения и улучшая их подвижность.
Не требует смывания. Процедура комфортна и приятна, не занимает много времени.

**ЗАО «ГИТТИН»**
**197758, г. Санкт-Петербург, пос. Песочный, ул. Ленинградская, д. 50 а, литер. А**
**Тел./факс: (812) 596-71-13, 596-81-90**
**www.gittin.ru, e-mail: info@gittin.ru**

Натуральные массажные масла
питают кожу, повышает ее тургор и эластичность

Обертывания с листовой ламинарией дают отличный противоотечный эффект и укрепляют стенки сосудов.

## Знаете ли вы что:

1.Для производства продукции ЗАО «ГИТТИН» используется только природное сырье и растительные компоненты. Осуществляется строгий контроль качества продукции.
2.Все средства разрабатываются при участии специалистов-физиотерапевтов.
3.Лечебные грязи «ГИТТИН» очищаются до степени, значительно превышающей требования нормативных документов. Это позволяет использовать современные тонкослойные методики и выполнять грязевые аппликации без специального оборудования (и даже душа).
4.На основе лечебных грязей и водорослей выпускаются высокоактивные маски для лица и тела, для тепловых (парафанго) и холодовых обертываний, талассотерапии.
5.При покупке вместе с продукций компания «ГИТТИН» дарит оригинальные методики проведения различных процедур.

Вы найдете именно те средства, которые помогут добиться желаемого результата за короткое время и при минимальных затратах.

Парафанго идеально подходит для таких эстетических процедур, как «Бархатные ручки» и «Бархатные ножки».

### Минеральная маска с водорослями (порошок)

Используется для обертываний в антицеллюлитных программах. Содержит микронизированные водоросли — беломорский фукус. Способствует выведению токсинов и шлаков, уменьшению подкожно жирового слоя, выравниванию рельефа, улучшает кровообращение и лимфоток. Благодаря мелкой фракции не засоряет канализацию. Экономичное и эффективное средство для талассотерапии.

### Листовая ламинария

Особенно эффективна в программах коррекции фигуры при избыточной массе тела, после похудения, в послеродовый период, в программах «Антистресс». Цельные слоевища ламинарии используются для обертывания, направленного на уменьшение избыточных объемов тела, борьбы с целлюлитом, восстановления эластичности и повышения тургора кожи. Ламинария также применяется во флебологии после склеротерапии для уменьшения отеков и укрепления стенок сосудов.

### Массажное масло (в ассортименте)

Комплекс высококачественных растительных масел пищевого качества для проведения ручного и аппаратного массажа. Великолепное скольжение и экономичный расход. Обладает противовоспалительными, антицеллюлитными и релаксирующими свойствами, питает кожу, повышает ее тургор и эластичность. Не вызывает аллергических реакций.

**Также вы можете заказать следующие средства, детальное описание которых вы найдете на сайте компании www.gittin.ru:**

- Соль йодобромная
- Средство для сероводородных ванн «Мацеста»
- Бишофит бальнеологический (природный раствор)
- Эмульсия по рецепту А. Залманова
- Аппликатор грязевой нативный из Тамбуканской грязи
- Аппликатор десневой из Тамбуканской грязи
- Тампон грязевой из Тамбуканской грязи
- Соль морская природная
- Соль морская природная БАСКУНЧАК: с добавками
- Соль Средиземного моря

# ОТКРЫТОЕ ПИСЬМО РУКОВОДИТЕЛЯМ УЧРЕЖДЕНИЙ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ПРОФИЛЯ

*Озон — бесценный подарок Создателя.*
*Его уникальные свойства огромны и неограниченны.*
*Это не фармацевтический препарат —*
*сама природа заботится о нас.*
*Великий и непревзойденный художник и целитель —*
*Доктор Природа — благословил Человечество,*
*принеся в дар исключительную помощь и выдающееся благословение — Озон*

*Лили Аркадьевна СИБЕЛЬДИНА*
*(на основе заключений мировой науки)*

**Лили Аркадьевна СИБЕЛЬДИНА**
Генеральный директор ООО «Орион-Си», академик, профессор, д. б. н., к. ф.-м. н., академик АМТН, кавалер ордена «Звезда Отечества» и почетный гражданин РФ

*Открытое письмо руководителям учреждений санаторно-курортного профиля от Генерального директора ООО «Орион-Си» профессора, академика, кавалера ордена «Звезда Отечества», почетного гражданина РФ Л. А. Сибельдиной*

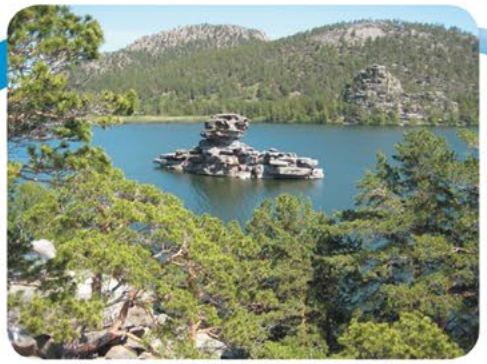
***Глубокоуважаемые коллеги!***

Выражаю Вам свое огромное уважение и благодарю за непосредственное участие в деле поддержания здоровья населения страны. Не существует в мире системы по всесторонней реабилитации организма человека аналогично той, что была создана в Советском Союзе на научной основе, название которой Санаторий. Имея собственное видение, приобретенное из многочисленных личных поездок по всем континентам в течение 20 лет, могу с уверенностью заявить, что ни одна страна мира не может повторить эту систему.

В российском Санатории отдыхающий-пациент получает полный комплекс назначений для оценки его здоровья и, соответственно, реабилитации. Для определения слабых мест и последующего восстановления организма человека, осуществляется его полная диагностика, выполняется электрокардиограмма, рентгенография, назначаются необходимые процедуры для поднятия иммунного статуса, различные ванны (жемчужные, сероводородные, температурно-контрастные и т. п.), массаж, душ Шарко, циркуляционный душ, подводный массаж и т. д.).

Восхищаюсь всем Вашим коллективом, который продолжает использовать лучшие достижения советской медицины в своей практике, оказывая максимальную помощь в реабилитации пациента. Считаю, что абсолютно каждому человеку просто необходимо пройти санаторно-курортное лечение хотя бы один раз в год на протяжении как минимум 24 дней. Я лично активно пропагандирую эту практику, успешно опробованную на себе.

Искренне радея за Ваше дальнейшее развитие и процветание, отягощенное многочисленными реформами в условиях всеобщей модернизации здравоохранения России, хочу поделиться собственными инновационными разработками, способными оптимизировать Ваши затраты на дезинфекцию и стерилизацию, а также расширить перечень услуг Вашего Санатория по оздоровлению посетителей.



**Использование аппаратуры собственного производства компании «Орион-Си» на основе «озоновых технологий»:**

**1. Стерилизатор озоновый «Орион» для экспресс-стерилизации хирургического инструмента, а также расходных медицинских материалов.** Его использование позволяет получить колоссальную экономию. К примеру, любой силиконовый катетер, применяемый в урологии, становится многоразовым, а не одноразовым (3-х минутная обработка в камере), иглы для забора крови в лаборатории, планшеты для взятия крови, различные чашки Петри и т. д.).

Обращаю Ваше внимание на то, **что стерилизатор озоновый «Орион» многофункционален.** Отсоединив озонатор от камеры, **Вы можете продезинфицировать любое помещение в Санатории:** процедурные палаты, раздевалку в бассейне, столовую, склад хранения продуктов, комнаты для курящих и т. д.

Также можно защититься от грибковой инфекции, которая может быть занесена пациентом. Вы будете иметь колоссальную экономию на химдезинфектантах, которыми в данное время обрабатываете различные места в помещении.

**2. Мы предлагаем прибор «Орион-Си» ОТ-15 / 155 с комплектом насадок как физиотерапевтический.** Используя его, Вы сумеете решить самые неожиданные задачи. Например, наша процедурная камера «комбинезон» была разработана в 1998 году для лечения псориаза, опоясывающего лишая и других кожных поражений. Сегодня **«комбинезон»** используется многими ведущими европейскими клиниками (США, Кубой, Австрией, Германией и др.). **Пребывание в нем 2–3 часа ежедневно в течение месяца снимает развитие онкологии, диабета 1–2 стадии, различных гепатитов и т. д.**

**Насадкой «наушники»** (введение озона по 2 минуты в каждую ушную раковину) снимается ряд серьезных психоневрологических нарушений: **болезнь Паркинсона, Альцгеймера, старческое слабоумие, потеря памяти, гайморит, шум в ушах и т. д.**

Если в Вашем Санатории есть отдыхающие с заболеванием «диабетическая стопа», то целесообразно использование процедурных камер, таких, как «нога», «рука», «стопа-кисть».

**Обращаюсь к Вам с просьбой, внимательно отнестись к данной информации и решить для себя, что именно может привнести наше оборудование в Вашу практику по восстановлению здоровья отдыхающих.** Ведь все гениальное просто — технологии компании «Орион-Си» безопасны, экологичны и минимально затратны. Используя озоновые технологии, Вы получаете результат, в разы превосходящий имеющийся.

Убеждена в том, что ОЗОН нам дан Небом, как самый экологически безопасный и самый дешевый дезинфектант. Уверена, произведя определенные расчеты, Вы оцените его уникальные возможности.

