Журнал для специалистов санаторно-курортной отрасли

Сезонный спад:
как привлечь клиентов? с. 26

«Машук Аква-Терм» **8 заповедей успешного курорта** с. 14

3 (17)
2013

С°К'О"

Санаторно-курортная отрасль

www.csko.ru

...УНИКАЛЬНЫЙ

металлоорганический гель «Гиалгель» способен заменить внутрисуставные инъекции...

Читайте продолжение на **с. 46**

многочисленными клиническими исследованиями

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОДТВЕРЖДЕНА

в России и за рубежом

Серии препаратов «Гиалгель» и «Карипаин» эффективны при:

- остеохондрозе
- межпозвонковых грыжах
- артритах и артрозах
- келлоидных рубцах и контрактурах

Предложите пациентам

ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОГРАММЫ

«Здоровые суставы» и «Здоровая спина»

БЕЗ ИНЪЕКЦИЙ И БОЛИ!

Производитель: ГК «Медвэйв»,
тел./факс: (495)589-33-48, 543-64-30

Дистрибьюторы: «ФораФарм», СИА «Интернейшнл», ЦВ «Протек», НПК «Катрен», «Супрамед»

www.gialgel.ru
www.caripain.ru

NU STEP Горизонтальный кардиотренажер

ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ КАРДИОТРЕНИРОВОК
в положении сидя пациентам, проходящим курс реабилитации

Тренажер-эллипс **NU STEP** адаптирован для программ реабилитации для пожилых людей, пациентов с ослабленным здоровьем и после травм.

Тренировки на NU STEP обеспечивают:
- адекватную кардионагрузку для укрепления сердца и сосудов
- укрепление мышц
- дозированную силовую нагрузку

Компания **NU STEP (США)** производит профессиональные тренажеры для реабилитации пациентов с ослабленным здоровьем.

NU STEP занимает лидирующие позиции на рынке реабилитационно-восстановительных кардиотренажеров, помогая вернуться к полноценной активной жизни многим тысячам пользователей, которые перенесли тяжелые заболевания, операции и травмы.

NUSTEP®

Ознакомиться с ассортиментом и ***бесплатно оформить дизайн*** *тренировочной зоны можно по адресу www.hur.su*
либо по тел. ***+7(804) 333–45–07*** *(звонок бесплатный)*

HUR®
HEALTH & FITNESS EQUIPMENT

Содержание

Тема номера: Применение общей воздушной криотерапии у пациентов с метаболическим синдромом... ..**с.4**

Практический маркетинг 10 типичных ошибок оператора по бронированию.....**с.24**

Дорогие читатели!

К сожалению, в России, чтобы добиться даже минимального успеха в любой сфере, нужно затратить массу сил и времени. Санаторно-курортная отрасль — не исключение. Борьба с властью или безвластием, непомерными налогами или отсутствием финансирования… Не у каждого руководителя хватает выдержки и терпения на сражение с ветряными мельницами…

Но и в санаторно-курортной отрасли есть свои герои. Они не мелькают на цветных экранах, о них мало пишут в газетах. Эти люди, благодаря неиссякаемой энергии и любви к своей профессии, помогают отрасли день за днем развиваться. Именно о таких ГЕРОЯХ мы и пишем! Читаем, гордимся, берем на заметку!

Мария Денисова,
выпускающий редактор

Тренды. Новинки. Инновации.....**с. 2**

Перспективы Санаторно-курортная отрасль: проблемы и перспективы ..... **с. 6**

Обмен опытом «Старая Русса» в новом формате.....**с. 8**

Машук Аква-Терм»: 8 заповедей успешного курорта..... **с. 14**

Практический маркетинг «Остаться в живых», глава 3 (производственный роман)..... **с. 20**

Санатории родом из СССР. Трагедия и перспективы .... **с. 22**

Бизнес-идея Сезонный спад: как привлечь клиентов..... **с. 26**

Внедряем модную технологию..... **с. 29**

Мастер-класс Холодовое обертывание с тонизирующей грязевой маской для тела.. **с. 32**

Инновационные технологии Сенсорные информационные терминалы: все лучшее — для клиента..... **с. 35**

Aquacom: инновационная технология обеззараживания помещений в санатории..... **с. 36**

Терапия Применение ароматических ванн в лечении пациентов с ишемической болезнью сердца и гипертонической болезнью ..... **с. 38**

Криотерапия Локальная воздушная криотерапия пациентов заболеваниями с опорно-двигательного аппарата..... **с. 44**

Лекарственная терапия Опыт безынъекционного лечения остеоартроза суставов II-III степени ..... **с. 46**

Галотерапия Аэросольгенератор COM-04 — галогенератор четвертого поколения ..... **с. 47**

Реабилитация Комплексная реабилитация после спортивных травм на курорте Ундоры.. **с. 48**

Методика проведения подводного вытяжения позвоночника .. **с. 53**

Роль и место физиотерапии в реабилитации..... **с. 55**

AQUAGYM — уникальный комплекс для восстановления, реабилитации и оздоровления..... **с. 60**

Журнал **«Санаторно-курортное оснащение» №3(17),** осень 2013

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: Дмитрий Якушевич

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, Роман Боярских

Члены редколлегии:

Н. В. Ефименко, и.о. директора ФГБУ «Пятигорский государственный научно-исследовательский институт курортологии» ФМБА России

Оцука Йошинори, доктор медицины, Department of Human Developmental Science Faculty of Education Hokkaido University, г. Хоккайдо, Япония

Умберто Солимене, генеральный секретарь ФЕМТЕК, директор Европейского Центра ВОЗ, профессор

А.Н. Разумов, д. м. н., профессор, академик РАМН, директор ГБУЗ «Московский научно-практический центр медицинской реабилитации, восстановительной и спортивной медицины» Департамента здравоохранения Москвы

Ф.Х. Мазитов, д.м.н., директор ГУП Санаторий «Красноусольск»

В. Д. Остапишин, директор ФГБУ «Научно-исследовательский центра курортологии и реабилитации» ФМБА России, г. Сочи

М.И. Кочиашвили, к. м. н., руководитель компании «Спа Бизнес-групп», почетный президент международной федерации Spa&Wellness

Н.А. Стороженко, Президент Национальной курортной ассоциации, Всемирной федерации водолечения и климатологии

А.А. Зайцев, директор ФГБУН «Томский научно-исследовательский институт курортологии и физиотерапии» ФМБА России

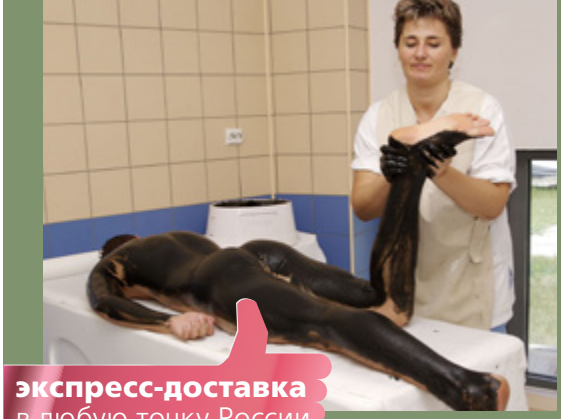
Г.Н. Пономаренко, д. м. н., профессор, главный физиотерапевт Министерства обороны РФ, зав. кафедрой курортологии и физиотерапии Военно-медицинской академии им. С.М.Кирова

С.П. Шпилько, президент Российского союза туриндустрии, к. э. н, доцент

И.Е. Оранский, главный сотрудник ФБУН «Екатеринбургский медицинский научный центр профилактики и охраны здоровья рабочих промпредприятий», д. м. н., заслуженный деятель науки

Отпечатано: ООО «Эзаприпт», г. Екатеринбург, ул. Ухтомская, 45, тел. (343) 287-03-52(54). Тираж: 2 000 экз. Подписано в печать: 19.09.2013 г. Заказ: №2144

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



экспресс-доставка
в любую точку России

МИНИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО ПРОТИВОПОКАЗАНИЙ

Разработаны комплексы и программы для лечения широкого спектра заболеваний всей семьи

Спецификация: лечение заболеваний женской (бесплодие, эрозии шейки матки, спайки, дисфункция яичников) и мужской половой сферы (бесплодие, простатит, импотенция, везикулит)

УНИКАЛЬНЫЕ
лечебные свойства
удобная фасовка (всегда свежая грязь)

УНИКАЛЬНЫЕ ГРЯЗИ
горного озера Берёзовское

ООО «Эко Недра», Свердловская обл., г. Карпинск тел. +7 (34383) 3–52–40 моб. +7 (904) 540–70-37

«Безмолвный сосед» в номере

Британская гостиница, расположенная в графстве Уоррингтон, предложила гостям, которые путешествуют одни, забронировать на время пребывания в отеле золотую рыбку.

Владелец гостиницы пояснил, что рыбка пригодится тем, кто не хочет возвращаться в пустую комнату и желает провести время в компании с живым существом. На рыбку Хэппи можно просто смотреть, а можно даже рассказывать ей что-нибудь. Это даст постояльцам возможность выговориться и расслабиться», — отметил владелец гостиницы. Если услугу будут заказывать часто, то будут закуплены другие рыбки, которые составят компанию приезжающим.

Источник: *http://prohotelia.com.ua*

А у Вас скользко?!

Любое падение болезненно и неприятно, а полученные травмы могут надолго подорвать здоровье и привести к длительному реабилитационному периоду. Компания ЗАО «ГИТТИН» специально для санаторно-курортных учреждений представляет антискользящие средства для напольных покрытий «NoSkidding®».

Средства «NoSkidding®» — это нетоксичные модификаторы поверхности, без запаха, полностью смываемые водой. Их использование увеличивает коэффициент трения поверхности. Обработка пола занимает всего несколько часов. Обработанная поверхность сразу готова к эксплуатации и сохраняет антискользящие свойства не менее 3-х лет.

Средства «NoSkidding®» от компании «ГИТТИН» — это не только гарантия безопасности отдыхающих и персонала, возможность избавиться от громоздких ячеистых и резиновых ковриков, но и разумная экономия денежных средств.

ЗАО «ГИТТИН», тел./факс: (812) 596-71-13, 596-81-90
www.gittin.ru, e-mail: info@gittin.ru

ГИТТИН

«Алтай-West» отпраздновал свой 50-летний юбилей

По случаю знаменательного события в санатории прошли стратегические и праздничные мероприятия. Утром 28 августа состоялся круглый стол «Актуальные вопросы курортологии и перспективы развития курорта Белокуриха», где выступил Президент Национальной курортной ассоциации Николай Афанасьевич Стороженко и другие почетные гости.

Днем того же дня состоялось открытие мемориальной доски в честь Министра среднего машиностроения трижды Героя Социалистического труда Ефима Павловича Славского. Приятной частью юбилея стало торжественное собрание, на котором успехи лучших сотрудников санатория были отмечены правительственными наградами и почетными грамотами.

Вечером состоялся праздничный концерт с участием духового оркестра, фуршет и розыгрыш путевок среди гостей санатория.

С юбилеем, «Алтай-West»! Дальнейших успехов!

Идея роскошной услуги «парфюмированного меню» возникла у администрации Rosewood Hotels в ответ на ужесточение правил перевозки багажа.

Новая фишка: дворецкий по запахам

Интересную фишку в виде эксклюзивного сервиса под оригинальным названием «Дворецкий по запахам» предлагает сеть отелей «Rosewood Hotels & Resorts». В любое время суток, по звонку гостя, на пороге номера появляется «дворецкий по запахам» с серебряным подносом, на котором расположены флаконы таких роскошных ароматов, как Chanel No. 5, Daisy Marc Jacobs, Tom Ford for Men, Bulgari Pour Homme и др. Гость может бесплатно воспользоваться любым из предложенных ароматов неограниченное количество раз в течение своего пребывания в отеле.

Источник: *http://prohotelia.com.ua*

РАСЧЕТ ЛЕЧЕБНОГО ПИТАНИЯ

в учреждениях здравоохранения стационарного типа

- Комплексная и заказная системы питания взрослых и детей;
- Картотека блюд диетического (лечебного и профилактического) питания оптимизированного состава;
- Автоматический расчет химического состава рационов по белкам, жирам, углеводам, витаминам, микроэлементам, энергетической ценности (всего 28 параметров);
- Учет продуктов питания на складе;
- Оптимизированный интерфейс для быстрой и комфортной работы;
- Формирование всех ежедневных документов и периодических отчетов.

Дипсофт
программное обеспечение здравоохранения

По вопросам приобретения программного комплекса
звоните: *+7(985)849-00-65,*
пишите: *kvs@dipsoft.ru*

ОСЕННЯЯ РАСПРОДАЖА

10% СКИДКА

Облучатель ОУФну
(выставочный образец)

Облучатель ОУФну предназначен для лечения верхних дыхательных путей (полостей носа, носоглотки, миндалин) и полости уха одновременно четырем пациентам в физиотерапевтических кабинетах лечебных учреждений. В качестве источника УФ-излучения в облучателе ОУФну используются ртутно-кварцевые лампы высокого давления ДРТ-240. Поток ультрафиолетовых лучей концентрируется с помощью тубусов, индивидуальные зеркала позволяют наблюдать за направлением потока лучей, шторки разделяют зону на четыре сектора, что удобно для пациентов.

Длительность пускового режима лампы: 15 мин

24 180 руб.*
~~27 807~~ руб.*

Стерилизатор ГП-40
по сниженной цене!

Не упустите возможность приобрести медицинский воздушный стерилизатор ГП-40 по сниженной цене! Корпус стерилизатора получил небольшую вмятину во время транспортировки, но этот незначительный недостаток был тщательно исправлен технической службой компании «Вита Техника». Стерилизатор выглядит как новый и готов к бою с болезнетворными микроорганизмами. Отличается исключительной надежностью, возможностью 16-часовой непрерывной работы, удобным цифровым дисплеем с возможностью сохранения параметров.
Настоящая рабочая лошадка!

Размеры, мм:	705x500x492
Режимы, t C:	60...200
Время выдержки, мин:	1...999

17 550 руб.*
~~19 550~~ руб.*

Массажные столы EcoSapiens
по заманчивым ценам!

Массажные столы EcoSapiens станут идеальным приобретением для любого массажного или косметологического кабинета. Столы имеют элегантный дизайн, надежны в эксплуатации, выполнены из прочной экокожи различных расцветок. Предназначены для для всех видов массажа, акупунктуры, рефлексотерапии, проведения лимфодренажных и эстетических процедур. Все модели складываются до формы чемодана, удобны для переноски из кабинета в кабинет. Высота регулируется под рост пациента.

Energy
11 990 руб.*
~~13 300~~ руб.*

Wellness
9 550 руб.*
~~10 700~~ руб.*

Artmassage
19 990 руб.*
~~22 300~~ руб.*

По вопросам приобретения оборудования обращайтесь:
ООО «Компания «Вита Техника»
тел./факс: +7(34377) 7-40-97, 7-29-80
info@vt66.ru, www.вита-техника.рф

Каждый 10-й холодильник в России - “Бирюса”!

теперь со встроенной ручкой

3 года гарантии

дверь

A+ класс

- Гибкая система скидок
- Поставки: прямые и через дилеров в регионах
- Большой выбор моделей
- Широкая сеть дилеров и сервисных центров

Торговый дом “Бирюса”
г. Красноярск

тел.(391) 263-96-72, 263-96-51
e-mail: info@biryusa.ru, www.biryusa.ru

бирюса

САНАТОРНО-КУРОРТНАЯ ОТРАСЛЬ:

проблемы и перспективы

Начало статьи в №2(16) 2013 г. журнала «Санаторно-курортная отрасль»

Государство должно помогать российским гражданам восстанавливать здоровье на курортах. Для этого надо реализовать следующие меры:

- считать санаторное лечение страховым случаем;
- увеличить бюджетное финансирование для приобретения путевок с целью оздоровления льготной категории граждан;
- цены при закупке санаторно-курортных путевок должны соответствовать фактической стоимости койко-дня;
- ввести государственное регулирование коммунальных услуг для здравниц, обслуживающих прежде всего льготные и социально незащищенные слои населения (детей, пенсионеров, инвалидов, ветеранов);
- снизить стоимость проезда к месту санаторно-курортного лечения и обратно путем введения государственного регулирования тарифов авиа- и железнодорожных пассажирских перевозок;
- внести соответствующие изменения в Налоговый Кодекс РФ, стимулирующие предприятия, независимо от форм собственности, включать затраты на приобретение санаторно-курортных путевок для своих работников в состав расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу по налогу на прибыль;
- запретить денежную компенсацию лицам льготных категорий, отказавшимся от санаторного лечения;
- ввести налоговые льготы по налогу на имущество санаторно-курортным предприятиям, осуществляющим обслуживание льготных категорий и социально незащищенных граждан;
- отменить налог на землю, используемую санаториями для лечебных целей в соответствии с нормативами;
- при определении сумм на получение социальных налоговых вычетов, учитывать не только стоимость лечения в здравницах, но также питания и проживания, которые являются единым комплексом санаторного лечения;
- ввести систему налоговых льгот для турфирм, работающих на российском санаторном рынке, в частности отменить НДС на доходы туроператоров от реализации санаторно-курортных путевок;
- ввести для санаториев форму обязательной ежегодной статотчетности;
- в соответствии со ст. 4.1 26-ФЗ определить единую структуру при МЗ РФ по исследованию и отнесению природных ресурсов к лечебным и выдаче заключений по их использованию;
- определить базовые санатории и обеспечить их госзаказом;
- учитывая сезонность в работе здравниц, сделать гибкими сроки уплаты налогов;
- разработать и утвердить Правительством РФ отдельную программу сохранения и развития первого российского курорта «Марциальные воды», основанного по Указу Петра I в 1719 году;
- запретить ввоз из-за границы минеральных вод, аналоги которых есть в России (с 1717 по 1719 г. в России было разведано 400 источников минеральных вод. В связи с этим, Указом Петра I с 1720 года был запрещен ввоз минеральных вод из-за рубежа).

Следует обратить внимание, что в Европе разработали законопроект, в связи с которым больные, нуждающиеся в санаторно-курортном лечении, могут его получить за счет государства в любой из стран Евросоюза, если в своей стране нет аналогичных природных лечебных факторов. В России есть все виды.

6-9 октября 2013 г. на греческом острове Кос пройдет 66-я сессия Генеральной Ассамблеи и международный научный конгресс Всемирной федерации водолечения и климатолечения (ФЕМТЕК). Подробности на www.femtec.ru

Н.А. Стороженко,
Президент Национальной Курортной Ассоциации,

Президент Всемирной Федерации Водолечения и Климатолечения

Целесообразно рассмотреть следующий опыт. В ряде стран Европы больной получает лечение на курорте по назначению врача поликлиники с последующей оплатой государством этих затрат по счету санатория.

Надо рассмотреть вопрос об использовании санаторно-курортных учреждений вблизи городов для альтернативного клинического лечения, разгрузив тем самым городские больницы.

В условиях рыночной экономики медицинская деятельность эффективна, если интересы всех ее участников совпадают с интересами пациентов. При административном управлении их интересы не совпадают. Поэтому самое время обратить внимание на практику эффективного управления медицинской деятельностью в экономически развитых странах. Она широко известна и обобщена Всемирной медицинской ассоциацией (ВМА) в Мадридской, Хельсинкской, Лиссабонской декларациях и многих нормативных документах. Самое главное в ней — корпоративное управление профессиональной деятельностью врачей. Оно осуществляется органами национальной медицинской ассоциации, которая занимается разработкой законов, по которым должна осуществляться их медицинская деятельность.

Однако есть большое различие между управлением медицинской организацией и профессиональной медицинской деятельностью. В первом случае необходимы менеджеры, которые ориентированы в специфике работы медицинских учреждений в условиях рынка. А во втором незаменимы врачи. Они лучше других понимают нужды пациентов и представляют их интересы.

Контроль за деятельностью врачей осуществляет государство через систему лицензирования и надзора. Для получения лицензии необходим сертификат, который выдает высокопрофессиональная комиссия специалистов. Такие комиссии создает национальная медицинская организация.

Это относится к любому медицинскому учреждению: государственному, муниципальному, частному, ведомственному. И пациенту, и медику в условиях корпоративного управления не важно, кто хозяин учреждения. Ведь собственники медицинских учреждений отделены от врачей и не несут ответственности за результаты их работы. За результаты медицинской деятельности отвечает только национальная медицинская организация. Каждый ее член помимо персональной ответственности за конкретного пациента принимает на себя и солидарную ответственность за здоровье населения в целом.

Врачебная корпорация принимает на себя ответственность за результаты своей работы перед населением и государством в лице его законодательных, исполнительных и судебных органов власти. Государство остается заказчиком, но не исполнителем медицинских услуг.

Корпоративная система аккумулирует значительные ресурсы от аккредитации медицинских учреждений, сертификации врачей, выдачи разрешения на рекламу, а также различных бизнеспроектов. Финансовая состоятельность позволяет обеспечивать материальную ответственность врачебного сообщества за качество медицинской помощи и охрану здоровья людей. Собственники медицинских учреждений при стабильном доходе заинтересованы в инвестировании средств для модернизации учреждений.

Корпоративное управление медицинской деятельностью функционирует во всех развитых странах. Его организационно-правовая форма — объединения врачей. Врачей всего мира объединяет Всемирная медицинская ассоциация. Сейчас ВМА функционирует как всемирный врачебный парламент и принимает нормативные документы, регулирующие медицинскую деятельность в разных странах мира.

Россия вошла в эту организацию в 2002 году. Но у нас корпоративного управления медицинской деятельностью до сих пор нет. И этим мы резко отличаемся от других развитых стран. Для реформирования здравоохранения и создания такой системы необходимо политическое решение. Надо законодательно предоставить российскому медицинскому обществу право иметь в своей структуре врачебные организации по медицинским специальностям в форме юридических лиц.

В санаторно-курортной сфере, где в настоящее время нет полнокровного формального законодательного обеспечения, система саморегулирования может сложиться раньше, чем эффективное государственное регулирование. И при эффективном построении и функционировании системы саморегулирования государство может вообще отказаться от полномасштабного вмешательства в данную сферу.

Всемирная медицинская ассоциация была создана в 1947 году в Париже. В ассоциации более 80 стран. Сейчас ВМА функционирует как всемирный врачебный парламент и принимает нормативные документы, регулирующие медицинскую деятельность в разных странах мира. Россия вошла в эту организацию в 2002 году.

«СТАРАЯ РУССА»
в новом формате

Подготовила **Мария Денисова**

Всего в ста километрах от Великого Новгорода расположился курорт «Старая Русса». В 2011 году курорт вошел в состав сети отелей и курортов «AMAKS Hotels & Resorts». Как известно, новый собственник — новые правила игры. Об изменениях на курорте нам рассказала Елена Николаевна Суетова, исполнительный директор ЗАО «Курорт Старая Русса».

Суетова Елена Николаевна,
исполнительный директор
ЗАО «Курорт Старая Русса»

Теперь не поступает жалоб на долгое ожидание официантов и на то, что горячие блюда по пути на стол успевают остыть.

— Елена Николаевна, что изменилось на курорте с приходом нового собственника?

— Компания «AMAKS Hotels & Resorts» — одна из крупнейших в нашей стране гостиничных сетей, которая объединяет бизнес-отели, туристические комплексы и курорты России и Белоруссии с более чем 5-тысячным совокупным номерным фондом. Естественно, работа всех объектов сети такого масштаба четко регламентирована едиными стандартами и бизнес-процессами. Среди обязательных изменений, которые уже произошли на курорте, были следующие: введен корпоративный фирменный стиль и единые стандарты обслуживания, была внедрена электронная система ведения карт пациентов.

Изменилась система организации питания отдыхающих — для этого были закуплены специальные линии для «шведского стола». На других курортах питание по типу «шведский стол» хорошо себя зарекомендовало. Теперь пациенты имеют возможность сами выбирать блюда и определять объем порций, естественно, в рамках рекомендованной им диеты.

Проделана огромная работа по улучшению качества предоставляемых услуг: половина номерного фонда — а это 4 спальных корпуса — приведены в соответствие с евростандартами. Также, для повышения эффективности грязевых процедур, достижения современного уровня сервиса и увеличения пропускной способности, проведен ремонт грязелечебницы.

— На этом изменения в «Старой Руссе» не заканчиваются?

— Планы на будущее достаточно амбициозные: привлечь на курорт большее количество отдыхающих, чтобы здравница могла одновременно принимать не 800, а 1200 гостей! Поэтому, с целью повышения привлекательности курорта, в этом году мы приступили к строительству физкультурно-оздоровительного комплекса с бассейном и аквапарком. Завершение строительства планируется в 2014 г.

— Новое руководство не дает вам скучать?

— Как известно, основной целью работы любой компании является ее развитие, поэтому руководство сети вполне оправдано поставило перед нами задачу по повышению качества и увеличению объема услуг, предоставляемых курортом. В сфере услуг, в особенности оздоровительных, промедление, остановка в развитии недопустимы, поэтому огромное значение мы уделяем внедрению новых медицинских технологий. Так, за последние два года на курорте появились следующие медицинские новинки: внутривенная озонотерапия, галотерапия, ионотерапия, комплексная терапия заболеваний позвоночника «VERTEBRA» в минеральном бассейне (кстати, единственная в России).

— Какие новые медицинские услуги планируется внедрить на курорте?

— В ближайших планах — внедрение криокамеры, а также расширение спектра современных диагностических услуг. Ведь верно установленный диагноз — залог успешного и результативного лечения.

— Изменились ли подходы к поиску специалистов, к управлению персоналом? Сложно ли сейчас найти по-настоящему талантливые кадры?

— Не буду скрывать, подбор персонала для нашего санатория является достаточно непростой задачей. Курорт расположен в небольшом провинциальном городе, находящемся, к тому же, между двух столиц. Самые способные и активные люди, которые могли бы стать нашими сотрудниками, как правило, уезжают из Старой Руссы и ищут удачу в больших городах. Тем не менее, кадровой службе курорта удается привлекать квалифицированных специалистов. На курорте разработан и действует корпоративный пакет: систематически проводятся мероприятия по обучению персонала — тренинги от Управляющей компании для адми-

нистративного персонала, обучение на местах, обмен опытом; иногородним специалистам мы предоставляем жилье; поощряется и приветствуется карьерный рост; существуют определенные преференции в виде значительных скидок на лечение и оздоровление для работников нашего санатория и их семей на курортах сети «АМАКС».

Сегодня «Старая Русса — один из крупнейших курортов Северо-Западного региона. В 2012 г. курорт вошел в TOP 10 Forbes — в число 10-ти уникальных мест России, которые обязательно стоит посетить!

Самыми важными составляющими, благодаря которым люди возвращаются на курорт снова и снова, являются сервис и эффективные лечебные программы. В «Старой Руссе» придерживаются лучших традиций сферы гостеприимства. Гости санатория могут заказать все необходимое: от организации индивидуального трансфера до праздничного ужина в номер.

Для постоянных гостей (тех, кто приезжает 4 и более раз) действует программа лояльности. Отдел маркетинга тщательно продумывает сезонные акции и спецпредложения. К примеру, этим летом действовали акции «Жаркие скидки» и «Бархатный сезон» — у гостей была прекрасная возможность пройти традиционное лечение и при этом сэкономить.

— Какой контингент отдыхающих и пациентов сейчас в основном приезжает в санаторий «Старая Русса»?

— «Старая Русса» находится в географически очень удобном месте: между Санкт-Петербургом и Москвой. Пока основной процент гостей нашего санатория составляют люди старше 45 лет (из них почти 60% — женщины). В основном это жители Северной столицы. Несмотря на то, что такой состав отдыхающих является традиционным для подавляющего большинства лечебно-оздоровительных учреждений, мы активно работаем над привлечением клиентов из средней возрастной группы (от 35 до 45 лет), ведь куда более значимо предупредить заболевание, чем его лечить. Для этого у нас разработаны и такие программы, как «Повышение иммунитета», «Мать и дитя», «SPA-тур». В последнее время популярным направлением является семейный отдых с пользой для здоровья. Для этого на нашем курорте созданы все условия: комфортабельные номера, разнообразное и вкусное питание, игровая комната для детей, аттракционы — веломобили, аэрохоккей, настольный футбол, водный аттракцион «Человек в шаре». Одним словом, родителям не стоит беспокоиться — об их чаде позаботятся профессиональные воспитатели и команда детской анимации.

— Современные потребители санаторно-курортных услуг, какие они? Меняется ли санаторий в соответствии с их запросами?

— Могу сказать, что потребители санаторно-курортных услуг стали более разборчивыми. Они хотят не только восстановить свое здоровье, но и качественно отдохнуть. А значит, пришло время создавать на курорте настоящую индустрию отдыха. Новое руководство уже делает серьезные шаги в этом направлении. Мы приступили к строительству физкультурно-оздоровительного комплекса с бассейном на пять 25-метровых дорожек и элементами аквапарка, комплексом саун, современным тренажерным залом и салоном красоты. Огромное внимание уделяется концепции зонирования курортного парка: организована «Аллея здоровья» с комплексом уличных тренажеров и площадкой для настольного тенниса; установлены детские аттракционы из натурального дерева в славянском стиле; приведена в порядок реликтовая часть парка с вековыми деревьями и уникальными растениями. Уверена, что все это поможет привлечь в «Старую Руссу» новых гостей.

— Какие дополнительные направления помогают санаторию заработать?

— Помимо санаторно-курортных услуг мы также развиваем гостиничное направление — гости могут проживать на курорте без лечения. Для привлечения корпоративных клиентов в санатории оборудован комфортабельный конференц-зал. Там проводятся деловые встречи, семинары. Имеется также бар, ресторан, культурно-досуговый центр, инфракрасная и финская сауны, куда может прийти любой желающий.

— Какие меры вы используете для привлечения и удержания клиентов?

Для привлечения на курорт принципиально новой, более молодой аудитории мы проводим тематические мероприятия. Этим летом, например, был открыт уличный тир по стрельбе из пневматического пистолета. В ближайших планах проведение курортных фестивалей: фольклорных, бардовских, фестивалей в стиле шансон.

— Елена Николаевна, каким Вы видите будущее курорта?

— Я думаю, что курорту вполне по силам вернуть былую славу здравницы международного масштаба и снова стать русским Баден-Баденом. «Старая Русса» — курорт с почти двухвековой историей: в этом году мы отпраздновали 185 лет с момента основания. В дореволюционные годы здесь поправляли здоровье представители высших слоев общества и даже члены царских фамилий. Бережное отношение к традициям российской бальнеологии и сервис на уровне лучших мировых стандартов в скором времени сделают «Старую Руссу» самым востребованным курортом России!

175203, Россия, Новгородская обл., г. Старая Русса, ул. Минеральная, д. 62
Телефон: (812) 917-74-74, (81652) 5-78-88, факс: (81652) 5-71-18
E-mail: strkurort@amaks-hotels.ru www.russa.amaks-strkurort.ru

сайт:

www.вита-техника.рф

эксперт, который поможет

подобрать 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*

Пусть гости Отдыхают

в фойе

Компания «Отдых с комфортом» HORECA осуществляет продажу мебели для спа-отелей, санаториев и пансионатов.

С нашей помощью Вы сможете создать по-настоящему оригинальную и стильную атмосферу, которую по достоинству оценят ваши клиенты.

в обеденной зоне

Почему именно мы?

- У нас можно приобрести любую мебель и аксессуары недорого, удобно и быстро
- Наряду с доступными ценами мы гарантируем высокое качество
- Мы готовы предоставить продукцию из различных материалов, в зависимости от пожеланий клиента

***Указаны оптовые цены**

на открытом воздухе И У БАССЕЙНА

телефон: (495)542–76–69, (499)343–02–35,
(901)546–40–51

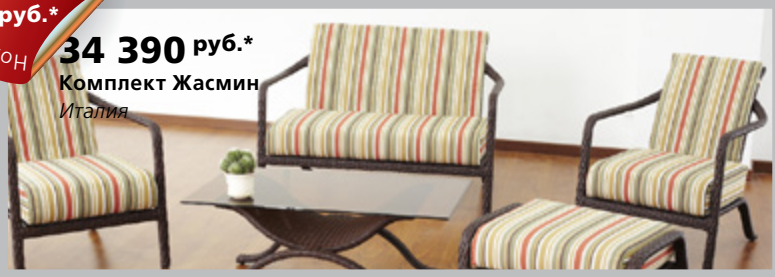
otdohniteopt@yandex.ru
www.otdohnite.su
www.otdohnites.com
www.88003333782.ru

Отдыхайте с Комфортом

вся мебель плетеная и сделана из искусственного ротанга

Новая цена! • Новая цена! • Новая цена!
25 729 руб.*

34 390 руб.*
Комплект Жасмин
Италия



12 951 руб.*
Комплект Патио
Индонезия

6 365 руб.*
Кресло Папасан
970x1150x980 мм
ротанг
ручная работа
Индонезия

Новая цена! • Новая цена! • Новая цена!
5 962 руб.*

Стулья и кресла от производителя. Изготовлены по итальянскому дизайну

НОВИНКА!

1 400 руб.*
кресло Ricco
Пластиковое на металлокаркасе
460x500x830 мм
вес 4 кг
до 350 кг

1 309 руб.*
Столешница Верзалит
D 700 мм

Обновленная модель!