*С огромным уважением,*
*заранее благодарна, Генеральный директор*
*ООО «Орион-Си», профессор, академик,*
*кавалер ордена «Звезда Отечества», почетный гражданин РФ*
*Л. А. Сибельдина*

P. S. Ниже приводится перечень Санаториев, которые плодотворно используют аппаратуру ООО «Орион-Си» с 2001 года по настоящее время:

Санаторий «Геленджик»,
Санаторий «Ейск» (г. Ейск),
Санаторий «Голубые Озера» (Подмосковье),
Санаторий урологический (г. Железноводск),
Санаторий «Аралия» (г. Южно-Сахалинск),
Санаторий «Барнаульский» (г. Барнаул),
Курорт «Хилово»
(п. Хилово, Псковской обл.),
Санаторий-профилакторий «Лаго-Наки»
(Республика Адыгея),
Санаторий «Металлург» (г. Ижевск),
Санаторий «Лесная Поляна» (г. Пятигорск),
Санаторий «Октябрьское Ущелье» (г. Саратов),
Санаторий «Свободный» (Амурская обл.),
Санаторий «Геолог» (Тюменская обл., с. Салаирка),
Санаторий «Русь» (г. Анапа) и другие.

При необходимости мы готовы предоставить Вам всю подробную информацию.

**ООО «Орион-Си»**
115419, Москва, ул. Орджоникидзе, 11,
тел./факс: (495) 952-48-21, 789-67-35 (многокан.) , тел.: (495) 762-82-52 — операт. связь,
www.orion-si.ru, e-mail: orionsi@yandex.ru

# БАЛЬНЕОПРОЦЕДУРЫ С ПАНТОМАГНИЕВЫМ ЭКСТРАКТОМ

# «ВИТАПАНТ» –

## доказано увеличивают эффективность санаторно-курортного лечения в 2 раза, сокращая сроки реабилитации пациентов

**Ванны с экстрактом «Витапант» купируют болевой синдром при:**

- Дорсопатиях,
- Мышечно-рефлекторных и корешковых синдромах,
- Остеоартрозах (стадии I-III),
- Синовитах.

У пациентов, принимавших курс ванн с экстрактом «Витапант» в течение 6 месяцев не наблюдалось обострений

**В СОСТАВ НАТУРАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ СЕРИИ «ВИТАПАНТ» ВХОДЯТ:**

Панты марала – это наиболее эффективный и безопасный природный адаптоген и тонизирующее средство. Экстракт пантов оказывает общеукрепляющее и стимулирующие действие, повышает выносливость при физических и нервных нагрузках. Пантовые ванны эффективны в программах лечения пациентов с нарушениями половой функции, климактерическими расстройствами, сексуальными неврозами и невростениями, а также последствиями перенесенных инсультов и клещевого энцефалита. Биологические активные вещества пантов представлены 17 аминокислотами, липидными соединениями и ценными жирными кислотами, половыми гормонами, большим количеством макро- и микроэлементов и витаминами А, В, Е.

Уровень биологической активности экстрактов пантов марала по гипотензивному действию составляет более 42%.

**ДРУГИЕ КОМПОНЕНТЫ:**

**Пихтовое масло** – является тонизирующим, общеукрепляющим и бактерицидным средством. Оказывает результативное действие при различных кожных заболеваниях (воспаления, псориаз, грибковые заболевания, герпес). Является полезным природным ароматизатором для ванн и хорошим ингалятором при простудных заболеваниях.

**Соли Магния (магния сульфат ила магния хлорид)** – магний жизненно важный элемент, который участвует почти во всех процессах, происходящих в клетках организма. Он предупреждает спазмы сосудов. Необходим для синтеза белков, жирных кислот и липидов, а также для формирования костной и других тканей организма. Обеспечивает сопряжение процессов тканевого дыхания (окисление) и образование АТФ.

***Рекомендованы к применению Российским научным центром восстановительной медицины и курортологии при МЗ России в качестве лечебно-профилактического средства, позволяющего в значительной степени снизить риск развития заболеваний сердечно-сосудистой системы, обмена веществ, репродуктивной сферы, а также в качестве средства, восстанавливающего резервные возможности организма.***

**РЕЗУЛЬТАТ:**

- Увеличение умственной и физической работоспособности, повышение выносливости мышц к физической нагрузке;
- Уменьшение выраженности явлений атеросклероза, уменьшение ишемии головного мозга и сердца;
- Нормализация пластических процессов в головном мозге, нервных волокнах, соединительной, хрящевой и костной тканях;
- Нормализация содержания липидов в плазме крови;
- Улучшение функциональной активности клеток печени, поджелудочной железы, периферических нервов, нервных клеток;
- Улучшение процессов регенерации;
- Оптимизация потребления кислорода клетками и тканями;
- Гипогликемическое действие (снижающее уровень сахара в крови);
- Улучшение обмена нейромедиаторов;
- Нормализация водно-солевого обмена;
- Улучшение микроциркуляции крови.

**ОАО «ТТК», 649002, г. Горно-Алтайск, ул. Строителей, 5**
**Тел. 8 (38822) 6-42-51, тел./факс: 8 (38822) 6-43-50**
**vitapant@yandex.ru**
**www.vitapant.ru**

# ПРИМЕНЕНИЕ ПРЕПАРАТОВ СЕРИИ «КАРИПАИН»

## *в терапии заболеваний опорно-двигательного аппарата*

**Л.И. Покотило,** *к.м.н., Директор клиники «Семейный врач и Со»*

*Серия полиферментных препаратов «Карипаин» успешно применяется в комплексной терапии заболеваний опорно-двигательного аппарата более 7 лет. Также «Карипаин» применяют для устранения контрактур, келоидных и послеожоговых рубцов.*

Перечислим основные заболевания, при которых «Карипаин» наиболее эффективен:

- дискогенный радикулит;
- межпозвонковые грыжи и грыжи Шморля;
- протрузии;
- остеохондроз;
- остеоартроз, артрит и артроз;
- келоидные и послеожоговые рубцы;
- контрактуры.

В настоящее время серия «Карипаин» представлена четырьмя формами выпуска: сухой бальзам «Карипаин» фл. 1 г (для электрофореза); сухой бальзам «Карипаин Плюс» фл. 1 г (для электрофореза); крем «Карипаин» туба 50 мл (для наружного применения и фонофореза) и «Карипаин Ультра» гель (для наружного применения). Обращаем Ваше внимание, что единственным производителем торговой марки «Карипаин» является компания «ПромАктив» (завод НПК «АСКОМ» г. Москва).

Опишем более подробно две формы выпуска «Карипаина» — «Карипаин Плюс» фл.1г и «Карипаин Ультра» гель, т.к. они наименее известны практикующим врачам.

«Карипаин Плюс» — уникальный полиферментный комплекс, не имеющий аналогов. Он разработан для эффективной терапии межпозвонковых грыж, остеохондроза, келоидных рубцов и спаечных процессов. Его клиническая эффективность выше на 15-18% ,чем у известных папаиносодержащих препаратов. В состав «Карипаин Плюс» входят ферменты — Папаин, Лизоцим, Бромелайн, Коллагеназа, Протеиназа и группа вспомогательных веществ.

Принципиальным отличием «Карипаин Плюс» от препаратов предыдущего поколения является наличие в его составе в определенной концентрации двух ферментов — Коллагеназы и Бромелайна. Бромелайн — группа сульфогидрильных протеолитических ферментов, полученных из Ananas comosus (ананаса). Бромелайн обладает ярко выраженными противоотечными, противовоспалительными и антибактериальными свойствами, предупреждает атеросклероз,

ускоряет заживление ран, а также благоприятно влияет на хрящевые ткани. Коллагеназа — фермент, получаемый из панкреаса камчатского краба. Коллагеназа избирательно действует на основные компоненты соединительной ткани. Жизнеспособные мышцы, грануляционная ткань и эпителий не поражаются ферментом. Коллагеназа применяется для лечения келоидных рубцов, контрактур, шрамов. Вводится с положительного полюса методом электрофореза.

Имеющиеся на сегодняшний день статистические данные российских и зарубежных исследований позволяют утверждать, что «Карипаин Плюс» — новое высокоэффективное ферментное средство для лечения остеохондроза и межпозвонковых грыж, суставных контрактур, келоидных рубцов различного происхождения, спаечных процессов, артрозо-артритов крупных суставов.

Форма выпуска «Карипаин Ультра» гель представляет собой гелевую форму, в состав которой дополнительно введены Босвелиевые кислоты и Хондроитина сульфат. Также для повышения эффективности действия без физиопроцедур, в состав включен современный чрескожный проводник — Транскутол. «Карипаин Ультра» гель оказывает более выраженное противовоспалительное, седативное, хондропротекторное и противоотечное действие. Эти свойства и делают его применение эффективным при лечении остеохондроза, артрозов и артритов различного происхождения без физиопроцедур.
Применяют обычным наружным втиранием 2-3 раза в день на чистую влажную кожу в области поражений. Также в случае необходимости гель можно вводить фонофорезом с нанесением поверх геля контактного слоя вазелина или глицерина.