1 400 руб.*
Стул Rich
480x620x880 мм

Новая цена! • Новая цена! • Новая цена!
3211 руб.*

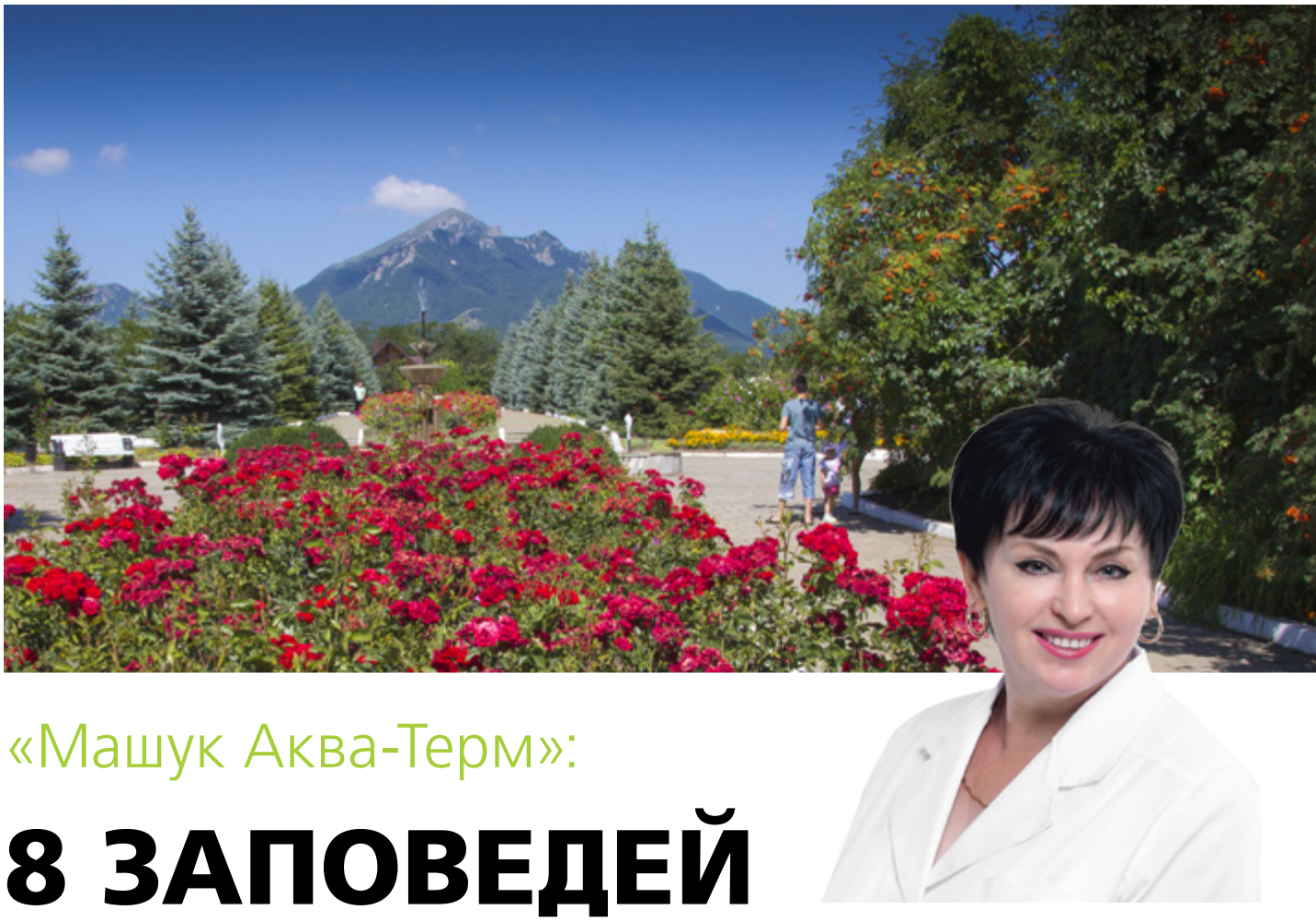
3 663 руб.*
«Капри»,
5-ти позиционный,
1930x410x710 мм,
вес 12 кг,
до 150 кг

3 581 руб.*
«Гавана»,
1860x700x440 мм,
вес 11,89 кг,
до 150 кг

1 954 руб.*
«Капиши»,
5-ти позиционный,
1870x430x630 мм,
вес 10 кг,
до 150 кг

2 775 руб.*
«Клеопатра»,
5-ти позиционный,
1930x410x710 мм,
вес 13,65 кг,
до 150 кг

1 350 руб.*
«Летний»,
610x900x930 мм,
вес 6,23 кг,
до 120 кг



«Машук Аква-Терм»:

8 ЗАПОВЕДЕЙ УСПЕШНОГО КУРОРТА

Подготовила: **Мария Денисова**

Приятно на жизненном пути встречать целеустремленных и преданных своему делу людей, которые не привыкли плыть по течению. К таковым можно причислить главного врача санатория «Машук Аква-Терм» Наталью Ивановну Глухову. Именно ее редкое неравнодушие, блестящий организаторский талант и неизмеримая любовь к своему санаторию во многом помогли «нащупать» дальнейший путь его развития. Во время нашей беседы Наталья Ивановна озвучила принципы, по которым живет «Машук Аква-Терм» в настоящий момент, и рассказала об основных вехах его развития. Берем их на карандаш!

1. Автоматизируй

«Пожалуй, первые глобальные изменения в санатории «Машук Аква-Терм» начались в 2000 году с внедрения автоматизированной системы управления. Я стояла у истоков этого процесса, поэтому не понаслышке знаю, как осуществлялся каждый этап внедрения системы, и как она постепенно адаптировалась к потребностям нашего учреждения и его внутреннему менталитету.

Сложностей при внедрении было немало: приходилось обучать медперсонал думать и действовать по-новому. Сказать по правде, в этот период сотрудники меня недолюбливали. Доктора и медсестры просто страшно боялись компьютера и клавиатуры, им было очень сложно отойти от схемы, по которой они работали годами. Я всем говорила: «Уважаемые коллеги! Придет время, и Вы даже и не вспомните, как писать историю болезни от руки, потому что в системе Вы будете делать это в несколько раз быстрее и проще, экономя свое время и время своих пациентов». В итоге так и получилось…

На данный момент мы имеем современную конкурентоспособную и многофункциональную АСУ, которая позволяет нам производить десятки различных действий. С 2001 года все истории болезни наших пациентов хранятся в архиве. Наших гостей очень впечатляет, когда мы при них открываем историю болезни, оформленную во время предыдущего посещения санатория, смотрим данные анализов и другие показатели, фото УЗИ, сопоставляем с более свежими результатами исследований. Это сравнение позволяет специалистам быть более объективными при подборе тактики лечения. Нередко клиенты теряют свои карты, и их очень радует, когда наши сотрудники оперативно делают дубликат и отправляют его пациенту.

Я часто обращаюсь к статистическим отчетам, которые позволяет формировать система. За считанные секунды, сидя у себя в кабинете, я могу получить информацию о загрузке любого кабинета, сколько человек придет сегодня на процедуру, или, например, сколько пациентов приехало к нам три и более раз, и тут же поднять истории их болезней с датами заездов. Могу узнать, каков средний чек пациента за определенный месяц. Время от времени я озвучиваю эту картину нашим специалистам, чтобы они видели, куда мы движемся. Обращаясь к статистике, можно заранее узнать, сколько людей приедет в тот или иной период, шумно в санатории будет или нет. И когда нам звонят гости, мы информируем их: «Вы любите, когда тихо и спокойно? Приезжайте к нам после 12 января…». Статистика позволяет более эффективно планировать деятельность санатория.

Наша АСУ — это просто палочка-выручалочка для медицинского работника, для административного персонала, поскольку дает колоссальную оптимизацию труда и существенно экономит время. А если эту программу завязать еще и на косметологии, бухгалтерии (что мы и сделали), польза от нее просто неоценима!

2. Обеспечивай удобную диспетчеризацию

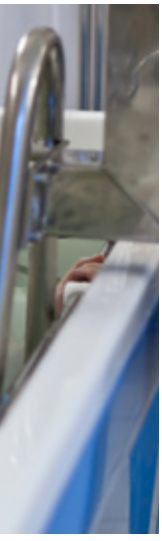
Автоматизированная система управления позволила разработать для «Машук Аква-Терм» оптимальную схему диспетчеризации пациентов. Ранее у нас на курорте существовала нездоровая конкуренция — врачи назначали более удобное время на процедуру для «своих» пациентов. Чтобы исключить этот момент и разработать оптимальную схему, я начала изучать опыт зарубежных курортов, таких как Карловы Вары и Баден-Баден. Но там в день обычно назначается 2-3 процедуры, в то время как у нас по 8-10. Так что мало что удалось позаимствовать. Изучила также российскую диспетчеризацию. Кстати, интересные схемы я нашла в паре санаториев «Газпрома»…

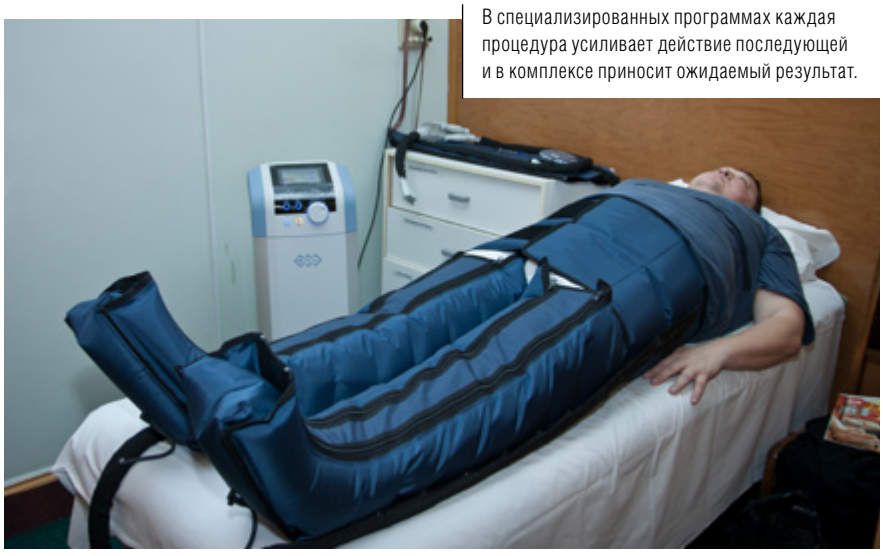
Но все равно мы набили немало шишек на собственном опыте. Как всегда, любые изменения установленного порядка встречают сопротивление. Я убедила руководство в виде эксперимента сделать общую медицинскую регистратуру, где палатные сестры исполняли роль администрирования процедур, назначения диагностических исследований. Год за годом система диспетчеризации модернизировалась и улучшалась. Производители шли нам на встречу и дорабатывали отдельные функции программы. Был у нас в санатории один гость — инженер-программист. Он дал несколько полезных рекомендаций. После этого мы стали делать распечатку с двух сторон, экономя бумагу, а процедуры выстроили в хронологическом порядке, с указанием номера кабинета и Ф.И.О. врача или медсестры.

На сегодняшний день диспетчеризация в «Машук Аква-Терм» осуществляется следующим образом: пациент приходит на прием к врачу, получает все назначения на диагностические и лечебные процедуры, затем идет в регистра-

Специализированные программы:

- Уникальная программа «Detox Aqua-Therm»
- Программа «Антистресс»
- Детская гастроэнтерологическая программа
- Программа «Лечение заболеваний органов пищеварения»
- Программа «Лечение заболеваний почек и мочевого пузыря»
- Программа «Лечение гинекологических заболеваний»
- Программа «Урология»
- Программа «Лечение заболеваний органов опоры и движения»
- Программа «Лечение заболеваний органов дыхания»





В специализированных программах каждая процедура усиливает действие последующей и в комплексе приносит ожидаемый результат.

туру. Там его уже ждет медсестра с распечаткой, на которой расписаны все процедуры. Она объясняет пациенту, как подготовиться, как будет проводиться то или иное диагностическое исследование, напоминает, что после определенных процедур нужен отдых.

За последнее десятилетие в «Машук Аква-Терм» было внедрено много новых диагностических исследований и лечебных процедур, на рынке произошли серьезные изменения, поэтому сегодня мы стоим перед вопросом модернизации существующей системы диспетчеризации. Раньше пациенты приезжали в санаторий не менее чем на 14 дней, стандартный курс восстановительного лечения составлял 21 день. Сегодня он сократился до 10-14 дней. Поэтому мы научились в короткий срок пребывания компактно и сбалансированно назначать процедуры, предлагая ряд специализированных лечебных программ, которые направлены на лечение основного заболевания. В таких программах каждая процедура усиливает действие последующей и в комплексе приносит ожидаемый результат.

3. Экономь ценные ресурсы

Мы один из немногих санаториев Кавминвод, который предлагает такую процедуру, как общие грязи. Вообще, традиционная методика проведения общегрязевых процедур достаточно дорогостоящая, требует наличия собственного грязехранилища с нативной грязью, проведения массы ежемесячных анализов, поэтому многие санатории сегодня уходят от этой технологии. Мы не только ее сохранили, но и усовершенствовали, что позволяет экономить ценнейшую нативную грязь Тамбуканского озера. Если на обычную аппликационную процедуру, например, на коленный сустав, нужно не менее 5 кг грязи, то мы достигаем того же эффекта меньшим объемом. Накладываем грязь слоем меньше сантиметра, а сверху надеваем термопакет. Ведь уже научно доказано, что в кожу поступают только те компоненты лечебной грязи, которые находятся в первом сантиметре, остальная грязь, по сути, выполняет роль термопакета. Данная технология позволяет существенно удешевить процесс отпуска общих грязевых процедур.

4. Не бойся инноваций

Санаторий «Машук Аква-Терм» очень прогрессивный и всегда открыт любым инновациям. К примеру, мы внедрили и активно применяем метод биорезонансной диагностики и терапии. Он заключается в том, что по биологически активным меридианам концевых фаланг рук и ног проводится диагностика всего организма, и можно в 95-99% случаев предполагать признаки какого-либо патологического процесса. Нередко в процессе диагностики у пациентов обнаруживаются экзотические паразиты, характерные для Тайланда, Индии или Вьетнама, не выдающие себя особой симптоматикой. Когда врач задает пациентам вопрос: «Вы отдыхали в Индии полгода назад?», они подтверждают этот факт и остаются просто поражены. По факту обнаружения гельминтов врач назначает безмедикаментозную методику лечения на этом же аппарате. Зная частоту жизнедеятельности гельминта, можно его убить, посылая в организм человека определенные частоты. При повторной диагностике гельминты уже не обнаруживаются. В комплексе с традиционными методиками лечения мы предлагаем нашим пациентам необычные процедуры из восточной медицины. У нас работает чудесный специалист, который проводит рефлексотерапию, занимается прижиганием полынными сигарами, делает баночный массаж по меридианам. Пациенты с удовольствием посещают сеансы массажа стоп, бирманского или стоун массажа.

5. Поддерживай сотрудников

Если говорить о том, на чем зиждется успешный санаторий, могу с уверенность сказать, что на коллективе. Я очень горжусь своими сотрудниками!

Ведь что побуждает гостей снова и снова возвращаться в любимое место для отдыха и лечения? Безупречная чистота в номере, радушный прием на ресепшене, доброжелательное обслуживание в ресторане, неравнодушное отношение врачей и забота медсестер — а все это зависит от сотрудников.

Мы стараемся запоминать всех наших гостей в лицо и искренне радуемся, когда они возвращаются. Нередко можно услышать фразу: «Знаете, я отдыхаю у Вас второй раз, а меня сразу вспомнили — так приятно!».

«В «Машук Аква-Терм» все врачи с большой душой и обладают редким неравнодушием!»

Коллектив — это наши тылы. Мы поддерживаем своих сотрудников, придумываем для них различные мотивирующие схемы. К примеру, в течение всего летнего периода дети сотрудников могут бесплатно получить консультацию квалифицированного врача-педиатра, диагностические исследования с большой скидкой. Для всех членов нашей команды предусмотрены весомые скидки на процедуры и отдых в нашем санатории.

Интересные случаи из практики

При назначении ректальных грязевых процедур пациентам после 45 лет врачи санатория, действуя по протоколу, обязательно проводят ректоскопию. Один пациент сначала категорически отказался от данной диагностической процедуры, но квалифицированные врачи санатория сумели его убедить. Был диагностирован рак прямой кишки. Пациента срочно эвакуировали в больницу, где ему была проведена операция. Через месяц этот пациент написал главному врачу санатория письмо следующего содержания: «Спасибо большое, что вы не испугались крика, топанья ног и стука моего большого мужского кулака об стол! Спасибо, что вы остались врачами, верными своей клятве! Благодаря вам я все еще жив!»

Так как знаменитая минеральная вода Железноводского курорта имеет низкую минерализацию (2,6), она более активно выводит из почек отложения солей и камни, чем любая другая. У врачей санатория «Машук Аква-Терм» накопилась целая коллекция камней — их оставляют «на память» пациенты по окончании лечебного курса. Главный врач санатория Наталья Ивановна никак не может забыть необычный случай, когда у девочки 8-ми лет в процессе лечения вышло 6 камней. Работники санатория очень гордятся своей живой минеральной водой и рекомендуют пациентам пить ее по специальной методике перед рационом 3 раза в день.

6. Внедряй новые программы

Прежде чем внедрить новую процедуру, я стараюсь понять, кто на нее пойдет, есть ли у нас гости, которые смогут оплатить новую услугу и каков их процент. Также я внимательно слежу за тем, какие программы востребованы в других санаториях. Каждому руководителю, работающему в санаторно-курортном бизнесе, я советую периодически обращаться к статистическим данным. Ведь статистика — вещь неумолимая. Она подскажет, какие лечебные и оздоровительные программы будут пользоваться наибольшим спросом на рынке. Тут не нужно ничего придумывать: проанализируйте состав гостей за последние 5 лет по группам заболеваний. Выясните, сколько процентов составила группа с заболеваниями ЖКТ, сколько — с патологиями опорно-двигательного аппарата, сколько — с заболеваниями половой сферы и т.д.

Проанализировав заезды за последние 10 лет, я пришла к выводу, что сейчас резко выросла и «помолодела» группа пациентов с заболеваниями органов опоры и движения (остеохондрозы позвоночника, дегенеративно-дистрофические заболевания суставов, остеоартрозы, коксоартрозы, гоноартрозы). Если люди едут с такими проблемами, нужно делать все для того, чтобы им помочь. Понимая, что лечение заболеваний опорно-двигательного аппарата — это очень перспективное направление, мы постоянно совершенствуемся в данной области. Приобретаем более современное оборудование, прорабатываем новые технологии диагностики и лечения.

Следующее направление, которое я бы выделила — это лечение сексопатологий. Это бич современного общества. Проблемы в бизнесе, стрессы и постоянный цейтнот на работе в последующем вызывают заболевания, которые чем дальше, тем сложнее лечить. Многие молодые бизнесмены, приезжая к нам на курорт, даже на 10 дней не могут отключиться от своего производственного процесса — постоянно на телефоне. Таким пациентам очень важно не только назначить комплексную терапию, но и грамотно объяснить, что может произойти, если они не поменяют образ жизни. Объясню на примере, какую тактику мы выбрали в работе с данной группой пациентов. Лаборант показывает человеку спермограмму, указывает на патологические моменты — допустим, что у сперматозоида нет хвоста или что он малоподвижен. Таким образом, мы воздействуем и на зрительный анализатор, и на подкорку. Человек видит, что ему хотят помочь, более внимательно прислушивается к рекомендациям врача, старается изменить свой образ жизни. Это в итоге повышает результативность лечения.

7. Создавай необыкновенную атмосферу

Сегодня нельзя замыкаться на одном лишь лечении. Современный санаторий — это место, где гость должен чувствовать себя как дома. Он должен иметь возможность сходить в парикмахерскую или к косметологу, полноценно отдохнуть и позаниматься спортом, напитаться классической музыкой. В «Машук Аква-Терм» регулярно проводятся вечера классической музыки, сюда часто приезжают сотрудники знаменитого Пятигорского театра оперетты. А 5 лет назад я привезла из Германии методику распития седативных фиточаев по вечерам. После чашечки такого чая и прослушивания классической музыки наши гости совершенно забывают о своих проблемах, происходит их эмоциональное восстановление.

8. Сделай все возможное и даже больше

Мы — первый санаторий на Кавминводах, который внедрил безналичную систему оплаты. Каждый гость по приезде получает электронную карточку, на которой можно разместить свои деньги в любом количестве. С этой картой удобно производить оплату дополнительных медицинских услуг, рассчитываться в ресторане или магазине. Поначалу гости с недоверием относились к электронному кошельку, говорили, что им удобней носить деньги с собой. Но по прошествии 10 лет этим механизмом пользуются успешно, гостям комфортней держать деньги на карте, чем все время носить с собой кошелек — где-то забудешь или потеряешь. Гость может в любое время получить остаток суммы назад. Если человек уезжает с этой картой — деньги там сохраняются. Я, кстати, и сама ей пользуюсь — это очень удобно!»

Машук Аква-Терм
санаторно-курортный комплекс

ОСТАТЬСЯ **В ЖИВЫХ**

Производственный роман

Все события и лица вымышлены, все совпадения являются случайными.

Автор: **Макс Наумов,**
специалист по продвижению и промоушену

Начало в № 1 (15) 2013г. журнала «Санаторно-курортная отрасль»

После последней встречи с Олегом прошло чуть больше месяца, но у Ирины Николаевны уже был повод для гордости. Во-первых, рекламная кампания программы коррекции фигуры, разработанная вместе с Олегом, начала приносить результаты; во-вторых, главный врач самостоятельно приступила к изучению вопроса организации клиенториентированного сервиса и даже начала разрабатывать программу внедрения такового у себя в санатории.

Каждый день Ирины Николаевны был теперь наполнен каким-то новым творческим содержанием. По вечерам она набрасывала предварительный план на следующий день. Часто готовые решения какого-либо вопроса всплывали в ее голове уже в преддверии сна. Поэтому у этой деятельной женщины очень скоро появилась привычка класть на тумбочку рядом с кроватью блокнот с ручкой и сразу все записывать. С утра Ирина Николаевна свежим взглядом оценивала эти записи и составляла основной план работы на день.

В течение первых двух недель после начала позитивных изменений в санаторий поступала лишь пара звонков в день. Но и это уже была победа! По прошествии месяца, в течение которого реклама о программе коррекции фигуры регулярно публиковалась в местных газетах, телефон стал звонить гораздо чаще.

Но именно в эти первые недели, пока нагрузка была минимальной, Ирина смогла организовать что-то вроде отдела продаж. Сначала она сама отвечала на входящие звонки, стараясь придерживаться примерного сценария разговора с клиентом (его помог разработать Олег). Параллельно она отправила Лену, сотрудницу, которая раньше отвечала за размещение клиентов, на двухдневный тренинг по продажам. Конечно, тренинг не сделал из нее за один день специалиста по продажам, но был очень полезен для ознакомления с основами успешных продаж по телефону. Гораздо больше пользы принесло девушке наблюдение за тем, как Ирина Николаевна строила диалог с клиентами.

И правда, у главного врача очень хорошо шли телефонные продажи. Дело в том, что она была искренне заинтересована в каждом клиенте, позвонившем в санаторий. Ирина отвечала на все вопросы с таким знанием дела, прислушивалась к пожеланию или просьбе каждого обратившегося с таким вниманием, что каждый потенциальный клиент, которого она консультировала, охотно соглашался купить курс.

Лена поняла простую истину — чтобы продажи были успешными, необходимо искренне любить и верить в то, что продаешь. Несмотря на то, что она была от природы стройной девушкой, она прошла все процедуры, включенные в программу коррекции фигуры, досконально расспросила о всех нюансах врача и медсестру. Поскольку программа подразумевала не только вариант курсовки, а еще и вариант с проживанием, Лена обошла все номера и тщательно изучила их до последнего квадратного сантиметра. Сделала она это не только для того, чтобы получить представление о «продукте», а также с целью исправить мелкие недочеты, на которые частенько жаловались заводчане, отдыхая в санатории — неработающий бачок унитаза, подтекающий кран, отсутствие крючка в душе. Список проблемных мест был отдан Ирине Николаевне, а та в свою очередь через АХЧ завода добилась устранения неполадок. После такой подготовки Лена вполне уверенно отвечала на все вопросы потенциальных клиентов, квалифицированно рассказывала про процедуры и особенности программы коррекции фигуры. Ирина объяснила ей, что очень важно быть правдивыми

со своими клиентами — не стоит обещать того, чего нет на самом деле. Как говорил маркетолог Олег: «Степень удовлетворенности клиента зависит в главной степени от того, насколько совпали его ожидания с реальностью». Понятно, что если пообещать клиенту, что он сбросит за две недели 10 килограммов, то любой другой результат будет восприниматься им как недостаточный: «Ну, да, сбросил вес, ну да, уменьшилась талия, но не на 10 сантиметров, как Вы обещали!» Отсюда и разочарование, и тот самый осадок на душе, который помешает ему купить путевку еще раз.

Ирина Николаевна понимала, что приоритетная задача на текущий момент — это создание в санатории клиенториентированного сервиса. Дело в том, что во многих сотрудниках до сих пор жило выпестованное еще с советских времен ощущение, что не санаторий создан для работников завода, а завод — для того, чтобы поставлять клиентов санаторию. Так, работники регистратуры могли не замечать пациентов, стоящих у стойки; горничная входила в номер, не постучавшись; а медсестры иногда повышали голос. Никто из отдыхающих не жаловался, но Ирина понимала, что пока за путевки платит завод, пациенты будут воспринимать недостаточный уровень обслуживания по принципу «дареному коню в зубы не смотрят». Но клиенты, которые будут оплачивать путевки своими «кровно заработанными», расценят эти, ставшие уже привычными моменты, как отсутствие сервиса или, что еще хуже, откровенное хамство.

Очень сильное впечатление произвела на Ирину книга Джона Шоула «Первоклассный сервис как конкурентное преимущество». Начав ее читать, она через некоторое время взяла в руки блокнот и прямо по ходу чтения стала записывать конкретные идеи, адаптируя их для своего санатория. Именно эти записи и должны были стать основой для будущей программы клиентского сервиса санатория. Первым пунктом этой программы Ирина наметила проведение собрания с коллективом, полностью посвященного новому, ориентированному на пациентов стилю работы. Нужно, чтобы работники, как и их руководитель, понимали, что клиенты — это «кормильцы» санатория, и именно от них зависит его успех и процветание. Ведь платят за отдых и лечение именно клиенты, а раз так, значит, отношение к ним на всех этапах пребывания в санатории должно быть особенным.

О перспективе самостоятельной работы сотрудники знали, но это знание повлияло на их поведение по-разному: кто-то боялся грядущих перемен, изменений в заработной плате, а кто-то воспринял это как возможность для самосовершенствования, профессионального и карьерного роста. В первую очередь это были более молодые энергичные сотрудники, в том числе и Лена, которая за короткий срок уже прониклась идеей работы в новых условиях. Ирина Николаевна попросила Лену после работы зайти к ней в кабинет. Она планировала выяснить у девушки, кто, по ее мнению, мог бы войти в команду «реформаторов». Часы показывали уже 17.15, а Лены еще не было… Главный врач решила подождать еще немного, тем более что доделывала еженедельный отчет. Однако буквально через минуту в коридоре раздались громкие возбужденные голоса, и в дверь кабинета громко постучали…

Продолжение читайте в № 4(18) журнала «Санаторно-курортная отрасль»

Ирина Николаевна, знала не понаслышке, что в санатории немало «проблемных мест». Руководствуясь принципами Джона Шоула, она начала фиксировать жалобы клиентов за последний месяц. Она понимала, что недовольные люди жалуются не просто так, не из скуки или желания отравить жизнь персонала. Клиенты жалуются, потому что номер, персонал, питание, сервис шли вразрез с их ожиданиями. Все жалобы Ирина Николаевна детально записывала, разбирала на совещаниях вместе с сотрудниками того подразделения, в котором произошел инцидент. Вместе искали решения. Кроме того, главный врач проводила ежедневную работу с сотрудниками — объясняла, как нужно реагировать на жалобы клиента, что ему сказать, чтобы снизить гнев и недовольство. В последствии было решено ввести систему компенсаций для недовольных клиентов за все недоработки в деятельности санатория. Клиент более 2 часов прождал при заселении — ему предоставляли бесплатную процедуру из программы «Анти-стресс». Такой подход избавлял клиента от раздраженности, и сразу укреплял имидж санатория. Если клиент был недоволен номером (переселяли несколько раз) — ему дарили экскурсию по местным достопримечательностям, и еще анализировали, что конкретно не понравилось гостю. Корректировали те негативные моменты, которые можно было исправить здесь и сейчас. Если исправления требовали серьезных денежных вливаний — как например тонкие стены и слышимость в номерах, Ирина Николаевна ставила решение этого вопроса в план на следующий год. Именно тогда она планировала отремонтировать часть номерного фонда. Кому-то из постояльцев предоставляли скидки на лечебные, диагностические, косметологические процедуры или на стоматологические услуги.

Уважаемые руководители санаторно-курортных учреждений!

Этой осенью выходит сборник бизнес-решений «Идеи для курортов»! Эта книга о том, как санаторию выжить в современном мире. Вы еще можете стать одним из авторов сборника!

От вас: рассказ об одном нововведении, которое позволило улучшить работу Вашего санатория

От нас: экземпляр сборника в подарок, гарантированные призы за 10 лучших рассказов!

Ждем Ваши материалы на: 111@csko.ru или по тел. +7(34377)7-26-04

Марина Шевчук, *руководитель маркетингового агентства санаториев «Виват Здоровье», г. Москва, www.Vivat-zdorovie.ru*

САНАТОРИИ РОДОМ ИЗ **СССР.**

ТРАГЕДИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Кто из нас не ездил в санатории? Наверное, если вам, читатель, до 35-40 лет, то только с 30% вероятностью вы скажете «Да, были». Для людей старше 50-ти лет эта вероятность уже 70%. А те, кому за 65-70 и кто застал советские времена, обязательно скажут, что были и еще обязательно поедут.

И дело вовсе не в количестве прожитых лет. Дело в привычках. Во времена Советского Союза санатории были главной ассоциацией трудящегося и привилегированного народа с замечательным отдыхом, эффективными процедурами, красивой природой, возможностью попасть в цвет общества, и много еще чем приятным. Практически каждый советский человек прочувствовал, как меняется состояние его организма за проведенные 28 дней в санатории. А люди с хроническими заболеваниями избавлялись от симптомов заболеваний на все время, оставшееся до следующей поездки.

Что же изменилось? Здесь стоит вспомнить о следующих причинах: о разрушении границ, расширении возможностей для отдыха, коренном изменении социального строя с отменой государственных гарантий для отдыха и с сокращением времени для отдыха.

Но многое осталось неизменным. Например, потребность в восстановлении сил и здоровья. Причем не секрет, что созданная в Советском Союзе модель здравоохранения, включающая этап санаторно-курортного лечения, была поистине гениальна. И статистика, основанная на многомиллионном материале, говорит сама за себя. Именно благодаря советскому подходу к здоровью населения средняя продолжительность жизни была на 10-15 лет больше, чем сегодня, а уровень заболеваемости в 2,8 раза ниже.

Переформулирую: вы хотите жить на 10-15 лет дольше и болеть в 3 раза реже? Ответ очевиден. И он явно в пользу санаториев!

Главный парадокс санаторно-курортной системы

Казалось бы, все ведет к тому, чтобы санаторно-курортное дело росло и развивалось, как хорошо удобряемое и обильно поливаемое дерево с отличной селекцией и развитой корневой системой. Но что же происходит в реальности?

Приведу лишь несколько цифр. За последние 20 лет в санаторно-курортной системе произошли ужасающие изменения. Количество действующих санаторно-курортных объектов сократилось более чем в 3 раза — с 7,4 тысяч до 2,1 тысяч. Ежегодно с рынка уходят 10% объектов.

Почему так происходит?

В этом огромный парадокс санаторно-курортной системы. Казалось бы, объективно для бурного роста санаториев есть все предпосылки. Есть уникальная, проверенная временем медицинская модель, подтвердившая свою эффективность. Есть демографические предпосылки: население стареет, заболеваемость увеличивается, несмотря на огромные вложения в сегодняшнюю модель здравоохранения. Внимание людей к профилактической медицине все более возрастает, а рынок товаров и услуг для здоровья растет впечатляющими темпами. Более того, во всех странах бывшего Советского Союза сохранилась модель потребительского поведения, включающая ежегодные поездки в санатории.

Несмотря на это рынок санаторно-курортных услуг вот уже десять лет практически не имеет роста. Количество отдыхающих в санаториях России ежегодно составляет около 6 миллионов человек. И, к сожалению, эта цифра не растет. Примерно такая же ситуация и с финансовыми показателями.

Кто виноват?

Мне часто приходится слышать, что главная беда санаторно-курортной системы сегодня заключается в отсутствии государственной поддержки. Но когда я начинаю анализировать финансово-экономическую ситуацию конкретного санатория, так сказать, углубляюсь в детали проблемы, то становится очевидно, что любая поддержка государства или корпорации-собственника санатория по большому счету губительна как для любого конкретного санатория, так и для системы в целом. Это своего рода «наркомания», «игла», вызывающая зависимость, эйфорию и ничем не оправданный снобизм руководства санаториев.

Наверняка эта мысль многим покажется крамольной. Не торопитесь делать выводы, давайте разберемся.

В чем выражается поддержка в разбираемой нами ситуации? В том, что санаторий получает гарантированные потоки клиентов и финансовую поддержку. Что санаторий отдает взамен? Бизнес-модель, ориентированную на привлечение клиентов (зачем их привлекать, они и так приедут), свободу в управлении, распределении финансовых потоков, ответственность за результат.

Вот и получается, что материнская компания содержит непрофильный актив (санаторий), который сам ничего не зарабатывает, или зарабатывает намного меньше, чем тратит, а, самое обидное, даже не стремится к тому, чтобы зарабатывать больше.

В какой-то момент материнской компании это надоедает, и она начинает сокращать финансирование, либо полностью прекращает его. И санаторий остается с раздутыми штатами, нежизнеспособной бизнес-моделью, неумением управлять компанией, выстраивать взаимоотношения с клиентами. Это наиболее широко распространенная модель кризиса и ухода с рынка санаториев.

Что же касается государственной поддержки, то она выражается в налоговой поддержке (санатории не платят НДС за путевки, великое дело, хоть уже и ставшее для всех привычным), а также в клиентах, направляемых в санатории по социальным путевкам, т.е. оплачиваемых государством. Казалось бы, великолепно.

Одна беда, государство оплачивает эти путевки санаторию по цене, покрывающей СЕБЕСТОИМОСТЬ лишь на 50-80%. Естественно, что это недофинансирование очень сильно сказывается на развитии санатория. А кроме этого, опять же, санаторий платит тем, что сам сознательно лишает себя коммерческого потока клиентов. Печальное залатывание дыр…

Давно уже стала поговоркой фраза «Реклама — двигатель прогресса». Вы знаете размеры рекламных бюджетов санаториев? У самых продвинутых и демонстрирующих замечательную динамику финансовых показателей — на уровне 2-3% от общего оборота. То есть можно сказать, что такой показатель является достаточным для санаторно-курортной отрасли. Небольшие цифры, правда? Вот бы другим бизнесам такие показатели! И уж точно каждому санаторию ухватиться бы за такую текущую (явно не вечную) рыночную возможность. Но парадокс в том, что в 90% санаториев рекламный бюджет составляет гораздо меньше 1% от оборота, т.е. его фактически просто нет. И эта традиция санаториев с большим трудом поддается коррекции и логическому объяснению.

Меня всегда поражает простая и очевидная арифметика санаторно-курортного бизнеса. Санатории легко снижают цены по государственным программам, а также для обеспечения себе коммерческого клиентского потока на 20-50%. Фактически недополучают 200-500 тысяч с каждого миллиона дохода. И при этом не выделяют 20-30 тысяч из расчета того же 1 миллиона рублей дохода на рекламу, чтобы получить необходимый поток клиентов.

Я нахожу для этого парадокса два объяснения: первое — это могучие традиции, сложившиеся еще в Советском Союзе, глубоко въевшиеся в организационную, ментальную и финансовую структуру санаторно-курортного дела, и второе — отсутствие подготовки кадров в области управления и маркетинга в санаторно-курортной отрасли.

Что делать?

Если посмотреть на конкурентов санаториев, то можно увидеть глобальную разницу в подходах к продвижению на рынок. Так, к примеру, на фармацевтическом рынке средний размер рекламного бюджета составляет 15% от общего объема продаж, а при выводе нового препарата на рынок, этот процент увеличивается до 25.

За 19 лет не существующий ранее в России рынок фитнес-услуг стал сопоставим по обьему с рынком санаторно-курортных услуг и в 2010 году превысил 30 млрд. рублей. Для сравнения – рынок санаторно-курортных услуг по данным РБК в 2011 году составил 97,8 млрд. рублей. Рекламные бюджеты фитнес-клубов составляют 7-10% от обьема продаж.

Вот и получается, что усилия, затрачиваемые разными игроками отрасли на продвижение своих услуг, несопоставимы. И цифры явно не в пользу санаториев.

Рынок не терпит промедления. Как мы видим, конкуренты санаториев активно развиваются и двигаются вперед. Поэтому первое, что сегодня необходимо сделать санаторию, — это увеличить усилия по продвижению своих услуг на рынок. А это означает и выделение рекламного бюджета, и грамотное его использование.

Формируя рекламную кампанию, нельзя забывать, что главное конкурентное преимущество санаториев — их медицинские возможности. А продвижение медицинских программ — основной способ добиться круглогодичной загрузки санатория, отстроиться от конкурентов, получить возможности увеличения цены и реализации дополнительных услуг. И, как следствие, достижение высокого уровня рентабельности.