Для каждого заболевания предпочтительно использовать определенную форму выпуска «Карипаина» или их комбинацию. Для лечения межпозвонковых грыж и протрузий лучше применять сухие бальзамы (лиофилизаты) «Карипаин» фл. 1г или «Карипаин Плюс» фл.1г методом электрофореза курсами по 20–30 процедур. Перерыв между курсами 45-90 дней. Число курсов — от 1 до 3.

Напомним, что «Карипаин Плюс» по лечебным свойствам эффективней на 15-18% и его лучше применять при межпозвонковых грыжах более 5 мм. После электрофореза на ночь рекомендуется втереть в весь позвоночник крем «Карипаин» или гель «Карипаин Ультра». В перерывах между курсами электрофореза лучше применять втиранием «Карипаин Ультра» гель в качестве поддерживающей терапии. Если электрофорез пациенту противопоказан, то в этом случае целесообразно применить фонофорез крема «Карипаин». Режим введения — непрерывный, паравертебрально в области проекции грыжи.

Для лечения остеохондроза и протрузий чаще применяют крем «Карипаин» методом фонофореза (ультразвук) или сочетание электрофореза бальзама «Карипаин» с втиранием на ночь крема «Карипаин». В случае противопоказаний у пациента к физиотерапии или невозможности ее делать — применяют наружно 2–3 раза в день гель «Карипаин Ультра».

При артритах и артрозах применяются в основном крем «Карипаин» и гель «Карипаин Ультра». Крем применяют методом фонофореза или обычным втиранием 2-3 раза в день. Обращаем внимание, что в случае наружного применения без фонофореза, гель «Карипаин Ультра» действует эффективней. Для лечения артрозо-артритов крупных суставов иногда применяется электрофорез препарата «Карипаин Плюс» (5-10 процедур) с последующим применение крема или геля «Карипаин» (10-15 дней).

> «Карипаин Плюс» — новое высокоэффективное ферментное средство для лечения остеохондроза и межпозвонковых грыж, суставных контрактур, келоидных рубцов различного происхождения, спаечных процессов, артрозо-артритов крупных суставов.

Принципиальным моментом является, что раствор «Карипаина» при электрофорезе вводится только с положительного полюса, размер прокладок — не менее 10 см, а сила тока подбирается индивидуально в зависимости от переносимости конкретным пациентом (в интервале 7-20 мА). При контрактурах, спаечных процессах и послеожоговых рубцах эффективней всего применить 15 процедур электрофореза «Карипаин Плюс» фл.1г. Если физиопроцедуры невозможны — применяют втиранием «Карипаин Ультра» гель. Также его желательно применять в течение недели после последней процедуры электрофореза.

Основным побочным эффектом при применении всех папаиносодержащих препаратов являются аллергические реакции. В основном они бывают при введении препаратов методом электрофореза. Они обычно проявляются зудом, сыпью, покраснением кожи вблизи прокладок-электродов. Иногда отмечается повышение температуры тела. Чтобы избежать этих проявлений при лечении «Карипаином», организм не должен иметь острых воспалительных процессов и инфекционных заболеваний. Их надо устранить до лечения «Карипаином». При наличии аллергических реакций рекомендуется антигистаминная терапия, сокращение времени процедуры электрофореза, уменьшение силы тока и уменьшение количества димексида, добавляемого в раствор «Карипаина». При аллергических реакциях на крем или гель «Карипаин» рекомендуется сократить их количество, применяемое для втирания или ультразвукового введения. Как правило, этих мер хватает, чтобы уменьшить или исключить аллергические реакции, но если аллергия приобретает острый и стойкий характер, врач может принять решение о прекращении дальнейшего лечения, но такие случаи крайне редки. Препараты серии «Карипаин» очень хорошо себя зарекомендовали в лечебном процессе, и поэтому в России они представлены достаточно широко. Относительно небольшая стоимость и простота применения даже присложных заболеваниях сделали препараты «Карипаин» очень популярными за текущие пять лет.

По последним данным, «Карипаин» применяется в 50 регионах России более чем в 300 клиниках и медицинских центрах. Также препараты Карипаин успешно прошли регистрацию в Европейском Союзе (ЕС), Украине и Казахстане, где их тоже с успехом применяют. «Карипаин» представлен в наличии практически у всех национальных фарм-дистрибьюторов (КАТРЕН, СИА, Протек) и крупных аптечных сетях.

**Все методики применения препаратов «Карипаин» можно посмотреть на сайтах производителя www.karipain.org и www.caripain.ru**

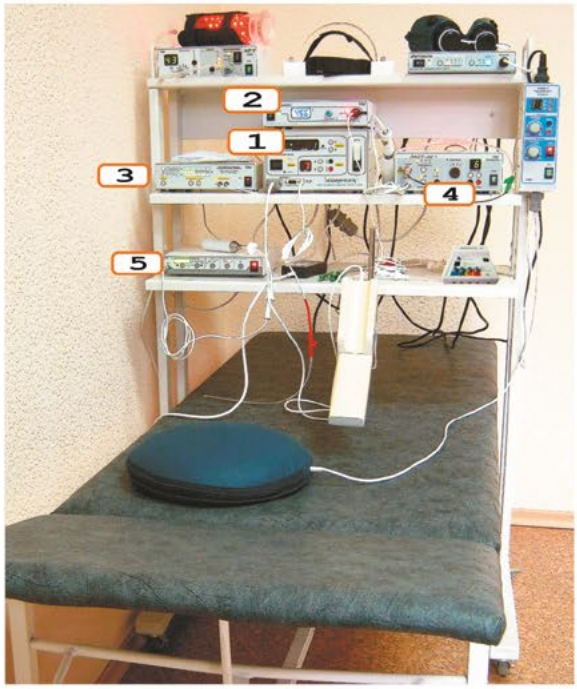
# Урологам, андрологам

Высокоэффективный отечественный аппаратный комплекс

# АМУС-01-"Интрамаг"

trima®

на правах рекламы




## В составе комплекса:

**1** **Аппарат "Интрамаг-М"** базовый аппарат для лечения хронических уретритов и простатитов, включая бактериальные формы. Основной воздействующий фактор - бегущее магнитное поле в промежностной области и ректально с частотой модуляции 1 - 16 Гц

Аппарат создает депо лекарственного препарата (за счет магнитофореза) в слизистой уретры и предстательной железы. Одновременно реализует новую методику комплексного воздействия препарата и прогрева до 41 °С.(ж."Урология" № 4/2007, с.74-81;№ 6/2006,с.35-38)

**2** **Приставка "Интратерм"** предназначена для повышения эффективности лечения за счет дозированного уретрального или ректального прогрева с возможностью плавного повышения температуры до 45 °С.

**3** **Приставка "Интрастим"** обеспечивает проведение электрофореза лекарственного препарата с катетера-ирригатора аппарата "Интрамаг", а также электростимуляцию предстательной железы.

**4** **Аппарат "ЛАСТ-02"** предназначен для непосредственного воздействия на слизистую уретры, прямой кишки излучением красного лазера с целью лечения уретритов, простатитов и других воспалительных заболеваний органов малого таза. Частоты модуляции лазерного луча 0; 1; 5 и 10 Гц.

**5** **Приставка "Ректомассажер"** предназначена для проведения дренирующей процедуры ректального вибромассажа предстательной железы с магнитотерапией при лечении хронического простатита.

## Аппарат для ЛОД-терапии в сочетании с квантовой (две светодиодные матрицы+две лазерных с бегущим лучем) для лечения сосудистой эректильной дисфункции

# "АИР-У плюс"

ЛОД-терапия + воздействие лазером в режиме сканирования вдоль полового члена

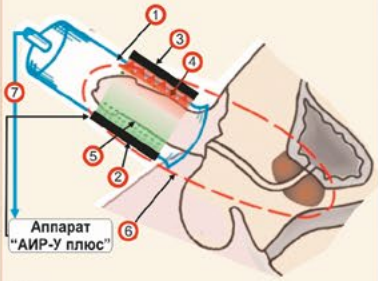
ЛОД-терапия + фототерапия зеленым светом

ЛОД-терапия + фототерапия красным светом

1 - Электронный блок аппарата "АИР-У плюс"
2 - Рабочая камера (колба)
3 - Светодиодная матрица
4 - Лазерная матрица красного спектра излучения
5 - Муляж полового члена

**Методика ЛОД-терапии с фото- и лазеротерапией:**

1. Рабочая камера аппарата "АИР-У плюс"
2. Светодиодная матрица
3. Лазерная матрица




4. Лазерная стимуляция
5. Фотостимуляция
6. Зона усиленного кровотока
7. Разрежение

## Аппарат вибромассажа с функцией пульсирующего магнитного поля и теплового воздействия для лечения заболеваний органов малого таза у мужчин и женщин

# "АВИМ-1"

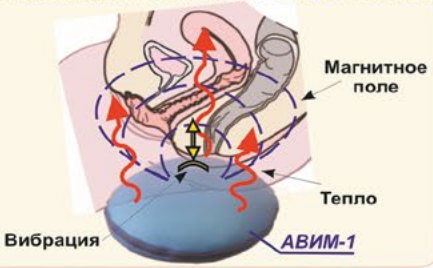
**ПОКАЗАНИЯ**

*для мужчин:*

- хронический простатит;
- синдром хронической тазовой боли;
- гиперактивный мочевой пузырь.