Фактически это на сегодня главный способ сохранения конкурентоспособности и рыночной позиции санаториев. Очень хочется пожелать руководителям санаториев эффективных решений и позитивных изменений. А отрасли — процветания на благо и здоровье сегодняшнего и будущих поколений.

10 ТИП
ОШИБО

Многие несправедливо воспринимают отдел бронирования в санаторно-курортном учреждении как вспомогательный. Считается, если потенциальный гость позвонил по телефону, то перед сотрудником гостиничной службы стоит простая задача — ответить на его вопросы и при необходимости выяснить данные о приезде гостя, занести их в систему. Но если подсчитать, сколько звонков поступило и сколько из них закончилось бронированием, окажется, что эффективность продаж по телефону очень невысока. Что же мешает из звонка сделать успешную продажу?

Любой входящий звонок — это потенциальная сделка, так что задача оператора — перевести его в русло обсуждения приезда гостя в санаторий, а не в процесс озвучивания фактов.

В санаториях, которые работают в соответствии с нынешними реалиями, уже давно перед отделом бронирования стоят задачи по увеличению эффективности продаж. Руководство, во-первых, ведет подсчет коэффициента конвертации звонков, учитывая все те, во время которых человек не просто задал вопросы, но и осуществил бронирование; во-вторых, уделяет внимание качеству сервиса по телефону, постоянно улучшая его после регулярных проверок операторов по программе mystery call (тайный звонок).

В процессе проведения подобных проверок можно выявить наиболее распространенные ошибки начинающих операторов по бронированию. Постоянный контроль качества работы отдела и обучение его сотрудников позволят существенно увеличить количество успешных броней.

В данной статье мы не будем обсуждать базовые принципы телефонного этикета, так как знать и применять их — это обязанность любого человека, общающегося по телефону, а приведем примеры типичных ошибок оператора по бронированию.

1. Оператор не выясняет имя звонящего и не обращается к нему по имени в процессе разговора. Зачастую, оператор, представившись сам, что, несомненно, способствует персонификации разговора, не пытается узнать имя звонящего. Часто он выясняет, как зовут гостя, лишь на этапе занесения данных в систему, а если клиент не бронирует номер, то имя не выясняется вообще. Достаточно всего лишь задать вопрос: «Как я могу к Вам обращаться?». Произнесение имени гостя позволит установить с ним дружественные отношения еще до прибытия в санаторий. Назвав звонящего по имени, как минимум, два раза в процессе разговора, сотрудник отдела бронирования добьется большего эффекта, чем при описании всех преимуществ курорта и номерного фонда.

2. Оператор не задает основных вопросов перед озвучиванием цены. Очень распространен звонок в отдел бронирования с вопросом: «А сколько у вас стоит номер?». В этом случае рекомендуется не спешить цитировать прайс-лист на гостиничные услуги. Необходимо предварительно уточнить даты приезда, количество гостей и желаемый номер для размещения, так как гостиничный тариф зависит именно от этих характеристик. Только после этого следует озвучить цены на подходящие номера, и только те, которые есть в наличии на указанные даты.

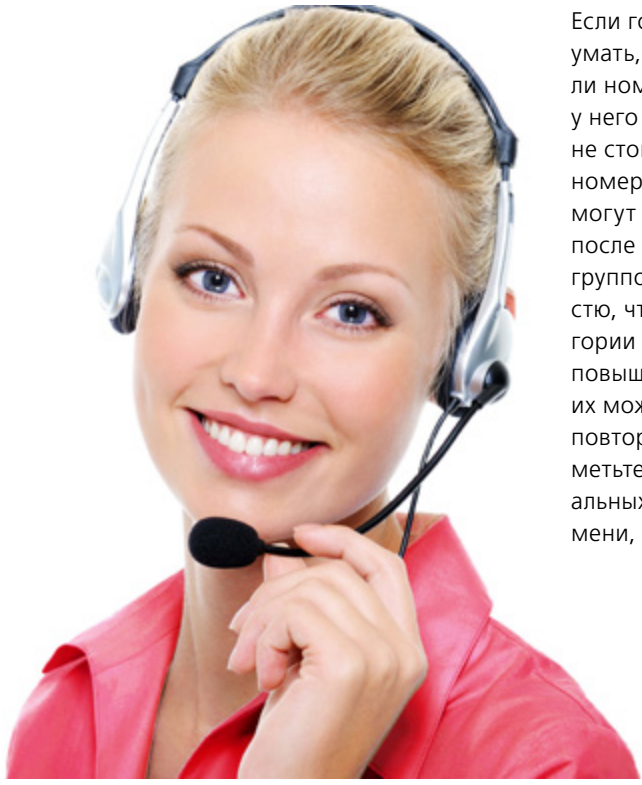
3. В процессе подбора подходящего варианта размещения оператор молчит или переводит звонок в режим ожидания. Пока оператор ищет в системе необходимый номер, у него есть отличная возможность задать гостю дополнительные вопросы, чтобы выяснить его потребности. К сожалению, во многих случаях в процессе поиска в разговоре повисает пауза, которую можно с успехом использовать для нескольких дополнительных вопросов.

4. Оператор предлагает услуги, не выяснив предварительно потребности гостя. Сотрудник отдела бронирования может сколько угодно ярко описывать услуги лечебного отделения, рассказывать о специализированных лечебных программах. Но если человек хочет купить оздоровительную путевку с минимумом процедур, ему ни к чему эта информация. Постарайтесь выяснить цель приезда гостя, чтобы предложить ему подходящие услуги из ассортимента санатория.

5. Оператор предлагает один вариант размещения. Гостю следует предложить несколько вариантов, чтобы не стоял вопрос: «В какой санаторий поехать?», а стоял вопрос: «Какой номер в этом санатории выбрать?». Причем желательно начинать с более дорогих номеров, так как более дешевые варианты всегда можно успеть предложить, а вот наоборот — не просто. Кроме того, вопрос: «Какие номера Вас интересуют?» рекомендуется заменять на позитивное: «Я могу предложить Вам…».

6. Оператор не предлагает забронировать номер «прямо сейчас». Это самая серьезная ошибка! Зачастую сотрудник очень красочно описывает услуги санатория, однако просто не предлагает произвести бронирование. Некоторые придерживаются мнения, что не стоит навязывать услуги. Но каково будет гостю, когда он через какое-то время надумает забронировать номер, а его уже не будет в наличии, или цена повысится к моменту второго звонка? Окажите гостю услугу, отмечая ограниченность номеров по данной цене, особенно, если бронирование не будет стоить ему ни копейки. Просто предложите гостю забронировать номер «прямо сейчас».

7. Оператор говорит, что номеров много, и гость еще успеет позвонить и забронировать. Если гостю необходимо подумать, и он спрашивает, много ли номеров осталось и есть ли у него еще время, оператору не стоит успокаивать его, что номеров достаточно. Они могут закончиться уже завтра, после бронирования большой группой. Стоит сообщить гостю, что номера данной категории в санатории пользуются повышенным спросом и что их может не быть к моменту повторного звонка. Также отметьте ограниченность специальных предложений по времени, если таковые имеются.



ичных ок оператора по бронированию

8. Оператор не повторяет параметры бронирования по завершению процесса бронирования. Следует резюмировать бронирование после его завершения, повторяя все параметры, включая Ф.И.О. гостя, количество номеров, период проживания и цену размещения. В процессе бронирования запросы гостя могли быть услышаны неверно, и подтверждение характеристик брони поможет гостю выявить недоразумения и своевременно внести корректировки.

9. Оператор отправляет гостя на сайт. Не стоит предлагать гостю забронировать номера на сайте, ведь он уже выбрал желаемый канал бронирования и позвонил в санаторий. Гость может не пойти на сайт, даже если он вам обещал. Также гость может пойти на сайт конкурента или попасть к посреднику. И то, что гость забронирует номер через сайт, будет уже не заслугой данного оператора, а заслугой организации соответствующего канала бронирования.

10. Оператор не благодарит гостя за звонок. Следует обязательноблагодарить гостя за звонок, даже если он не произвел бронирование. Гость потратил свое время и, если звонил из другого города, деньги. Он уделил внимание вашему санаторию. Если гость не забронировал номер в этот раз, то он обязательно вернется к рассмотрению услуг вашего учреждения в дальнейшем.

Благодарим за помощь в подготовке материала гостиничную тренинговую компанию ***Big Tree (www.bigt.ru)***

! Для большей эффективности отдела бронирования разработайте показатели эффективности и мотивируйте операторов на повышение продаж номеров. Оператор должен чувствовать каждый забронированный номер в своем кармане. И главное – не забывайте обучать персонал и контролировать качество работы, регулярно проводя независимый сервисный аудит по программе «тайный звонок». И вы заметите, как процент продаж по телефону будет расти.

СЕЗОННЫЙ СПАД
как привлечь клиентов

Каждого руководителя санатория волнует проблема сезонных спадов, из-за которых многие здравницы превращаются в сезонные. Одно дело, если загрузка по году равномерная, но что делать, если в осенне-зимний период она снижается на 50%? Нести достаточно высокие расходы при резком сокращении доходов очень сложно.

Михаил Исидорович Кочиашвили,
к. м. н., почетный президент международной федерации Spa & Wellness,
sanatorium@yandex.ru

Для полного понимания данной проблемы важно знать о таком явлении, как цикличность.

Цикличность может обуславливаться как внешними факторами, так и внутренними глубинными свойствами рынка.

Можно выделить два вида цикличности:

- цикличность экономическую, то есть достаточно продолжительную по времени и охватывающую несколько лет. Такая цикличность необходима для долговременного планирования и анализа, поскольку она отражает основные закономерности действия механизма рынка.
- цикличность малую, или сезонную. Ее временной интервал — до одного года. Она носит сезонный характер и более или менее совпадает с климатическими изменениями.

Сезонностью в маркетинге именуют регулярные, периодические колебания спроса в зависимости от времени года, погодных факторов, праздников, бюджетирования, привычек и стереотипов покупателей.

Сезонные спады можно разделить на три группы, так как в каждом конкретном случае требуются разные решения.

Жесткая сезонность — когда разница в продаже путевок по сравнению с высоким сезоном превышает 80-90%, а иногда доходит до 100%. В данном случае никакая маркетинговая тактика не поможет поднять загрузку на былой уровень. Для таких случаев будет правильным выбрать путь сезонного санатория, или пересмотреть концепцию и выработать новую маркетинговую стратегию.

Выраженная сезонность — разница в продаже путевок по сравнению с высоким сезоном составляет от 20 до 50%.

Умеренная сезонность — разница на спаде в продаже путевок по сравнению с высоким сезоном не превышает 10-20%. Вмешательство в последних двух случаях необходимо.

С ЧЕГО НАЧИНАТЬ?

Конечно же, с анализа данных.

ЧТО НАС ИНТЕРЕСУЕТ?

Нас интересует статистика проданных за год путевок и дополнительных платных услуг по месяцам в количественном и финансовом выражении. Для создания этой таблицы первоначально нужно получить следующую статистику (табл. 1)

ЗА КАКОЙ ПЕРИОД?

Желательно за последние три года, минимум — за последний год.

Таблица 1

НАИМЕНОВАНИЕ СТАТИСТИКИ	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Кол-во коек												
Кол-во номеров												
Кол-во дней												
Коечная емкость в месяц												
Номерная емкость в месяц												
Процент загрузки												
Количество койко-дней												
Количество человек/дней												
Количество занятых номеров/день												
Коэффициент двойной загрузки												
Среднее количество дней пребывания												
Средняя цена номера												
Средняя цена одного койко-дня												

Таблица 2

НАИМЕНОВАНИЕ ПРОДУКТА	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Путевка отдых												
Базовая лечебная путевка: 1. 2. 3.												
Базовая оздоровительная путевка 1. 2. 3.												
Специализированные путевки: 1. 2. 3.												
Платные медицинские услуги: 1. 2. 3. 4. 5.												
Конференции, семинары, обучение												
Розничные продажи по видам товаров: 1. 2. 3. 4.												
Прочие услуги: 1. 2.												

В первую очередь, маркетинговая тактика подразумевает дисконтные экспресс-программы, рекламные акции и т.д. Но если эти мероприятия не были спланированы в начале года, то желаемой отдачи можно не ждать. Необходима долгосрочная маркетинговая стратегия с прописанными возможными коррекциями в низком сезоне.

Практическое значение изучения сезонных колебаний состоит в том, что получаемые при анализе внутригодовой динамики количественные характеристики отображают специфику развития изучаемых явлений по месяцам (кварталам) годового цикла.

ФАКТОРЫ, определяющие сезонность

Сезонность определятся не только природно-климатическими факторами, но и рядом других факторов, таких как:

- структура потребления путевок и дополнительных платных услуг, формирование платежеспособности спроса посредством предложения;
- наличие свободного времени (массовые отпуска, школьные и студенческие каникулы);
- предложение от санатория специализированных, сезонных путевок;
- дифференцированный спрос по половозрастному составу и другим;
- сезонные изменения цен на авиа- и железнодорожные перевозки.

В силу климатических условий нашей страны высокий сезон в регионах колеблется от 4-х до 7-ми месяцев, характеризуется высокой загрузкой номерного фонда, резко возросшими запросами на дополнительные и сопутствующие услуги и, как результат, острой потребностью в квалифицированном персонале.

После этого можно приступить к следующей таблице сезонности (табл. 2).

По этим данным можно понять, какие показатели нужно увеличивать для восполнения доходной части бюджета и какие инструменты для этого нужны.

В первую очередь нужно провести маркетинговый анализ в своем регионе и проанализировать, есть ли программы, путевки, с помощью которых можно привлечь клиентов в низкий сезон. В любом случае Вы должны создать календарь существующего и скрытого сезонного спроса. Вы должны понять, какие специализированные программы/предложения/услуги будут интересны для клиентов в низкий сезон.

ПРИМЕР **ИЗ ПРАКТИКИ**

лучше всего проиллюстрирует, какие действия нужно предпринять для достижения успеха. Когда в 2003-2005 году мы занимались решением проблемы привлечения дополнительных клиентов в подмосковный санаторий «Звенигород» (Московского лечебно-санаторного объединения (МЛСО), мы в первую очередь сделали следующие шаги:

1. Провели полную экспертизу по направлениям и службам:
- отель — Housekeeping и служба приема и размещения (СПИР)
- служба питания (Food & Beverage)
- лечебное отделение
- отдел маркетинга, бронирования и продаж

2. Произвели кадровую чистку. Обучили управленцев, врачей-консультантов, отдел продаж и администраторов (регистраторов) до нужного уровня.

3. Проанализировали недочеты в сервисе услуг, исправили их.

4. Развили диагностический блок.

5. Разработали новое меню (в том числе с сезонными предложениями) диетического питания, сезонные экспресс- («дегустационные») и специализированные путевки.

6. Создали отделение эстетической медицины и косметологии.

7. Внедрили во все программы фитотерапию и витаминологию, что привело к усилению лечебного эффекта и повышению удовлетворенности пациентов.

8. Привели в соответствие современным требованиям массаж и ЛФК.

9. Выстроили партнерские отношения с тремя городскими Spa&Wellness центрами, которые активно направляли своих клиентов в наш санаторий на выгодных для него условиях, а также в высокий сезон давали в лизинг высококлассных врачей, массажистов, косметологов. Они, естественно, приглашали дополнительно своих постоянных клиентов.

10. Разработали маркетинговый, финансовый и медиаплан на год.

11. Разработали специальную программу лояльности для журналистов и корпоративных клиентов, а также для сотрудников нашего санатория.

В работе мы разделили клиентскую базу по следующим категориям:

- Первичный клиент
- Вторичный клиент
- Постоянный клиент
- Потерянный клиент

Правильно составленная база данных по существующим клиентам, обученный персонал в отделе бронирования, маркетинга и продаж — это ключевые факторы для успешного привлечения пациентов в низкий сезон. Каналы и принципы привлечения разных категорий клиентов отличаются и требуют отдельной проработки.

ПОЧЕМУ МЫ СОЗДАЛИ ОТДЕЛЕНИЕ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ И КОСМЕТОЛОГИИ?

Потому что низкий для санатория сезон (октябрь, ноябрь, декабрь, вторая половина января и февраль) — это единственное время, когда можно проводить большинство (самых дорогостоящих) процедур эстетической медицины при неактивном солнце.

Большинство процедур по омоложению требует постпроцедурной реабилитации и ухода, что в условиях города сложно для клиента. Также мы учли тот фактор, что пациенты женского пола не хотят до конца реабилитации показываться даже членам семьи. В санатории же при диетическом питании, терапии и экологии, процесс восстановления проходит гораздо быстрее.

Программы омоложения и коррекции фигуры мы начали продвигать согласно плану. Жизнь показала, что мы нашли правильную нишу.

Клиентов привлекало в санаторий в низкий сезон то, что они могли качественно обследоваться и проконсультироваться и подготовить фигуру перед майскими праздниками и отпуском. Большую роль сыграло новое меню питания, программы лояльности и гибкая маркетинговая стратегия. Все проводимые меры позволили за два года увеличить среднегодовую загрузку санатория «Звенигород» на 32-36% при увеличении средней стоимости койко-дня в 1,8 раза.

Таков алгоритм действий для перехода на другой уровень загрузки и рентабельности санатория.

Почему **СТОИТ ЗАДУМАТЬСЯ** о внедрении в санатории кабинета коррекции фигуры?

Михаил Исидорович Кочиашвили,
к. м. н., почетный президент международной федерации Spa & Wellness, sanatorium@yandex.ru

Получить консультацию по внедрению кабинета коррекции фигуры: ООО «Компания «Вита Техника», тел.: +7 (34377) 7-29-80, 7-40-97, e-mail: info@vt66.ru www.вита-техника.рф

На сегодняшний день программы омоложения и коррекции фигуры являются одними из самых востребованных среди отдыхающих. Это модно и пациенты готовы платить за результат!

На программах типа «Стройная фигура» и «Безупречное тело» можно быстро заработать — небольшой косметологический кабинет окупается за 3 месяца. Поэтому не предлагать их — значит терять возможность заработать хорошую прибыль.

Санаторий — лучшее место для проведения программ коррекции фигуры — при диетическом питании, правильно дозированной физической нагрузке, терапии и экологии, процессы проходят гораздо быстрее. Кроме того, многие пациентки хотят приводить себя в форму без соглядатаев — в этом случае удаленность санатория от города только на руку. К сожалению, немногие могут приехать на 21 день, поэтому в помощь специалистам появляется современное высокотехнологичное оборудование, которое помогает пациентам сбрасывать лишний вес более результативно и сократить длительность программы до 10-14 дней.

6 ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ВОЗДЕЙСТВИЙ

ТЕРМОТЕРАПИЯ позволяет добиться уменьшения объемов тела путем расщепления жировых клеток, способствует выведению токсинов из организма, улучшает микроциркуляцию крови, активизирует обменные процессы организма, нормализует состояние кожи и улучшает ее внешний вид, а самое главное помогает бороться с целлюлитом.

ЛИМФОДРЕНАЖ (ПРЕССОТЕРАПИЯ). Уже после 3-5 процедур лимфодренажного массажа исчезают отеки, выводится лишняя жидкость и токсины, поэтому уменьшаются обьемы талии и бедер, и уходит лишний вес.

ВАКУУМНАЯ ТЕРАПИЯ. После 3-6 процедур вакуумного антицеллюлитного массажа обьемы тела уменьшаются на 2-6 см. Целлюлитные отложения просто разрушаются под действием вакуума, жировая прослойка уменьшается, а вместе с ней уходит и лишний вес.

RF-ТЕРПИЯ. Под воздействием RF-лифтинга происходит безоперационная подтяжка кожи, укрепление ее тургора, коррекция мимических и возрастных морщин — все что нужно, чтобы закрепить и улучшить достигнутый с помощью предыдущих методов воздействия результат. За этой процедурой будущее косметологии — впечатляющие результаты без операций, иньекций и боли!

ДИЕТОТЕРАПИЯ. Сбалансированное питание помогает закрепить достигнутые результаты и предотвратить повторный набор веса. Обьясните пациенту, что ему следует придерживаться принципов здорового питания и после отъезда из санатория.

ДОЗИРОВАННАЯ АЭРОБНАЯ НАГРУЗКА. В программы коррекции фигуры идеально впишется терренкур (занятия скандинавской ходьбой). Такие тренировки позволяют за курс занятий снизить вес, укрепить мускулатуру, улучшить общее самочувствие пациентов.

Екатерина Майорова,
коммерческий директор (НПФ «Галатея»)

Аппарат RF-терапии Эстер очень прост и удобен в использовании! Процедуры на нем безболезненные, эффект виден после первого сеанса — кожа становится заметно более упругой. Рекомендуем аппарат для подтяжки кожи тела после резкой потери веса, родов, липосакции; для коррекции целлюлита и устранения избыточных локальных жировых отложений.

Елена Мокроусова,
врач-косметолог (студия «Витамедика»)

С помощью Starvac мы добиваемся превосходных результатов в программе похудания — минус 17 кг, и это не предел! Счастливые клиенты возвращаются за закреплением результатов!

11

10

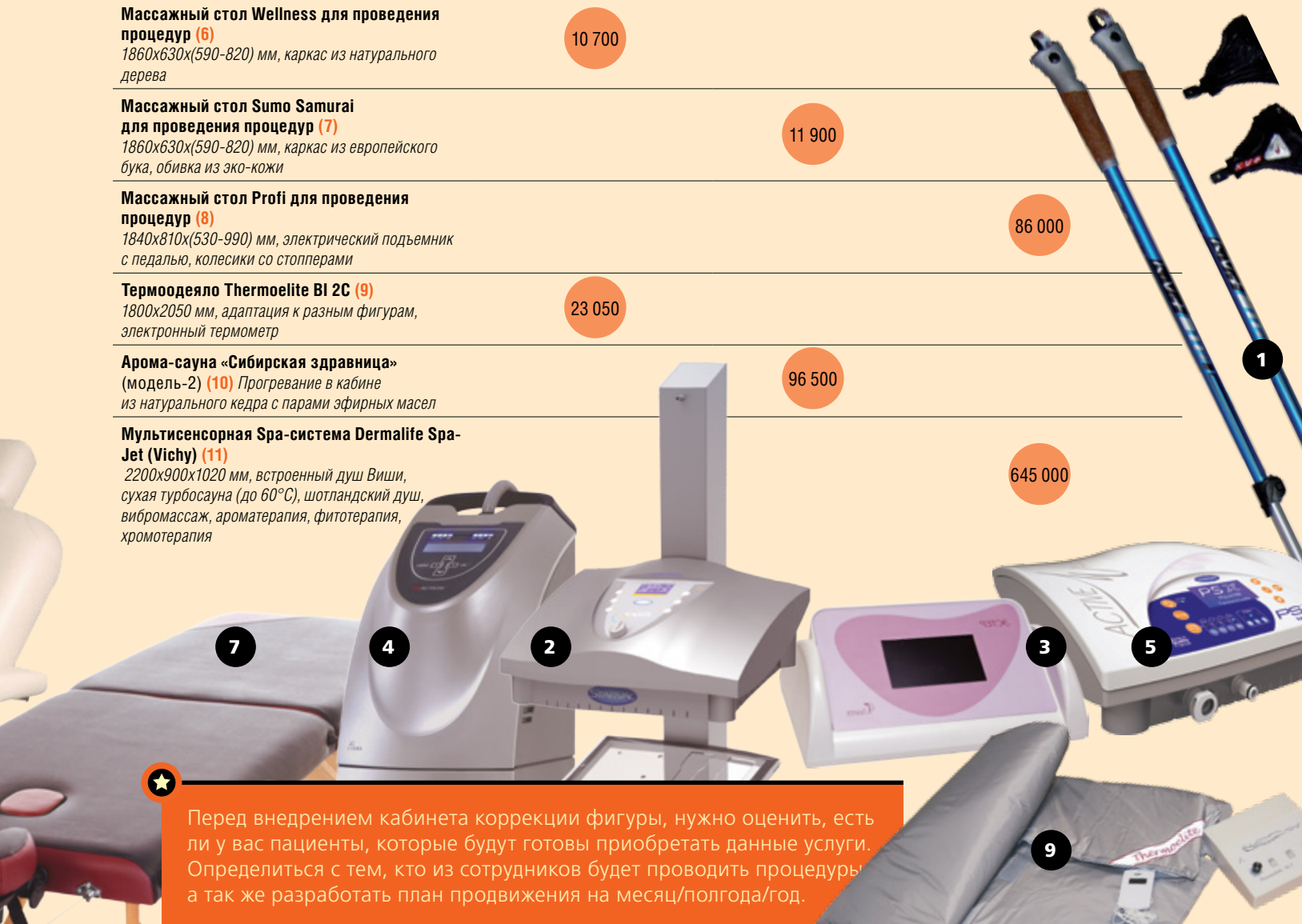
6

8

Представленные варианты кабинетов включают в себя только проверенное оборудование.

Независимо от комплектации любой кабинет включает в себя 6 видов воздействий.

	ЛАЙТ	БИЗНЕС	ЛЮКС
	Минимальный необходимый набор оборудования, который позволит проводить более 10 различных востребованных и эффективных программ для коррекции фигуры и веса.	*профессиональное решение для курортных учреждений, которые хотят развивать высокодоходное на сегодняшний день направление «Эстетическая медицина и косметология». Этот кабинет позволит предложить клиентам востребованные программы коррекции, моделирования фигуры и омоложения.*	*Комплексное решение, которое позволит предложить клиентам не только эффективные процедуры по коррекции фигуры и безоперационной подтяжке кожи, но также еще организовать на территории курорта неповторимый концепт для самых искушенных любителей СПА и Wellness.*
Палки для скандинавской ходьбы KV+ Alps3 или Garda (1) *950-1350 мм, профессиональные телескопические, алюминиевые**	1 600	2 490	2 490
Вакуумно-роликовый массажер Starvac S'Original (2) *сочетанное воздействие локальной вакуум-декомпрессии и роликового массажа*	365 000	365 000	365 000
Аппарат радиочастотной электротерапии «Эстер» (3) *многофункциональная система для RF-лифтинга, RF-липолиза и RF-тонуса*	247 500	247 500	
Аппарат радиочастотной электротерапии Reaction™ (4) *Инновационная система для безоперационной подтяжки кожи и коррекции фигуры*			1 286 000
Профессиональный терапевтический аппарат для прессотерапии Pulstar PSX (5) *сегментарная баротерапия*		246 000	246 000
Массажный стол Wellness для проведения процедур (6) *1860x630x(590-820) мм, каркас из натурального дерева*	10 700		
Массажный стол Sumo Samurai для проведения процедур (7) *1860x630x(590-820) мм, каркас из европейского бука, обивка из эко-кожи*		11 900	
Массажный стол Profi для проведения процедур (8) *1840x810x(530-990) мм, электрический подъемник с педалью, колесики со стопперами*			86 000
Термоодеяло Thermoelite BI 2C (9) *1800x2050 мм, адаптация к разным фигурам, электронный термометр*	23 050		
Арома-сауна «Сибирская здравница» (модель-2) (10) *Прогревание в кабине из натурального кедра с парами эфирных масел*		96 500	
Мультисенсорная Spa-система Dermalife Spa-Jet (Vichy) (11) *2200x900x1020 мм, встроенный душ Виши, сухая турбосауна (до 60°C), шотландский душ, вибромассаж, ароматерапия, фитотерапия, хромотерапия*			645 000



Перед внедрением кабинета коррекции фигуры, нужно оценить, есть ли у вас пациенты, которые будут готовы приобретать данные услуги. Определиться с тем, кто из сотрудников будет проводить процедуры, а так же разработать план продвижения на месяц/полгода/год.

МАСТЕР-КЛАСС

Холодовое обертывание

с тонизирующей грязевой маской для тела

Серия косметических средств ЗАО «ГИТТИН» была разработана совместно с ведущими курортологами и рекомендована для использования в санаториях, пансионатах с лечением, клиниках эстетической медицины, СПА-центрах, фитнес-клубах, косметических салонах. В ее состав входят грязевые маски и обертывания на основе лечебной грязи нескольких месторождений.

Тонизирующая грязевая маска — эффективное средство для моделирования силуэта и коррекции фигуры. Применение маски оказывает комплексное воздействие на организм: активизируются обменные процессы в тканях, ускоряется метаболизм, улучшается микроциркуляция крови и лимфодренаж, выводятся токсины, повышается тургор кожи.

Регулярное использование маски способствует выравниванию кожного рельефа и исчезновению целлюлита, оказывает подтягивающий, оздоравливающий и омолаживающий эффекты. Тонизирующая грязевая маска является флеботоническим средством: снимает усталость и отечность ног, укрепляет стенки сосудов и капиляров, предотвращает появление «сосудистого рисунка», способствует восстановлению нарушенного кровообращения, облегчает симптомы и течение варикозной болезни. Особенно рекомендуется людям с противопоказаниями к тепловым процедурам.

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ПРОЦЕДУРЫ

1. Предварительный
Подготавливаем медицинские перчатки, пищевую пленку и утеплитель (одеяло).

2. Выполнение процедуры
Тонизирующая грязевая маска для тела — это полностью готовая к применению пластичная масса. Не требует нагревания. Перед применением маска должна иметь комнатную температуру (не из холодильника). Необходимо тщательно ее перемешать. Далее массирующими движениями наносим маску тонким слоем (2-3 мм) на проблемные зоны и оборачиваем это место защитной пищевой пленкой. Сверху накрываем утеплителем. Время экспозиции 15-25 минут.

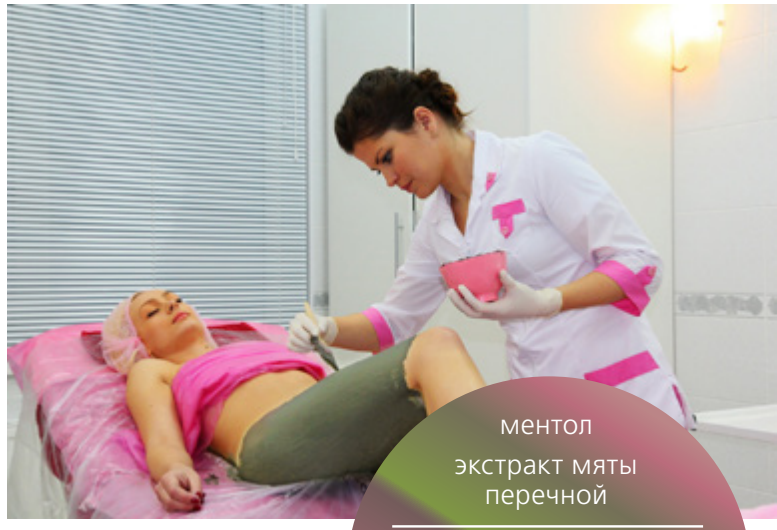
Расход на полное грязевое обертывание тела 250-300 г, на проблемные зоны (бедра и область ягодиц) – 100-120 г, ноги — 30-60 г.

ВНИМАНИЕ! Избегать попадания на слизистые оболочки.

Во время применения маски ощущается ярко выраженный холодовой эффект, может появляться легкое пощипывание или стягивание кожи.

3. Окончание процедуры
Смыть водой без мыла.

4. Заключительный
После всех процедур рекомендуется нанести питательное масло, крем-бальзам или иное средство, в соответствии с типом кожи. Для закрепления и достижения максимального эффекта требуется курсовое применение. Регулярность применения — 1-2 раза в неделю. Рекомендуемый курс —10 процедур.



АКТИВНЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ

ментол
экстракт мяты перечной

грязь бальнеологическая
комплекс глин

Производитель: ЗАО «ГИТТИН»,
197758 г. Санкт-Петербург, пос. Песочный,
ул. Ленинградская, д. 50 а, литер. А.

т./ф.: (812) 596-71-13, 596-81-90
www.gittin.ru e-mail: info@gittin.ru

ГИТТИН

Зарабатывайте на терренкуре

1 000 000 р. в год!

Скандинавская ходьба на мировых курортах:

>> Карловы Вары >> Швейцария >> Турция >> **Россия**

Готовое решение

для российских санаториев и курортов —

ОТКРЫТИЕ ЦЕНТРА СКАНДИНАВСКОЙ ХОДЬБЫ!

На организации платных занятий и продажах палок вы заработаете **от 1 млн. рублей за год!**

При соблюдении технологии продаж возврат инвестиций может быть осуществлен уже в течение первого месяца!

По вопросам организации,
а также за консультациями обращайтесь:

ходим-все.рф

+7(34377)
7-26-04
107@vt66.ru

ПАКЕТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

по организации центра скандинавской ходьбы в санатории

	Старт	Бизнес	Супер
Консультации по телефону	+	+	+
Технологическая карта бизнес-процесса, методические материалы	+	+	+
Палки начального уровня/специальные палки для проката (с логотипом санатория)	20/0	10/10	10/20
Товарный кредит (палки для реализации)	-	10	20
Раздаточные материалы для пациентов	-	+	+
Первый платеж — ОБУЧЕНИЕ:	**10 900 р.**	**19 900 р.**	**39 900 р.**
- обучение в Екатеринбурге[1] (в группе до 5 человек)	1 человек	2 человека	-
- выездное обучение в санатории[2] (3 дня, анализ трассы и рекомендации)	-	-	до 10 человек
Стоимость пакета	39 000 р.	70 200 р. ~~78 000 р.~~	119 000 р. ~~140 000 р.~~

[1] — проезд, проживание и питание обучающихся оплачивается отдельно;
[2] — возможно обучение до 10-ти человек; проезд тренера оплачивается отдельно, проживание и питание обеспечивает принимающая сторона.

CMD Sport

при заказе от 2-х пар: **999 руб.**

Россия-Китай

Эти палки относятся к самой бюджетной категории правильных скандинавских палок!

Варианты расцветок:

Телескопические двухсекционные
Материал: алюминий
Длина, см: 85 — 140

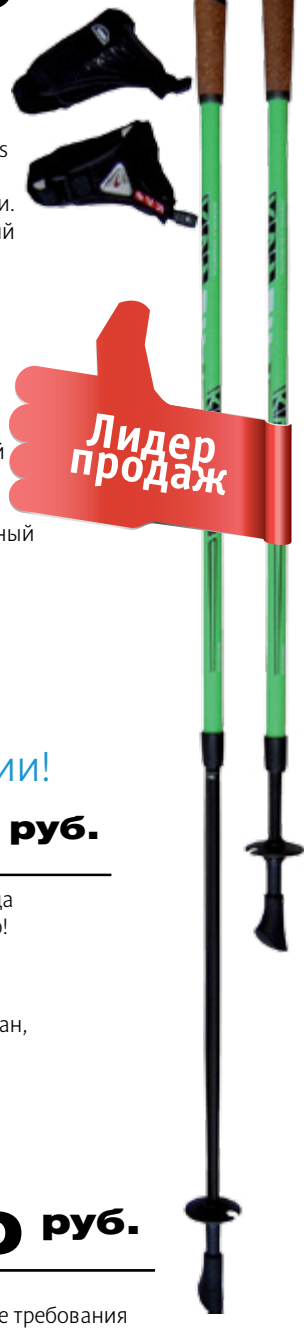
Рукоятка: резина/пробка
Темляк: капкан, съемный
Вес: 500 г

Alps 3

KV+ *Швейцария*

1 590 руб.

при заказе от 11 пар



Надежность и практичность конструкции палок Alps не знает равных по сравнению с аналогами. KV+ Alps 3 — идеальный вариант для тех, кто ценит качество по доступной цене.