*для женщин:*

- ганглионеврит;
- вульвовагинит;
- тазовая боль различного генеза;
- дисфункция влагалища в постменопаузе;
- стимуляция активности маточных труб;
- застойные явления вен малого таза у девственниц.

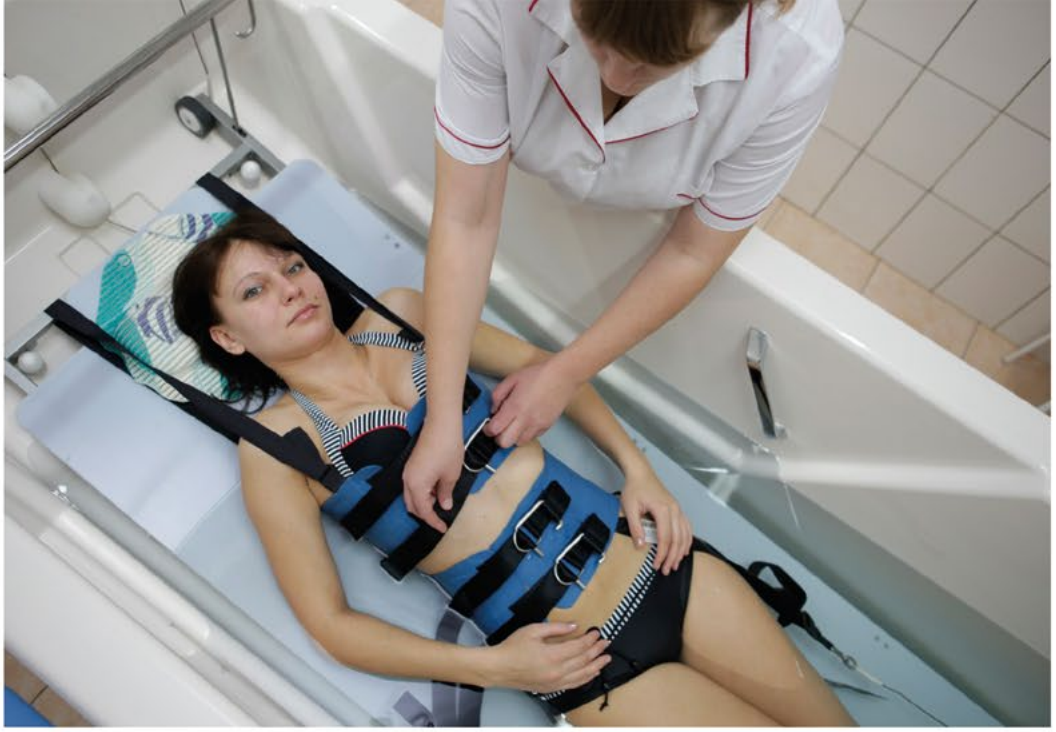



**Более подробно смотрите на сайте: www.trima.ru**


Разработчик и изготовитель **ООО "ТРИМА"**

410033, г. Саратов, ул. Панфилова, 1.

Тел./факс: (8452) 450-215, 340-011, E-mail: trima@overta.ru



# ТРАКЦИОННАЯ ТЕРАПИЯ В ЛЕЧЕНИИ ПАЦИЕНТОВ С ОСТЕОХОНДРОЗОМ ПОЗВОНОЧНИКА *на санаторном этапе*

**Сорокин Д.П., Стражников В.А., Балакин С.А., Пестов Ю.Д.**
*ФГБУ «Санаторий «Волжский утес» УД Президента РФ, Самарская область*

*Дегенеративно-дистрофические заболевания позвоночника (ДДЗП) — остеохондроз и спондилоартроз принадлежат к числу самых распространенных хронических заболеваний.*

Неврологические проявления ДДЗП занимают ведущее место среди всей патологии периферической нервной системы — 67-95%. В общей структуре инвалидности вследствие заболеваний костно-суставной системы ДДЗП составляют 20,4%. Высокая частота ДДЗП обусловлена в значительной мере двигательным стереотипом населения: кабинетный характер работы, продолжительные статические нагрузки на позвоночник, малоподвижный образ жизни.

В санатории «Волжский утес» тракционные методы лечения заболеваний позвоночника применяются более 15 лет. В санатории применяются подводное вытяжение поясничного отдела позвоночника — вертикальное и горизонтальное, детензор-терапия. Подводное горизонтальное вытяжение проводится на установке немецкой фирмы UNESCHEIDEN BADEN-BADEN GmbH, вертикальное вытяжение — на отечественной установке. В основе лечебного эффекта любых видов тракций, в том числе и подводного вытяжения позвоночника, лежит механизм снижения внутридискового давления.

Указанные методики позволяют разгрузить больной диск, уменьшить патологическое напряжение мышц. По сравнению с «сухим» вытяжением, подводное имеет преимущество: теплая вода позволяет достигнуть полной релаксации (расслабления) мышц. У вертикального подводного вытяжения есть еще два положительных фактора: пневмомассаж (по типу «жемчужных» ванн) и гидромассаж стоп.

Нами проведен анализ лечения больных остеохондрозом позвоночника с использованием методов тракционной терапии (подводное горизонтальное вытяжение, подводное вертикальное вытяжение, детензор-терапия) в 3-х группах больных по 50 человек по каждой методике.

Отчетливое преобладание женщин во всех группах, за исключением вертикального вытяжения.

Оценка болевого синдрома при вытяжениях позвоночника проводилась по визуальной аналоговой шкале (ВАШ), где 1-3 — слабовыраженный, 4-6 — умеренно выраженный, 7-10 — выраженный болевой синдром).

**Таблица 1.** *Распределение пациентов по возрастному признаку*

| | Средний возраст больных (годы) | Мужчины, % | Женщины, % |
|---|---|---|---|
| Группа вертикального вытяжения | 50 | 58 | 42 |
| Группа горизонтального вытяжения | 51 | 30 | 70 |
| Детензор-терапия | 43 | 14 | 86 |

Тракционные методы лечения применялись в сочетании с другими лечебными факторами: ручной массаж, лечебная гимнастика, физиопроцедуры, пелоидотерапия, лечебный комплекс гидрокинезотерапии (гимнастика в бассейне с природной минеральной водой с гейзером, каскадом, противотоком).

Если вытяжение назначалось через день, в «свободные» дни назначались ванны радоновые (обычные) или суховоздушные радоновые, природные минеральные ванны «Жигули», грязевые аппликации на позвоночник или грязевые ванны. При коротких сроках лечения вытяжение назначалось ежедневно. В этом случае другие общие процедуры (ванны, грязь) не назначались. Вытяжение через день назначалось при сроках лечения — 19-21 день.

Актуальным вопросом восстановительного лечения является наличие у больного остеохондрозом позвоночника заболеваний сердечно-сосудистой системы, органов пищеварения и др. То, что принято обозначать термином коморбидность. При сопутствующих патологиях соответственно встает вопрос о выборе вида тракции.

Наибольшая частота коморбидной патологии у больных отмечается в группе горизонтального вытяжения. Наиболее частая патология — это болезни сердечно-сосудистой системы и желудочно-кишечного тракта.

Подводное вытяжение назначалось после консультации невролога. Пациент должен был представить данные обследования МРТ или рентгенограммы поясничного отдела позвоночника. Оценка эффективности восстановительного лечения проводилась на основании уменьшения болевого синдрома, увеличения объема движений, уменьшения гипертонуса мышц.

Подводному горизонтальному вытяжению, как менее нагрузочной методике, отдавалось предпочтение у пациентов с выраженной соматической патологией, а подводному вертикальному вытяжению у пациентов, не отягощенных тяжелой соматической патологией. Детензор-терапия применялась в случаях, когда показана тракция шейного отдела позвоночника.

Эффективность лечения составила 93-95%. Таким образом, при дифференцированном назначении тракционной терапии больным остеохондрозом позвоночника достигается высокий лечебный эффект.

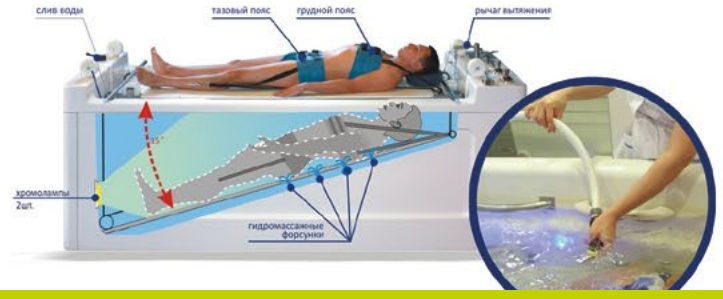
**Таблица 2.** *Выраженность болевого синдрома в группах*

| Выраженность болевого синдрома | Выраженный | Умеренно выраженный | Слабо выраженный |
|---|---|---|---|
| Группа вертикального вытяжения | 42% | 42% | 16% |
| Группа горизонтального вытяжения | 26% | 66% | 8% |
| Детензор-терапия | 24% | 66% | 10% |

**Таблица 3.** *Частота, вариабельность коморбидной патологии и эффективность лечения*

| | Частота коморбидной патологии | Вариабельность коморбидной патологии | Эффективность лечения |
|---|---|---|---|
| Группа вертикального вытяжения | 2,2 заболевания | Болезни сердечно-сосудистой системы — 23% Болезни желудочно-кишечного тракта — 34% | 93% |
| Группа горизонтального вытяжения | 3 заболевания | Болезни сердечно-сосудистой системы — 46% Болезни желудочно-кишечного тракта — 26% | 93% |
| Детензор-терапия | 2 заболевания | Болезни сердечно-сосудистой системы — 30% Болезни желудочно-кишечного тракта — 21% | 95% |

ORMED
AQUATRACTION




**«Акватракцион»** — многофункциональный комплекс, позволяющий проводить подводное вытяжение, подводный гидромассаж паравертебральных околопозвоночных мышц и процедуры подводного душа-массажа.