Лидер продаж

Телескопические двухсекционные
Материал: алюминий
Длина, см: 83 — 145
Рукоятка: пробковая
Темляк: капкан, съемный
Вес: 500 г

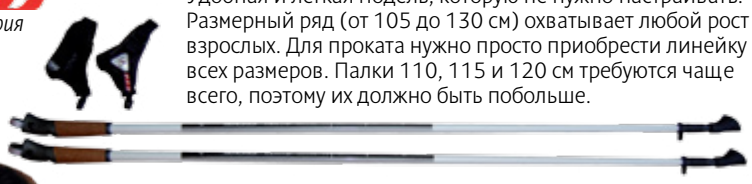
обычная цена
1 950 руб.

Vento

1 590 руб.

KV+ *Швейцария*

Удобная и легкая модель, которую не нужно настраивать. Размерный ряд (от 105 до 130 см) охватывает любой рост взрослых. Для проката нужно просто приобрести линейку всех размеров. Палки 110, 115 и 120 см требуются чаще всего, поэтому их должно быть побольше.



Монолитные
Материал: карбон (20%)
Длина, см:105—130

Рукоятка: пробковая
Темляк: капкан, съемный
Вес: 400 г

АКЦИЯ!

Лучшие палки для занятий в санатории!

Garda

~~3 490~~ руб. **2 490 руб.**

KV+ *Швейцария*

Девиз этой модели: «Щелк и готово!», ведь еще никогда менять и фиксировать высоту палок не было так просто! Именно поэтому Garda — лучшее решение для проката!

Телескопические двухсекционные профессиональные

Материал: алюминий
Длина, см: 95 — 135
Рукоятка: пробковая

Темляк: капкан, съемный
Вес: 500 г

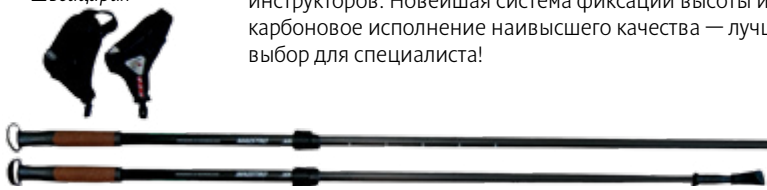
Правильный выбор инструктора!

Maestro

~~4 490~~ руб. **2 750 руб.**

KV+ *Швейцария*

Модель удовлетворяет все профессиональные требования инструкторов. Новейшая система фиксации высоты и 100% карбоновое исполнение наивысшего качества — лучший выбор для специалиста!



АКЦИЯ!

Телескопические двухсекционные профессиональные

Материал: карбон (100%)
Длина, см: 99 — 125
Рукоятка: пробковая

Темляк: капкан, съемный
Вес: 450 г

ходим-все.рф

КАК ЗАКАЗАТЬ ПАЛКИ?!

Компания «Вита Техника»
тел. +7(34377) 7-26-04, 107@vt66.ru

Информационный киоск в холле полностью заменит многочисленные неудобные стенды с бумажными носителями и повысит имидж учреждения

СЕНСОРНЫЕ **ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕРМИНАЛЫ:**

все лучшее — для клиента

Компания Zorgtech является одним из лидеров российского рынка разработки и производства сенсорных информационных терминалов и программного обеспечения для них.

Интенсивный процесс информатизации — характерная особенность современного общества. Бумажные носители все больше вытесняются цифровыми копиями, что существенно упрощает обработку информации вне зависимости от отрасли.

В то же время все больше мобильных устройств обретают «тачскрин» и специальный программный интерфейс. Взаимодействие с системами посредством касания экрана становится понятным и привычным для всех. Информационные терминалы в музеях, в вузах, в школах, в банках, в поликлиниках, в торговых центрах, на вокзалах… Везде свои функции, и везде они стали незаменимыми.

В санаторно-курортных комплексах справочные системы на основе сенсорных терминалов решают огромный спектр информационных задач. Простой пример: в холле висят многочисленные стенды с разной по тематике информацией; один-два крупноформатных терминала полностью заменяют все бумажные носители! Обновление данных теперь удобнее для сотрудников, а восприятие информации и работа с ней комфортнее для гостей. И с технической, и с имиджевой точки зрения — это шаг вперед.

Сенсорные терминалы помогут гостям санатория получить полную справку по организации. Санаторно-курортный комплекс, как правило, представляет собой развитую инфраструктуру с большим числом объектов как оздоровительного, так и развлекательного характера.

Информационный киоск позволит клиентам сориентироваться на территории, узнать расположение нужных объектов. Кроме того, через сенсорные терминалы гости получат полезную справку по городу: транспортное сообщение, адреса банков, торговых центров.

Если Вы намереваетесь привлечь внимание гостей к дополнительным платным сервисам, то информационная система на сенсорном киоске — лучший способ для продвижения Ваших услуг. Ведь интерактивные технологии обладают превосходящим эмоциональным воздействием по сравнению с обычными бумажными проспектами. Качественная информационная система, развернутая на презентабельном сенсорном терминале, не навязывает пользователю услугу или товар, а вовлекает в познавательный процесс изучения возможностей и достоинств объекта рекламы. Продвижение новых оздоровительных программ особенно эффективно через красивую визуализацию, интерактивные викторины, наглядные презентации «до и после», мотивирующие клиентов инвестировать в собственное здоровье.

Способствуют сенсорные терминалы и задаче развития регионального туризма. Справочная система расскажет гостям о достопримечательностях региона, поможет найти кратчайшие маршруты. Любая информация может быть отправлена на электронный адрес пользователя прямо с экрана терминала для дальнейшего подробного ознакомления.

Устанавливаемые дополнительно средства идентификации (например, бесконтактные считыватели) позволяют реализовать различные персональные сервисы: индивидуальный график упражнений с контролем результатов; заказ дополнительных услуг; предварительное оформление заказа в столовой или ресторане.

Сенсорные терминалы — это отличная площадка для адресной рекламы с интерактивными возможностями.

Инновации помогают расширять бизнес организации, увеличивать клиентскую базу и удерживать существующих клиентов через развитие программ лояльности.

Специалисты нашей компании предоставят подробную консультацию по внедрению информационной системы на основе сенсорных киосков в Вашем санаторно-курортном учреждении.

ООО «Зорг»
141980, Московская область,
г.Дубна, ул.Дачная, д.1, стр.20
Единый телефон: 8-800-555-67-10
E-mail: sale@zorgtech.ru
Сайт: www.zorgtech.ru

AQUACOM:

инновационная технология обеззараживания помещений в санатории

Будет крайне неприятно, если человек, приехавший в санаторий на восстановительное лечение, подхватит простуду или ОРВИ. Он сорвет план своего лечения и уедет неудовлетворенный результатом, а также подвергнет риску заражения персонал и других пациентов — а это экономически не выгодно для санатория.

Увлажнитель воздуха снабжен цифровым датчиком относительной влажности.

Современный метод дезинфекции

В настоящее время широкое применение получили современные методы борьбы с патогенными микроорганизмами — они позволяют проводить качественную дезинфекцию помещений без применения химических веществ и в присутствии персонала.

К таким методам можно отнести уникальный климатический комплекс **Aquacom**, разработанный российской компанией ЗАО НПО «Кинетика». Комплекс обладает лечебно-профилактическими свойствами и сочетает в себе функции увлажнителя воздуха, бактерицидного очистителя и ионизатора. Прибор **Aquacom** рекомендуется применять с целью лечения и профилактики простудных заболеваний, гриппа и ОРЗ, а также заболеваний дыхательных путей в поликлиниках, больницах, в жилых и производственных помещениях, а также в санаториях и профилакториях.

Процесс испытаний прибора **Aquacom** в городской поликлинике №45 ЮВАО города Москвы показал, что при его работе удается достичь дополнительного снижения микробной обсемененности воздуха в помещении.

Принцип действия

Прибор **Aquacom** снабжен активной электронной системой предварительного насыщения распыляемой воды ионами серебра, вследствие чего генерируемый водяной туман приобретает ярко выраженные бактерицидные свойства.Тонкодисперсный водный аэрозоль, обогащенный ионами серебра, обладает широким спектром антимикробной активности, возможностью использования на всех этапах дезинфекции в ЛПУ — от поверхностей до очистки воздуха на молекулярном уровне.

Aquacom особенно рекомендован к использованию в учреждениях, где проходят восстановительное лечение люди с ослабленным здоровьем (после травм опорно-двигательного аппарата; инсульта, инфаркта миокарда и других сердечно-сосудистых заболеваний).

Аппарат незаменим в санаториях, где основным профилем является лечение бронхолегочных заболеваний. Дело в том, что при использовании **Aquacom** снижается риск развития аллергии и обострения бронхиальной астмы. Клинические испытания, проведенные в ряде лечебных учреждений, подтвердили заметное улучшение состояния пациентов (снижение частоты приступов), находящихся в помещении, где применялся **Aquacom**. Это объясняется следующими факторами: во-первых, происходит увлажнение воздуха (излишне сухой воздух способствует обострению легочных заболеваний). Во-вторых, происходит обогащение воздуха ионами серебра — мощного антисептика, которому присущи выраженные антигрибковые и обеззараживающие свойства.

Аппарат прост в применении, не нуждается в дополнительных настройках, сменных фильтрах и дополнительных комплектующих.

ОТЗЫВ

Л.Б. Моисеева, главный врач профилактория:
«В нашем профилактории во время отопительного сезона очень сухой воздух. При использовании **AQUACOM** у посетителей исчез сухой кашель, реже стали проявляться приступы удушья у астматических больных, пропало першение в носоглотке. Число респираторных и вирусных, а также аллергических заболеваний стало резко падать. Повысился иммунитет, работоспособность сотрудников. Стало легче дышать, воздух стал чище и свежее. В меру влажный и ионизированный воздух стал благоприятно действовать на кожу лица и тела. Благодарим сотрудников НПО «Кинетика» за создание оптимального для российского климата прибора!»

Бактерицидный увлажнитель-ионизатор воздуха Aquacom — изделие медицинской техники для профессионального и бытового применения, рекомендован ФС по надзору в сфере здравоохранения и социального развития (Регистрационное удостоверение Росздравнадзора РФ № ФСР 2009/05119 от 22.06.2009).

ЗАО НПО «Кинетика»
Тел. +7(495)798-61-66, (499)638-86-44
fvd@aqua-com.ru, www.aqua-com.ru

ООО «Октопус»
129344 г. Москва, ул. Енисейская 1, корп. 1, оф. 325
Тел. +7-495-223-2478
info@octomed.ru
www.octomed.ru

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

Fisiotek

Аппараты пассивной разработки суставов конечностей

Аппараты пассивной разработки суставов (CPM — продолжительное пассивное движение) верхних и нижних конечностей активно применяются для восстановления подвижности суставов, а также для предотвращения развития нарушений, связанных с длительной неподвижностью.

ВЫГОДНЫЕ ОТЛИЧИЯ

от аппаратов других производителей

1. Каждый аппарат допускает разработку всех основных суставов конечностей. Это позволяет использовать один аппарат для верхних и один — для нижних конечностей. Такое применение экономит деньги и площади лечебного учреждения, не ограничивая спектр лечебных процедур
2. Аппараты используют индивидуальные смарт-карты для хранения информации о пациентах. Для каждого пациента требуется однократная настройка параметров процедуры при первом посещении врача.
3. Металлический корпус обеспечивает необходимую жесткость и устойчивость аппаратов. Типичный ресурс работы аппарата составляет около 10 лет.

FISIOTEK HP2

Эта модель предназначена для независимой разработки плечевого, локтевого и лучезапястного суставов. Отличительной особенностью Fisiotek HP2 является возможность работать как с сидящими, так и с лежачими пациентами. Это позволяет начинать занятия на самых ранних этапах лечения.

Аппарат поставляется на мобильной стойке, допускающей регулировку положения аппарата по высоте и наклону. За счет такой регулировки Fisiotek HP2 имеет самые большие диапазоны разрабатывающих движений среди аналогичных приборов.

FISIOTEK 2000TS

Модель терапевтического аппарата для разработки суставов нижних конечностей также универсальна: можно использовать Fisiotek 2000TS для разработки суставов голеностопа, колена и бедра. За счет специальных принадлежностей значительно расширяется диапазон длин конечностей от 60 до 115 см. Аппарат может поставляться с роликовой подставкой для транспортировки внутри лечебного учреждения.

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ:

- Тугоподвижность суставов
- Травмы суставов,связок и мышц
- Артриты и артрозы суставов
- Ушибы
- Эндопротезирование
- Вывихи
- Переломы

ПРИМЕНЕНИЕ **АРОМАТИЧЕСКИХ ВАНН**

в лечении пациентов с ишемической болезнью сердца и гипертонической болезнью

Г.Н. Пономаренко, *проф., д. м. н., зав. курсом физиотерапии факультета последипломного образования ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный медицинский университет им. акад. И.П.Павлова» МЗ РФ*

В последние годы в схемах лечения больных кардиологического профиля большее практическое значение приобретают немедикаментозные методы лечения, которые входят в программы медицинской реабилитации и курортной терапии. Среди них значительную роль играют ароматические ванны с новыми высокоэффективными лекарственными веществами, к числу которых относятся розмарин и мелисса.

Ароматические ванны — это лечебное воздействие на тело больного пресной воды с растворенными в ней ароматическими веществами. Таким образом, ведущую роль в процессе воздействия на больного оказывают различные виды химических веществ, растворенных в воде. Содержащиеся в них эфирные масла и терпены в силу высокой липофильности хорошо проникают через сальные железы и волосяные фолликулы в поверхностные слои кожи и оказывают неспецифическое раздражающие действие на расположенные здесь немиелинизированные нервные окончания, что приводит к изменению кожной чувствительности.

Из-за различия температур воды в ванне и внутренних органов пациента происходит изменение нейрогуморального механизма (активация).

Теплая вода ванны увеличивает интенсивность теплового потока внутрь организма, величина которого нарастает с повышением температуры воды до 34,9 кДж.мин-1 (при 40 °С). В результате возрастает теплоотдача организма. Здесь основную роль играет испарение с поверхности лица, шеи и верхней трети грудной клетки. Происходит расширение сосудов «оболочки», увеличение кровотока в коже с 0,2-0,5 до 4,8 л.мин-1 (при 40 °С). В тканях нарастает содержание бел-

spitzner®

ARZNEIMITTEL

БАЛЬНЕОАРОМАТЕРАПИЯ ДЛЯ ВАШЕГО ЗДОРОВЬЯ

ЖИДКИЕ КОНЦЕНТРАТЫ ДЛЯ ВАНН spitzner ИЗ ГЕРМАНИИ

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

ковых шаперонов (белков теплового шока, HSP), которые индуцируют конформации вновь синтезируемых белков.

В результате приема ароматических ванн у пациентов повышается тонус, улучшается местный кровоток и окислительный метаболизм, улучшается память, увеличивается сексуальная активность.

Растворенный в воде розмарин, будучи липофильным соединением циклической структуры, легко проникает через волосяные фолликулы и сальные железы и, взаимодействуя с лаброцитами кожи, стимулирует выделение из них биологически активных веществ (гепарин, простагландины, цитокины) и медиаторов (гистамин, ацетилхолин), которые повышают сосудистый тонус, усиливают микроциркуляцию, увеличивают количество функционирующих капилляров, что способствует повышению локальной температуры тканей (на 0,4-0,9 °С) и общего периферического сопротивления сосудов. Будучи чужеродными химическими агентами, ароматические вещества активируют клеточные и гуморальные звенья иммунной системы, что повышает устойчивость и неспецифическую резистентность организма. В результате повышается тонус, улучшается местный кровоток и окислительный метаболизм миокарда у больных ИБС. У таких пациентов повышается тонус ЦНС, улучшается память, увеличивается сексуальная активность. После курса ванн с розмарином происходит увеличение систолического объема сердца и снижение частоты его сокращений. Внешнее дыхание становится редким и глубоким, что способствует повышению оксигенации крови. Повышается интенсивность углеводного, жирового и минерального обмена в организме, в результате чего в крови больного уменьшается содержание холестерина и β-липопротеидов низкой плотности.

Действующим началом другого ароматического вещества — мелиссы — являются монотерпены: цитраль (гераниаль + нераль) и фенилпропаноиды, которые легко проникают через кожные покровы пациента. Монотерпены оказывают выраженное седативное и спазмолитическое действие, а фенилпропаноиды, являясь биологически активными соединениями, оказывают иммуномодулирующее, антигистаминное и антиоксидантное действие на пациентов. Кроме того, масло мелиссы обладает мочегонным действием и способно уменьшать объем циркулирующей крови у пациентов с ГБ. Ароматические вещества мелиссы рефлекторно повышают кровоток в скелетных мышцах и внутренних органах, что обусловливает понижение общего периферического сопротивления сосудистой сети, повышение которого лежит в основе патогенеза ГБ.

Пары растворенных летучих ароматических веществ поднимаются с поверхности воды в ванне и возбуждают обонятельные рецепторы полости носа. Такие рецепторные реакции вызывают усиление тормозных процессов в коре головного мозга, а создаваемый розмарином и мелиссой специфический приятный аромат обусловливает выраженный психорелаксирующий эффект.

Таким образом, ароматические ванны с розмарином оказывают выраженный тонизирующий, гипогликемический, липолитический, вазоактивный и кардиотонический лечебные эффекты и могут быть эффективно использованы у больных ишемической болезнью сердца. Ароматические ванны с мелиссой оказывают выраженный седативный, сосудорасширяющий, противозудный, иммуномодулирующий и актопротекторный лечебные эффекты и могут быть эффективно использованы в лечении пациентов с гипертонической болезнью.

Ароматические ванны показаны пациентам с:

- ГБ I стадии без сопутствующих заболеваний;
- ГБ I стадии с сопутствующим атеросклерозом и дислипидемией;
- ИБС I ФК без сопутствующих заболеваний;
- ИБС I-II ФК с сопутствующим атеросклерозом и умеренной дислипидемией;
- ГБ I стадии с исходно низким диастолическим ночным давлением, низким ОПСС;
- ИБС низких функциональных классов;
- ГБ I стадии с ассоциированной ИБС при отсутствии признаков ремоделирования миокарда и нарушения диастолической функции левого желудочка.