**Приобрести можно: Компания «Вита Техника»**
**Тел./факс: +7(34377)7-40-97, info@vt66.ru, www.вита-техника.рф**

# ПРИМЕНЕНИЕ ПОЛЯРИЗОВАННОГО СВЕТА ПРИБОРА «БИОПТРОН» В ПЕДИАТРИИ

*Естественный свет использовался для лечения с давних времен. В настоящее время в лечебных и профилактических целях применяется практически весь спектр оптического излучения (УФ, ИК, видимый). Первая установка индуцированного света (лазера) была сконструирована еще в 1960 г. Однако желание получить высокую терапевтическую эффективность при минимальной энергетической нагрузке на организм явилось основанием для создания нового вида фототерапии — поляризованного света, представляющего полихроматическое, некогерентное излучение низкой интенсивности, обладающего более мягким, щадящим действием по сравнению с лазерным облучением.*

Для получения поляризованного света был создан аппарат «Биоптрон» («BIOPTRON AG», Швейцария). Он генерирует наиболее полезную видимую и слегка греющую ИК часть солнечного света, исключая УФ диапазон, что делает его безвредным, не представляющим опасности для глаз и кожи ребенка.

Экспериментальными исследованиями и клиническими наблюдениями выявлены выраженные биопозитивные эффекты поляризованного света в виде усиления защитных сил организма, иммуномодулирующего действия, стимуляции обмена веществ, противовоспалительного и обезболивающего влияния, улучшения реологических показателей крови.

Данные о благоприятном влиянии поляризованного света на состояние различ ных органов и систем определили необходимость исследований по научному обоснованию применения этого физического фактора в педиатрии.

С этой целью под руководством Российского научного центра восстановительной медицины и курортологии МЗ и СР РФ были проведены многоцентровые исследования в различных детских ЛПУ г. Москвы и Московской области.

Клинические наблюдения и специальные исследования, проведенные у 364 детей в возрасте от 2х недель до 18 лет, показали эффективность поляризованного света при многих заболеваниях детского возраста: у новорожденных, у часто болеющих детей, при ожогах, бронхиальной астме, бронхитах, болезнях лор-органов, дискинезии желчевыводящих путей, нейрогенной дисфункции мочевого пузыря и др.

На основании проведенных исследований установлена, прежде всего, безопасность метода и возможность использования света прибора «Биоптрон» с самого раннего возраста, то есть уже в периоде новорожденности с целью воздействия на течение кожного процесса при опрелостях, потнице и омфалитах.

Убедительные данные о высокой эффективности поляризованного света у детей с ожогами получены при включении его в ранние сроки для стимуляции эпителизации и в дальнейшем предупреждения образования келоидных рубцов.

Приоритетным направлением педиатрии является оздоровление детей, часто болеющих ОРЗ, число которых достигает 15% среди дошкольников. В настоящее время для оздоровления часто болеющих детей используется широкий спектр профилактических средств, в том числе коротковолновое УФ излучение, вызывающее денатурацию и фотолиз нуклеиновых кислот и белков в месте локализации. Поэтому данные о снижении частоты острых респираторных заболеваний при проведении профилактических курсов поляризованного света обусловили возможность использования этого физического фактора в качестве альтернативного метода физиопрофилактики.

В последние годы отмечается значительный рост аллергических заболеваний у детей, среди которых атопический дерматит занимает первое место. Под влиянием поляризованного света прибора «Биоптрон» уже после второй-четвертой процедуры исчез и уменьшился зуд, сухость кожи и другие признаки кожного воспаления - экскориации, корочки, гиперемия. Значительное уменьшение активности аллергического воспаления подтверждалось снижением высокого уровня Ig E в плазме крови.

На основании проведенных исследований доказана эффективность поляризованного света прибора «Биоптрон» при бронхиальной астме у детей, что характеризовалось уменьшением частоты приступов затрудненного дыхания, приступообразного кашля. Улучшение клинической симптоматики сочеталось с благоприятной динамикой скоростных показателей проходимости центральных и периферических бронхов. Результаты исследования выявили иммунокорригирующее действие поляризованного света, на что указывала нормализация или тенденция к нормализации уровня в плазме крови сывороточных Ig A, Ig M, Ig G.

Под влиянием поляризованного света прибора «Биоптрон» уменьшаются клинические проявления нейрогенной дисфункции мочевого пузыря и показатели урофлоуметрии.

Учитывая частоту дискинезий желчевыводящих путей у детей, данные об эффективности поляризованного света прибора «Биоптрон» у таких больных имеют большое значение для педиатрии, вследствие появления нового немедикаментозного метода физиотерапии для лечения дискинезий желчевыводящих путей.

По результатафм проведенных исследований разработаны методические рекомендации по применению прибора «Биоптрон» в педиатрии, где четко определены показания и противопоказания, оптимальные параметры воздействия.

Таким образом, высокая эффективность поляризованного света прибора «Биоптрон» при многих заболеваниях детского возраста, хорошая переносимость, отсутствие побочных реакций обуславливают широкое использование этого вида светотерапии в различных детских ЛПУ: поликлиниках, больницах, санаториях, домах ребенка, оздоровительных и реабилитационных центрах, детских садах, общеобразовательных школах и т.д. Новый метод физиотерапии - полихроматический, некогерентный поляризованный свет является перспективным, и должен широко использоваться в педиатрической практике.

**Хан М.А**. *д.м.н., профессор, заведующая научно-исследовательским отделением педиатрии, Российский Научный Центр медицинской реабилитации и курортологии Минздрава России, г.Москва.*

BIOPTRON®
СИСТЕМА СВЕТОТЕРАПИИ ОТ ZEPTER

# Светотерапия БИОПТРОН – надежный помощник в заботе о здоровье школьника

Медицинский сертифицированный прибор БИОПТРОН применяется для укрепления иммунитета и поддержания здоровья детей.
Показания к применению светотерапии БИОПТРОН:

- Укрепление иммунитета, профилактика простудных заболеваний.
- Лечение болезней органов дыхания, в том числе бронхиальной астмы и острых респираторных инфекций.
- Лечение травм, ожогов, а также болей в мышцах и суставах.
- Лечение кожных заболеваний, в том числе атопического дерматита.

Также в целях улучшения внимания и памяти, для снятия стресса и нормализации сна можно использовать дополнительные программы цветотерапии.
Светотерапия БИОПТРОН – возможность позаботиться о здоровье школьников с тем, чтобы они реже болели и быстрее выздоравливали. Этот метод широко применяется как в домашних условиях, так и в медицинских учреждениях, а его эффективность подтверждена клиническими исследованиями на базе российских научных центров.
Данный метод имеет Разрешение Росздравнадзора на применение в педиатрии и неонатологии.
Прибор производится в Швейцарии. Декларация о соответствии от 09.09.2011.
Регистрационное удостоверение Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения и социального развития ФС № 2006/372.

Реклама

Закажите презентацию продукции по телефону Контактного центра ООО «ЦЕПТЕР Интернациональ»

**8-800-2002-700** (звонки по России бесплатны).

www.zepter.ru www.facebook.com/Zepter.Russia

zepter® INTERNATIONAL
LIVE BETTER • LIVE LONGER*

* Живи лучше. Живи дольше.

# ОСНАЩАЕМ КАБИНЕТ ЭЛЕКТРОЛЕЧЕНИЯ

*Опытом делится*
*Компания «Вита Техника»*

До недавнего времени основной парк аппаратов для электротерапии составляли отечественные аппараты, разработанные еще в 70-80 годы прошлого столетия. Основные производители: Новоаннинский, Малоярославецкий, Московский, Екатеринбургский заводы ЭМА и т.д. В последние годы на рынке значительно увеличилось количество предложений импортных аппаратов и новинок отечественных производителей. Среди импортных производителей можно выделить голландскую фирму Enraf Nonius, выпускающую аппараты под торговыми марками Sonopuls, Endomed, американскую компанию Chattanooga Group Inc (торговая марка аппаратов Intellect Advanced) и, конечно же, самую динамичную и перспективную английскую фирму BTL. Аппараты данных производителей отличает удобство в использовании, наличие большого выбора предустановленных методик, возможность составления собственных программ.

Из новых отечественных производителей стоит выделить фирму фирму «ЭСМА», выпускающую гамму аппаратов для электростимуляции, а также НПЛЦ «Техника», которая помимо лазерной техники, недавно освоила выпуск комбинированного аппарата для электролечения «Мустанг-Физио». Если на рынке электролечения идет серьезная конкуренция между импортными и отечественными производителями, то среди предложений аппаратов для лазерной терапии и магнитотерапии первенство за отечественными. Наиболее известными марками такого оборудования являются «Матрикс», «Мустанг», «Милта», «Полимаг», «Магнитотурботрон», «Магнитер».

*В курортологии применение физических факторов, имеющих электромагнитную природу, регламентируется стандартами санаторно-курортной помощи. К наиболее часто встречающимся в стандартах видам лечебного воздействия относятся воздействие низкоинтенсивным лазерным излучением (22 из 24), воздействие синусоидальными модулированными токами (18 из 24), лекарственный электрофорез (18 из 24), магнитотерапия (17 из 24), воздействие излучением дециметрового диапазона (15 из 24), электросон (13 из 24).*

Отдельно следует остановиться на надежности оборудования. Опираясь на собственный опыт, мы можем смело заявить, что ломаются и импортные, и отечественные аппараты (правда, последние намного чаще). У отдельных аппаратов, поставленных нашей компанией в лечебные учреждения, процент отказов оказался настолько высок, что мы были вынуждены прекратить их поставки и исключить из нашего прайс-листа.

При выборе оборудования для оснащения кабинетов электросветолечения нужно ориентироваться на пропускную способность. Если у вас большой поток пациентов, то есть смысл организовать больше специализированных мест, оснащенных недорогими аппаратами, обеспечивающими один-два вида лечебного воздействия. Если пациентов немного и недостаточно места, то имеет смысл приобретать комбинированные устройства с большим перечнем методик электротерапии.

**Об истории метода:**

Применение электричества для лечения имеет многовековую историю. Так, в начале новой эры врач Скрибоний Ларг при лечении мигрени у императора Клавдия Цезаря Нерона прикладывал к его голове электрического ската, а при подагре использовал ножные ванны с электрическими рыбами.

Лечебные эффекты физических факторов начали исследоваться на основе анализа ответных реакций больного. Успехи в применении новых методов лечения базировались на достижениях физики.

Так, в 1802 году В.Росси впервые использовал введение в организм при помощи тока солей ртути для лечения больного сифилисом, положив начало лекарственному электрофорезу. В первой половине XIX века Э.Дюбуа-Реймон открыл закон раздражения, а Э.Пфлюгер — закон электротона. На их основе Б. де Дюшен (1847), Р.Эрб (1852) и Й.Цимссен (1855) экспериментально обосновали методы электростимуляции нервов. В середине века в лечебную практику врачей вошло использование электростатического поля (франклинизация), а в 1981 году Ж.А.д'Арсонваль открыл действие высокочастотных токов (дарсонвализация).

В этот же период ряд ученых успешно изучили и стали применять ультрафиолетовое излучение, а ученый Н.Р.Финзен в 1903 году был даже отмечен Нобелевской премией за новый метод лечения системной красной волчанки коротковолновым ультрафиолетовым излучением.

Таким образом, к концу XIX столетия было уже накоплено большое количество экспериментальных данных по различным лечебным эффектам электромагнитных факторов. В 1905 году в Льеже (Бельгия) на I съезде физиотерапевтов электросветолечение вошло составной частью в единую научную дисциплину — физиотерапию.

# ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

1. В заключение кратко напомним основные требования к помещениям лечебных кабинетов: Площадь кабинетов электро- и фототерапии необходимо планировать из расчета 6 м$^2$ на кушетку, а при наличии одной кушетки — не менее 12 м$^2$.

2. Для проведения лечебных процедур следует оборудовать процедурные кабины, каркас которых выполняется из пластмассовых или хорошо отполированных деревянных стоек, либо металлических (никелированных или покрытых масляной краской) труб.

3. Металлические конструкции кабин необходимо изолировать от каменных стен и полов путем установки фланцев на подкладках из токонепроводящего материала толщиной 40-50 мм. Крепежные шурупы (болты) фланцев не должны быть длиннее высоты прокладки.

4. Размеры кабин должны быть не менее 2 м по высоте и 2,2 м по длине. Ширину кабин рассчитывают в зависимости от типа аппарата: для аппаратов ВЧ-, СВЧ-терапии, мощных УВЧ генераторов, аппаратов для общей гальванизации с ваннами для конечностей и стационарных светолечебных аппаратов — 2 м, для прочих аппаратов — 1,8 м.

5. В каждой кабине должны быть деревянная кушетка с подъемным изголовником (кресло с подголовником), стул, вешалка, устройство для местного освещения, один передвижной или два переносных физиотерапевтических аппарата, размещаемых на подвижных столиках.

6. Для аппаратов с дистанционным, в том числе и с универсальным расположением конденсаторных пластин и излучателей («Волна-2», «Луч-11» и другие), следует выделять специальные помещения или кабины, экранированные тканью с микропроводом «В-1» артикул 438 или аналогичной. При применении аппаратов только с контактным воздействием экранирование процедурных кабин не требуется.

7. Аппараты для гальванизации можно размещать в кабинах, подвесив их на стену (жесткую стенку кабины).

8. Вне кабин (не ближе 3 м от стола медицинской сестры) разрешается размещать облучатель коротковолновый ультрафиолетовый для местных облучений (БОД-9), аппараты УВЧ-терапии переносные (УВЧ-30 и др.).

*Литература: Физиотерапия. Национальное руководство/Под ред. Г.Н.Пономаренко. — М.: ГЭОТАР-медиа, 2009. — 854 с.*
*Фото: РЦ «Цветик-Семицветик», г. Радужный (предоставлено компанией «Вита Техника»).*


## ЛУЧШЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА АППАРАТЫ ДЛЯ ЭЛЕКТРОЛЕЧЕНИЯ

**BTL 6000 SWT EASY —** портативный аппарат для ударно-волновой терапии (удобный светодиодный интерфейс, 7 встроенных протоколов, настройка параметров в ходе терапии).

**BTL 4610 Puls Professional —** одноканальный портативный прибор электротерапии с графическим дисплеем (различные формы волн, возможность модернизации ультразвуковой терапией и подключения вакуумного аппарата для проведения электротерапии в сочетании с вакуумным массажем).

**BTL 6000 Shortwave 200 —** современный аппарат для высокочастотной термотерапии (коротковолновая терапия, непрерывный и импульсный режимы).

**BTL 4110 Laser Professional —** одноканальный портативный прибор электротерапии с графическим дисплеем.

**BTL 4810S Combi Professional —** портативный прибор комбинированной терапии (двойканальный прибор электротерапии и ультразвук) с графическим дисплеем.

**BTL 4920 Magnet Professional —** двухканальный портативный прибор магнитотерапии с графическим дисплеем (соленоид поставляется отдельно).

**Нужна более подробная консультация по оснащению кабинета электросветолечения?**
**Обращайтесь в компанию «Вита Техника»**
**Тел./факс: +7(34377)7-40-97, 7-29-80**
**info@vt66.ru, www.вита-техника.рф**

# МЕХАНОТЕРАПЕВТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ОТ ВЕДУЩЕГО РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

ORMED

Аппараты “ОРМЕД” показали высокую эффективность в лечении дегенеративно-дистрофических заболеваний позвоночника. Высокое качество и удобство применения по достоинству оценили специалисты ведущих лечебных учреждений.

**3** года гарантии

**15** лет на рынке

ОБУЧЕНИЕ РАБОТЕ НА ОБОРУДОВАНИИ

## Вытяжение с программным обеспечением

### ORMED *professional*

**Декомпрессионный аппарат для дозированного вытяжения и роликового вибромассажа позвоночника.**

**Области вытяжения:**
- шейный отдел позвоночника;
- грудной и поясничный отделы позвоночника;
- суставы верхних и нижних конечностей

**Режимы вытяжения:** постоянный, переменный

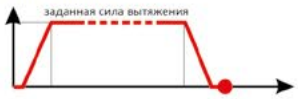
Проведение процедуры под различными углами. Полный контроль тракционной терапии.

### ORMED *traction*

**Установка для горизонтального и вертикального вытяжения позвоночника.**

**Режимы вытяжения**

Постоянное




Переменное

**Безоперационное лечение ГРЫЖ МЕЖПОЗВОНКОВЫХ ДИСКОВ и других заболеваний позвоночника.**

Управление происходит с ЖК-пульта, с возможностью изменения всех параметров во время проведения процедуры.

Полный перечень обрудования на сайте
**WWW.ORMED.RU**

### ORMED *relax*

**Аппарат для роликового вибрационно-теплового механического массажа.**

**Лечение и профилактика остеохондрозов, искривлений позвоночника.**

**Лечебный эффект многократно усиливается при применении вертебрального тренажера “Свинг-машина”.**
- **локальное микровытяжение за счет движения роликов-массажеров;**
- **регулировка высоты роликов с пульта управления позволяет настроить массаж индивидуально под каждого пациента;**
- **регулируемый обогрев поверхности кушетки;**
- **дозируемая вибрация**
- **акупрессура вдоль позвоночника.**

Роликовый вибромассаж позволяет достичь релаксации за 3-5 минут процедуры.

**Информация обо всех моделях серии «Ормед» на сайте www.ormed.ru**

# МЕХАНОТЕРАПИЯ ТРЕХ СТОЛЕТИЙ

## КАК СИСТЕМА ЛЕЧЕНИЯ И РЕАБИЛИТАЦИИ ФУНКЦИЙ ПОЗВОНОЧНИКА И СУСТАВОВ

**Н.И. Гиниятуллин,** *Академик Российской Академии медико-технических наук, профессор*

*Современная медицина не стоит на месте, и сегодня найдены способы лечения различных заболеваний, диагноз которых раньше звучал как приговор. В одних случаях, это лекарства, которые могут иметь побочные действия, в других — оперативные вмешательства, которые нередко требуют большого периода реабилитации и не всегда являются панацеей.*

Однако существуют и иные эффективные методы лечения, основанные на лечебных свойствах физических факторов. Они более мягкие по воздействию, вызывают меньше побочных реакций, могут применяться в различных сочетаниях и имеют широкий спектр действия.

**Механотерапия** — одна из форм ЛФК, представляет собой систему функционального лечения с помощью различных устройств и снарядов, применяемую в комплексе с другими средствами и методами современной медицинской реабилитации функций позвоночника и суставов.

В Ессентуках, на Аллее источников Курортного парка, находится единственная в России старинная курортная лечебница — прародительница современных фитнес-центров, на фасаде здания которой написано «Механотерапия». Этот медицинский термин был предложен врачом Т. Биллротом в середине XIX века для названия уже сложившегося к тому времени способа лечения многих заболеваний при помощи массажа и врачебной гимнастики. Основные положения, которыми должен руководствоваться применяющий механотерапию врач, были разработаны ранее шведским учёным Генрихом Лингом. По инициативе его последователя Густава Цандера в 1865 году в Швеции был основан первый в мире медико-механический институт, где проводились исследования влияния физических упражнений на различные изменения в опорно-двигательной системе человека. Залы лечебных учреждений, в которых были установлены такие аппараты, получили название «механических институтов Цандера» и вскоре стали неотъемлемой принадлежностью каждого благоустроенного санаторно-курортного учреждения. В царской России «Цандеровские институты механотерапии» были открыты в Петербурге, Москве, Киеве и других городах. Открытие же «Механотерапии» на Кавказских Минеральных Водах состоялось в 1902 году. В лечебнице уже к этому времени были установлены 62 аппарата, большая часть которых работоспособна и поныне.

Сегодня аппараты механотерапии выглядят, конечно, совершенно по-другому. Они имеют программное управление, современный дизайн и широкие возможности для лечения различных заболеваний. Положительными особенностями механотерапии являются:

- глубокая биологическая адекватность — движение является биологической функцией организма, и отсюда возникла концепция кинезофилии — врожденной потребности организма к движению;
- уникальность — воздействие осуществляется на все органы через все уровни соматической и вегетативной нервной, эндокринной систем;
- отсутствие отрицательного эффекта при правильной дозировке физических упражнений; возможность длительного применения механотерапии как для лечения, так и для профилактики заболеваний.

Во всех механотерапевтических аппаратах присутствуют подвижные механические элементы, которые и определяют способ лечения с помощью **методик кинезотерапии** за счет лечебного воздействия факторов механической природы.

**«ОРМЕД-профессионал»** — аппарат для вытяжения и роликового вибромассажа позвоночника
• электронное вытяжение с сенсорного ЖК-пульта;
• встроенный роликовый вибромассаж с подогревом.

**«ОРМЕД-профилактик»** — аппарат для роликового теплового вибромассажа позвоночника и физиологичного вытяжения на наклонной плоскости
• Эффективное сочетание массажного эффекта роликов, подогрева, вибрации и вытяжения;
• Высота роликов регулируется для комфорта пациента.

Механотерапевтические декомпрессионные аппараты серии **«ORMED» (НВП «Орбита», Россия)** за счет дозированного программного вытяжения и роликового механического вибромассажа позвоночника успешно устраняют боли в пояснице и спине, связанные с патобиомеханическими изменениями и возникающие при дистрофических заболеваниях позвоночника, которые в комплексе **позволяют лечить межпозвонковую грыжу без хирургического вмешательства.** Важным действующим фактором многих аппаратов данной группы является тракционное лечебное воздействие.

**Тракция, по существу, один из видов механотерапии.** В отличие от других видов манипуляций, тракция является признанным методом общей медицины. В рамках механотерапии аппаратная тракция на шейном и поясничном отделах позвоночника играет специфическую роль. Она особенно желательна при корешковом синдроме и при повреждении межпозвонковых дисков в поясничном отделе. Напомним читателям, какие механотерапевтические аппараты для лечения и коррекции функций позвоночника производит сегодня НВП «Орбита»:

**«ОРМЕД-профессионал»** — профессиональная механотерапевтическая установка для дозированного вытяжения позвоночника и суставов, паравертебрального вибрационного массажа по заданной программе (рис.1). Рычаги вытяжения позволяют проводить вытяжение под различными углами, как с постоянным усилием, так и с переменным (прерывистым). Данный аппарат оснащен пультом программного управления с цветным сенсорным жидкокристаллическим дисплеем, отображающим проводимую процедуру на графике вытяжения в реальном времени. Позволяет достигнуть высоких результатов при лечении различных заболеваний позвоночника, в том числе, безоперационном лечении грыж межпозвонковых дисков.

**«ОРМЕД-тракцион»** — предназначен для дозированного вытяжения шейного (вертикального, горизонтального) и поясничного отделов позвоночника по заданной программе. Применяется в физиотерапии для лечения неврологических проявлений остеохондроза позвоночника.

**«ОРМЕД-профилактик»** — механотерапевтический аппарат для вытяжения на наклонной плоскости и паравертебрального вибрационно-механического массажа позвоночника (рис. 2). Его отличают удобство конструкций, легкость в эксплуатации и многофункциональность в проведении лечебных процедур. Вытяжение осуществляется на наклонной плоскости (кушетке) под действием массы тела пациента. При увеличении угла наклона создается возможность для постепенного увеличения силы вытяжения.

«ОРМЕД-релакс» — установка для дозированного паравертебрального вибрационного массажа позвоночника. Одновременное воздействие за время одной процедуры таких физических факторов, как тепло, массаж, вибрация и локальное межпозвонковое микровытяжение приводят к репозиции суставов и самокоррекции позвонков, что эффективно при лечении различных заболеваний позвоночника и коррекции осанки. Аппарат прошел модернизацию, и теперь регулировка уровня роликов осуществляется с помощью пульта управления; вибрация стала более мощной, что увеличило глубину и на порядок улучшило качество вибромассажа; введена кнопка «Пауза», с помощью которой возможно локальное проведение вибромассажа.

**«ОРМЕД-кинезо»** — механо-кинезотерапевтическая установка для дозированного динамического изменения углов между звеньями позвоночника при сгибании

**«ОРМЕД-кинезо»** — аппарат для кинезотерапии
• Запатентованная конструкция аппарата для эффективного лечения заболеваний позвоночника, органов дыхания, кровообращения;
• Может использоваться дополнительно как массажный стол — с помощью кнопки «пауза» аппарат устанавливается в любое положение.

гибании его в положении лежа в пассивном режиме работы мышц туловища (см. рис. 3). Аппарат идеально подходит для разработки позвонков грудного и поясничного отделов позвоночника. Оказывает лечебное и тренировочное воздействие на связи позвонков и межпозвонковых дисков, способствует профилактике искривления, сутулости и сколиоза позвоночника, развивает подвижность звеньев позвоночника, устраняет тугоподвижность.

**«АКВАРЕЛАКС»** — бесконтактный гидромассажный аппарат механотерапии. Уникальный механо-гидромассаж без контакта с водой значительно снижает число противопоказаний к применению данного вида лечения в отличие от процедур с подводным струевым массажем.

**«АКВАТРАКЦИОН»** — автоматизированный комплекс для подводного вытяжения и гидромассажа позвоночника со встроенным механизмом подъема пациента. Успех лечения подводным вытяжением объясняется тем, что в теплой воде под действием небольшой нагрузки на позвоночник происходит полное расслабление мышц и растяжение околопозвоночных эластичных тканей и связок. Подъемник встроен в корпус ванны. Крепление поясов вытяжения производится на уровне бортика ванны, над поверхностью воды. Угловое дно ванны позволяет полностью погрузить пациента в воду, закрывая зону грудной клетки и шейного отдела позвоночника. На уровне паравертебральной зоны установлены гидро-аэромассажные форсунки для подготовки пациента к тракции.

**Подробную информацию обо всех аппаратах НВП «Орбита», методиках тракционной терапии и заключения специа¬листов вы можете получить на сайте WWW.ORMED.RU**

**Приобрести оборудование «Ормед» или получить консультацию квалифицированного специалиста:**

**Компания «Вита Техника»**
**Тел./факс: +7(34377)7-40-97, 7-29-80**
**info@vt66.ru, www.вита-техника.рф**

Внимание! Вышла в свет книга «Механотерапия» (издательство «Медицина», 2013г., г. Москва) под редакцией Н.И. Гиниятуллина, академика Российской академии медико-технических наук, профессора, заслуженного изобретателя РБ. Под руководством Н.И. Гиниятуллина разработано и произведено более 10 тыс. механотерапевтических аппаратов для лечения позвоночника. В настоящей книге рассмотрены аппаратные методы лечения вертеброгенных болевых синдромов за счет применения основ тракционной терапии. Она предназначена для врачей-неврологов, ортопедов-травматологов, реабилитологов, нейрохирургов, а также специалистов по мануальной терапии и лечебной физкультуре, применяющих данные методы лечения, связанные с патобиомеханическими изменениями костно-мышечной системы и другими неврологическими проявлениями остеохондроза позвоночника. Она может быть полезна студентам медицинских вузов соответствующих специальностей и слушателям системы последипломного образования.

Рецензентами книги являются: Г.И. Шумахер — доктор мед. наук, профессор, заслуженный врач РФ, заведующий кафедрой Нервных болезней Алтайского государственного медицинского университета; А.С. Маликов — доктор мед. наук, доцент той же кафедры, главный врач Центра восстановительной медицины и реабилитации «ПИГМАЛИОН», г. Барнаул.

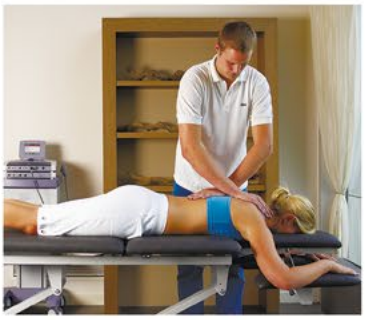
**Г.И.Шумахер**: «Книга нужная, актуальная. Она посвящена одному из важных разделов механотерапии, основам тракционной терапии, и в ней изложены практические патогенетические обоснования методики лечения и реабилитации больных с различными заболеваниями опорно-двигательного аппарата. Рекомендую!»

**По вопросам приобретения книги (оптом и в розницу) обращаться:**
**тел. (347) 227-54-00, 227-33-66.**

# ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ФИЗИОТЕРАПИИ И РЕАБИЛИТАЦИИ

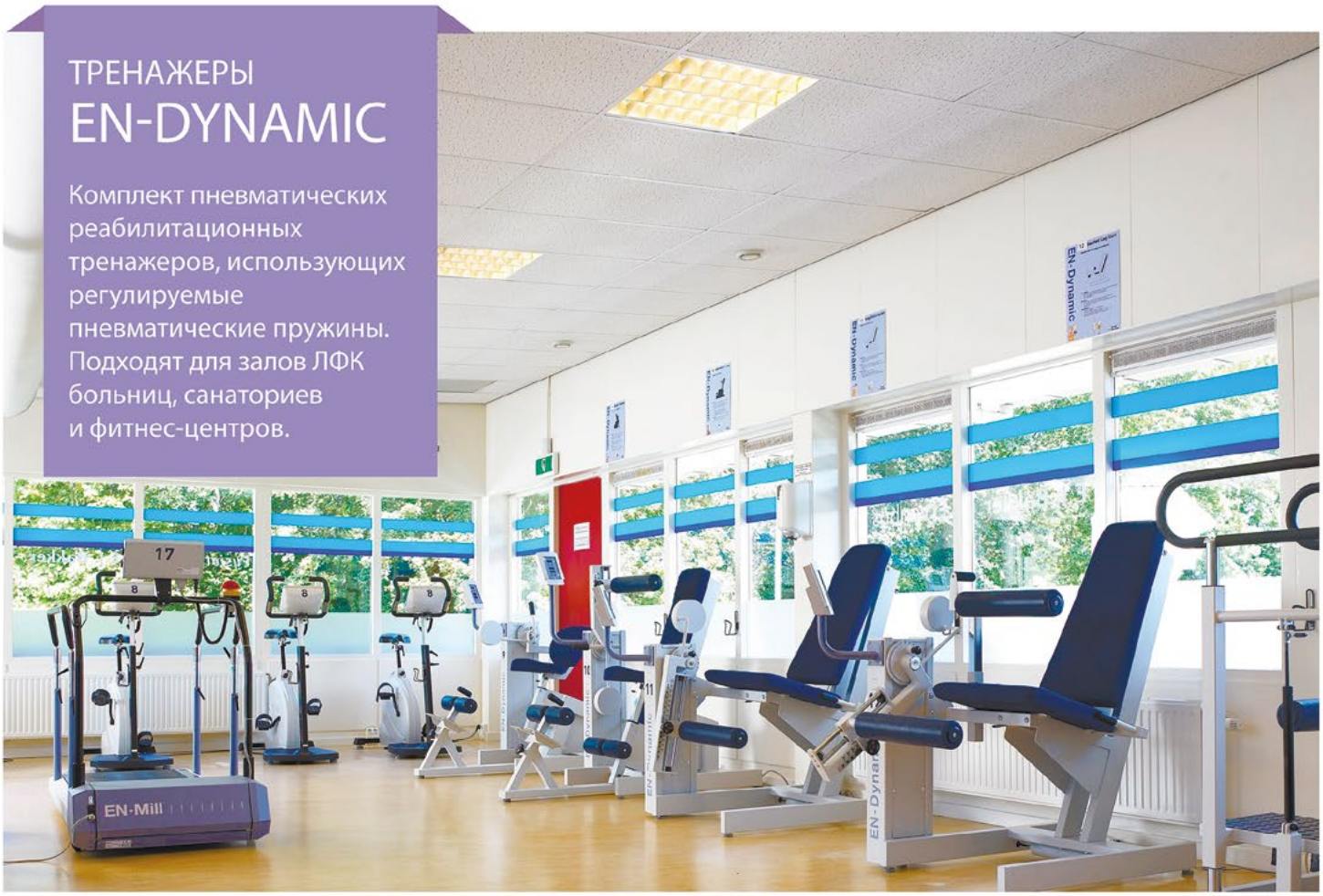
ООО "Компания "Вита Техника"
624250, Свердловская область, г. Заречный,
ул. Мира, д. 35
Тел. +7(34377) 7-29-80 Email: info@vt66.ru

Со всем перечнем оборудования Вы можете ознакомиться на сайте www.octomed.ru



## ТРЕНАЖЕРЫ EN-DYNAMIC

Комплект пневматических реабилитационных тренажеров, использующих регулируемые пневматические пружины. Подходят для залов ЛФК больниц, санаториев и фитнес-центров.



## ТРЕНАЖЕРЫ
# FISIOTEK 3000

Линейка тренажеров для пассивной разработки нижних конечностей. Дают возможность проведения реабилитации трех суставов в одной системе.

- Работа с картами пациентов
- Прочный металлический корпус
- Наличие принадлежности для коротких конечностей

## ТРЕНАЖЕР
# FISIOTEK HP2

Позволяет проводить пассивную разработку всех трех суставов верхних конечностей пациента как в положении сидя, так и в положении лежа.

- Работа с картами пациентов
- Прочный металлический корпус
- Большое количество аксессуаров

## ТРЕНАЖЕР
# FISIOTEK LT

Мобильный аппарат для пассивной разработки плечевого сустава (сгибание/разгибание, отведение/приведение, внутреннее/наружное вращение).

- Мобильность и легкость в управлении
- Реабилитация пациентов как в положении лежа, так и в положении сидя

## СТАБИЛОПЛАТФОРМА
# GAMMA

Динамографическая и стабилометрическая платформа для активной реабилитации с визуальной обратной связью.

- Модульная конструкция
- Работа с видеокамерой и внешним монитором

## ТРЕНАЖЕР
# EN-TREE

Блоковый тренажер для активной реабилитации всех групп мышц. Подходит для залов ЛФК больниц и клиник.

- Требует мало места
- Могут заниматься как здоровые люди, так и люди в инвалидных колясках

## СЕРИЯ ТРЕНАЖЕРОВ
# EN-CARDIO

Линейка тренажеров для кардио-респираторных, общих реабилитационных и спортивных тренировок.

- Велоэргометр En-Bike
- Степпер En-Stair
- Эллиптический тренажер Crosswalker

## БЕГОВАЯ ДОРОЖКА
# EN-MOTION

Реабилитационная дорожка для людей с ограниченной подвижностью. Имеет положительный и отрицательный углы наклона.

- Бесконтактный датчик пациента
- Низкий уровень полотна над уровнем пола

«Карипаин» — эффективно и быстро лечит боль в спине без таблеток и операций!
серия ферментных препаратов
КАРИПАИН


**Эффективность доказана при:**

- дискогенном радикулите;
- межпозвонковых грыжах и грыжах Шморля;
- протрузиях;
- остеохондрозе;
- остеоартрозе, артрите и артрозе;
- келоидных и послеожоговых рубцах;
- контрактурах.

**Лекарственные формы:**

«Карипаин» фл. 1 г и «Карипаин Плюс» фл. 1 г. Основные действующие вещества: папаин, лизоцим, бромелаин и коллагеназа.

«Карипаин Крем» туба 50 г и «Карипаин Ультра» гель 30 г. Основные действующие вещества: папаин, глюкозамин, хондроитина сульфат, босвелиевые кислоты, гиалуроновая кислота.

**Эффективность подтверждена многочисленными клиническими исследованиями в России и за рубежом. «Карипаин» является зарегистрированной товарной маркой.**

**Компания «ПромАктив»**
**Тел. +7 (495) 589-33-48, 543-64-30**
**www.karipain.org, www.caripain.ru**

В 2012 г. препараты прошли сертификацию в ЕвроСоюзе (ЕС)

Официальные дистрибьюторы: НПК «КАТРЕН», «ФораФарм», ЗАО «Лекрус», «СИА Интернейшнл», ЦВ «Протек».