В комплексе с базисной медикаментозной терапией такие ванны показаны пациентам с:

- ГБ II стадии в сочетании с ИБС I-II ФК с исходно высоким диастолическим ночным давлением, высоким ОПСС, признаками ремоделирования миокарда и нарушениями диастолической функции левого желудочка;

Ароматические ванны имеют минимальную эффективность у больных гипертонической болезнью II стадии, ассоциированной с ИБС III ФК, атеросклерозом, сахарным диабетом и многокомпонентными выраженными нарушениями метаболизма липидов.

Ароматические ванны противопоказаны пациентам с:

- ГБ I-II стадий ассоциированной со стенокардией напряжения III ФК при сочетании с исходно высоким диастолическим ночным АД, высоким общим периферическим сопротивлением сосудов, структурным и/или функциональным ремоделированием сердца;
- ГБ III стадии;
- ГБ и ИБС с сопутствующими общими противопоказаниями к физиотерапии.

Ароматические ванны с успехом используют в условиях санаториев среди лиц, пострадавших в результате катастрофы на Чернобыльской АЭС. При этом период адаптации сокращается на 3-5 дней. Снижается психоэмоциональное напряжение, снимается усталость, улучшается настроение, нормализуются иммунологические показатели, легочная вентиляция и уменьшаются воспалительные процессы в бронхолегочной системе.

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 отображается 3-х мерная визуализация магнитных полей в реальном масштабе времени для пациента и медсестры. Индивидуализацию лечебного воздействия различными магнитными полями обеспечивает наличие режима «биотехнической связи с пациентом» — синхронизация воздействия с частотой пульса пациента. Курс лечения состоит из 10-12 процедур, отпускаемых ежедневно или через день.

ОТЗЫВ Центрального клинического санатория им. Дзержинского, г. Сочи: «С 2009 года на аппарате «Мультимаг» в нашем санатории было пролечено 747 человека и отпущено 5307 процедур. Оценка результатов воздействия этого метода на организм показала достаточно высокую эффективность и целесообразность включения его в комплекс санаторно-курортного лечения и реабилитации. Применение комплекса «Мультимаг» значительно расширяет возможности использования магнитотерапии в сочетании с курортными факторами. Аппарат практичен, удобен, программное обеспечение очень хорошее…»

ПРИМЕНЯЮТ:
для лечения заболеваний:

- сердечно-сосудистой системы
- желудочно-кишечного тракта
- бронхолегочной системы
- эндокринной системы
- мочеполовой системы
- костно-мышечной системы
- женской и мужской половой сферы
- периферической нервной системы
- при травмах и ушибах мягких тканей
- при иммобилизационных расстройствах

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, переменные, импульсные, бегущие, перемещающиеся в пространстве и времени по заранее заданной программе
Масса, кг	170
Max величина магнитной индукции, мТл	2,0
Число каналов	8
Размеры, мм	2004x1226x950
Питание, В/Гц	220/50

ОАО ГРПЗ - ФИЛИАЛ КАСИМОВСКИЙ ПРИБОРНЫЙ ЗАВОД
391300, Рязанская обл., г. Касимов, ул. Индустриальная,3
Т/ф: (49131) 2-70-26, 2-41-31, 2-40-60
E-mail: market@kaspz.ru, www.kaspz.ru

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

С.А. Воронцов, *к. м. н., главный врач ФГУ «ОС «Подмосковье» Управления делами президента РФ*

ПРИМЕНЕНИЕ **ОБЩЕЙ ВОЗДУШНОЙ КРИОТЕРАПИИ**

у пациентов с метаболическим синдромом **в Объединенном санатории «Подмосковье»**

Метаболический синдром (МС) — это собирательное понятие, которое объединяет группу заболеваний или патологических состояний, имеющих в основе своего развития инсулинорезистентность (ИР).

В санатории «Подмосковье» общая воздушная криотерапия проводится с использованием установки «CRIO SPACE» с температурой в предкамере – 60°С, в основной камере –110°С.

Ряд недавних исследований свидетельствует о том, что за последние два десятилетия МС демонстрирует устойчивый рост среди подростков. Частота распространенности и высокий риск развития осложнений МС требует проводить раннюю его диагностику, т.к. данный синдром является обратимым, и чем раньше начато лечение, тем лучше результат.

В 2005 г. на I Международном конгрессе по преддиабету и метаболическому синдрому утверждены следующие критерии МС (табл. 1): наличие абдоминального ожирения является основным критерием диагностики, и дополнительно к нему 2 из 3-х следующих факторов дислипидемия, артериальная гипертензия и нарушение углеводного обмена.

Общая воздушная криотерапия положительно зарекомендовала себя при лечении некоторых ревматических заболеваний (РА, болезнь Бехтерева), заболеваний опорно-двигательного аппарата, периферической нервной системы. Однако публикации о ее применении у больных с МС единичные.

В санатории «Подмосковье» процедуры общей воздушной криотерапии проводятся 1 раз в день

Параметры исследования:

- Наличие МС по критериям IDF 2005 (индекс массы тела, наличие висцерального ожирения, гликемия, липидный профиль).
- Определение концентрации иммунореактивного инсулина в плазме крови натощак с расчетом инсулинорезистентности по математической формуле (индекс HOMA).
- Длительность пребывания в санатории не менее 14 дней.
- Контрольное исследование вышеперечисленных показателей в конце пребывания в санатории.

Таблица 1. Критерии, утвержденные на I Международном конгрессе по преддиабету и метаболическому синдрому

Компоненты МС	Показатели
Абдоминальное ожирение	Окружность талии 94 см — у мужчин, 80 см — у женщин
Дислипидемия	Триглицериды 1,7 ммоль/л и /или липопротеиды высокой плотности < 1,29 ммоль/л или специфическое лечение данного нарушения
Артериальная гипертензия	130/85 мм рт.ст. и выше или антигипертоническая терапия
Нарушение углеводного обмена	Глюкоза в плазме натощак 5,6 ммоль/л или сахарный диабет 2 типа

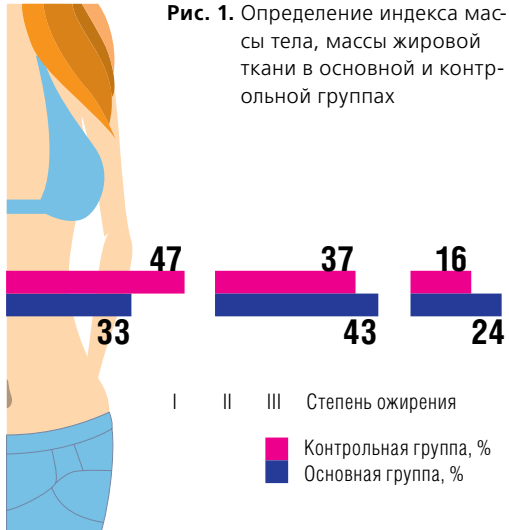


Рис. 1. Определение индекса массы тела, массы жировой ткани в основной и контрольной группах

утром в фиксированное время, 5 дней подряд с интервалами в 2 дня. Длительность пребывания пациента: в предкамере 30 сек., в основной камере — от 30 сек. до 3-х мин. Было обследовано 60 больных с МС. Все пациенты были проинформированы об имеющихся у них нарушениях. Санаторное лечение включало диетотерапию, физическую активацию, физио- и водолечение. Диетотерапия назначалась в 100% случаях и включала в себя низкокалорийный рацион. В программу по борьбе с гипокинезией также вводились: терренкур, плавание в бассейне и, в зависимости от сезона, велосипедные, лодочные, лыжные прогулки, спортивные игры.

В санатории с пациентами проводились индивидуальные занятия по изменению образа жизни: самоконтроль рациона, контроль стрессовых ситуаций, увеличения физической активности, знание прав и обязанностей пациентов, формирование ответственности за состояние собственного здоровья. Все пациенты получали метформин в суточной дозе 850 мг/сут., т.к. имели нарушение толерантности к глюкозе или СД 2 типа.

Пациенты были разделены на 2 группы: основная, пациенты которой дополнительно к базисному санаторному лечению принимали общую воздушную криотерапию, и контрольная (пациентам данной группы назначалось только базисное санаторное лечение). Каждая группа состояла из 30 чел. Средний возраст пациентов основной группы — 53,3 года, в контрольной группе — 58 лет. Возраст пациентов — от 34 до 68 лет. Обе группы сопоставимы по полу и возрасту. Курс лечения в среднем составил 16 дней.

Определение индекса массы тела, массы жировой ткани, процентного распределения жировой ткани в теле пациента проводилось с использованием анализатора состава тела «TANITA» (Япония). В основной группе находились пациенты преимущественно с ожирением II степени (43% соответственно), I ст. — 33%. Остальные 24% приходятся на сумму пациентов с избыточной массой тела, ожирением III ст. В контрольной группе преобладают пациенты с ожирением I ст. (47%), затем II ст. (37%), избыточной массой — 10%, III ст. — 6%.

Средний вес пациентов основной группы при поступлении составил 102,5 кг, на момент выписки — 101 кг. ИМТ до лечения — 36, после лечения — 35,4. В контрольной группе вес — 97,1 кг, при выписке — 96 кг. ИМТ до лечения — 34, после — 33,7. Согласно полученным данным, к моменту выписки из санатория среднее снижение массы тела незначительно, лучше показатели в основной группе — 1,5 кг ($p<0,05$), ИМТ — 0,6 ($p<0,05$), чем в контрольной (вес на 1 кг, ИМТ 0,3 ($p<0,05$).

Результаты, достигнутые в ходе курса лечения у пациентов основной и контрольной групп, представлены в таблице 2.

По антропометрическим данным объем талии в основной группе уменьшился на 1,5 см (114 –> 112,5 см ($p<0,05$)), в контрольной — на 1 см (110 –> 109 см ($p<0,05$)). Средние показатели мышечной массы снизились одинаково в обеих группах на 0,3 кг (в основной — с 33 до 32,7, в контрольной — с 31,7 до 31,4).

Общая масса жировой ткани у пациентов основной группы 39 – >37,8 кг (снижение на 1,2 кг — статистически не значимое), в контрольной группе — 38,3–>37,5 (0,8 кг статистически не значимое). Масса жира в абдоминальной области в основной группе — средние показатели — 19,9 –>19 кг. В контрольной группе масса абдоминальной ткани снизилась на 0,5 кг.

Таким образом, снижение массы тела преимущественно происходило за счет уменьшения общей жировой массы в основной группе и снижения жировой массы в абдоминальной области. В контрольной же группе масса жировой ткани и жировой ткани в абдоминальной области снизилась незначительно, а уменьшение веса тела произошло за счет потери воды.

Показатели липидного спектра в основной группе: общий холестерин снизился с 6,4 до 6 ммоль/л, ЛПНП — с 4,3 до 4 ммоль/л, ЛПВП практически без динамики (~1 ммоль/л). В контрольной группе общий холестерин снизился с 5,9 до 5,2 ммоль/л, ЛПНП снизился на 0,7: с 4 до 3,5 ммоль/л, КА на 0,5 (с 5,9 до 5,4). Уровень ЛПВП, триглицеридов — без динамики. Уровень триглицеридов и коэффициента атерогенности (КА) не изменился (2,8 ммоль/л; 5,4). Мочевая кислота снизилась у женщин обеих групп, у мужчин — без динамики.

Более выраженная динамика по уровню иммунореактивного инсулина отмечена в основной группе — снижение на 25 пмоль/л (118–>93), в контрольной группе динамика незначительная (105–>103). Индекс HOMA снизился в обеих группах, более выраженно в основной — (на 0,8) с 4,3 до 3,5), контрольная группа — с 4,5 до 4.

Суммируя полученные данные, можно сделать следующие выводы:

После курса общей воздушной криотерапии отмечается более выраженное снижение массы тела и уменьшение объема талии. Снижение массы тела у пациентов после курса общей воздушной криотерапии преимущественно происходило за счет уменьшения общей жировой массы. После курса общей воздушной криотерапии наблюдается уменьшение инсулинорезистентности, что подтверждается снижением индекса HOMA. Исследования по эффективности применения криотерапии в программах лечения пациентов с метаболическим синдромом в санатории «Подмосковье» ведутся до сих пор. В будущем специалисты санатория планируют оценить отсроченный эффект воздействия общей воздушной криотерапии на пациентов с МС.

Таблица 2. Результаты, достигнутые в ходе курса лечения у пациентов основной и контрольной групп

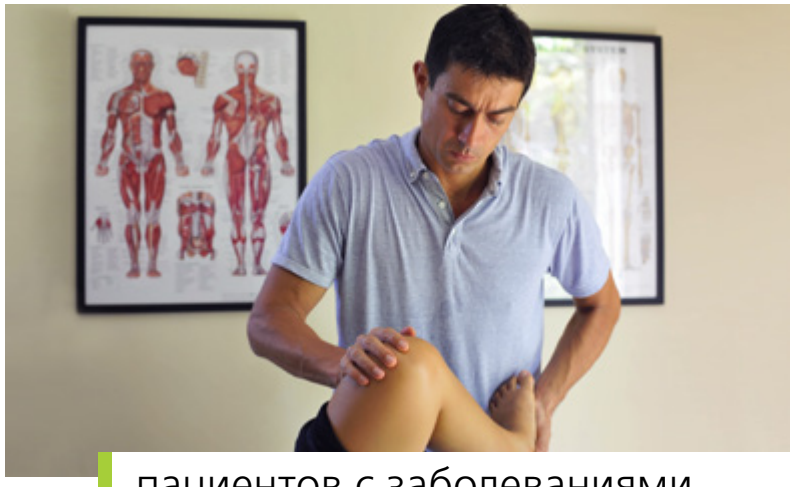
Изменения	Основная	Контрольная
Уменьшение обьема талии	1 см	1,5 см
Уменьшение массы воды в теле	-	0,5 кг
Уменьшение показателей мышечной массы	0,3 кг	0,3 кг
Уменьшение общей массы жировой ткани	1,2 кг	0,8 кг
Уменьшение массы жира в абдоминальной области	0,9 кг	0,5 кг
Снижение общего холестерина	0,4 ммоль/л	0,7 ммоль/л
Снижение ЛПНП	0,3 ммоль/л	0,7 ммоль/л
Снижение индекса HOMA	0,8	0,8

ЛОКАЛЬНАЯ ВОЗДУШНАЯ КРИОТЕРАПИЯ

По материалам
В.В. Портнова,
доктора медицинских наук, профессора,

Г.Н.Пономаренко,
доктора медицинских наук, профессора,

Е.В. Орловой,
кандидата медицинских наук



пациентов с заболеваниями опорно-двигательного аппарата

На сегодняшний день различными заболеваниями суставов, приводящими к снижению трудоспособности и качества жизни, в России страдает более 4,2 млн. человек. Наиболее частыми нозологическими формами заболеваний опорно-двигательного аппарата (ОДА) являются остеоартроз (ОА) и ревматоидный артрит (РА).

Основная цель терапии пациентов с заболеваниями ОДА состоит в минимизации боли и снятии отека. Схемы лечения включают в себя как физические методы, так и фармакологические вмешательства. Физические методы лечения прежде всего направлены на купирование периодических и кратковременных болей, возникающих при значительной нагрузке на сустав или длительной его неподвижности (анальгетические методы); купирование индуцированного антигенами воспаления (противовоспалительные и репаративно-регенеративные методы) и обусловленной им локомоторной дисфункции (методы коррекции локомоторной дисфункции); восстановление нарушений обмена и синтетической активности хондроцитов (трофостимулирующие методы) и коррекция веса (липидокорригирующие методы).

Среди физических методов, эффект влияния которых на клинические проявления, качество жизни и прогноз заболевания доказан, ведущим является метод локальной воздушной криотерапии (ЛКТ). Данный метод обладает анальгезирующим, анестезирующим, гемостатическим, антиэкссудативным и спазмолитическим лечебными эффектами.

Отдельно следует остановиться на влиянии ЛКТ на сустав и околосуставные структуры при заболеваниях ОДА. Физиологические эффекты ЛКТ заключаются в быстром, значительном падении температуры кожи и медленном, умеренном снижении температуры тканей суставов. Падение внутрисуставной температуры существенно снижает болевой синдром, скованность, активность воспалительного процесса, улучшает функциональные способности и двигательную активность суставов.

Реализация метода

Метод локальной воздушной криотерапии реализуется при помощи аппаратов КриоДжет® Mini и C200 производства фирмы «Zimmer MedizinSysteme GmbH» (Германия).

Аппараты обеспечивают охлаждение атмосферного воздуха до низких температур (КриоДжет Mini до -30°C, КриоДжет C200 до -40°C) и подачу охлажденной осушенной воздушной струи на любой участок тела. Динамика воздействия включает темп, амплитуду и траекторию распределения воздушной струи по поверхности тела и зависит от методики. Используются сканирующие воздействия на область поражения и точечное воздействие на очаг, круговые, змееобразные и зигзагообразные траектории перемещения воздушной струи.

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ:

- Хронические дегенеративно-дистрофические и воспалительные заболевания опорно-двигательного аппарата
- Хронические дегенеративно-дистрофические заболевания позвоночника
- Повреждение мышц, связок и сухожилий
- Консолидированные переломы костей

Методики проведения процедур

Лабильная методика применяется для равномерного умеренного охлаждения большой площади поверхности тела. Она реализуется направлением воздушного потока с расстояния 7-15 см и равномерным воздействием на обрабатываемую площадь круговыми или змееобразными движениями насадкой большого диаметра. Пациент испытывает чувство легкого жжения.

Стабильная методика используется для глубокого быстрого охлаждения ограниченной по площади поверхности тела (например, сустава и близлежащих тканей). Она реализуется направлением воздушного потока с расстояния 2-5 см, статическим воздействием или движениями с малой амплитудой насадки среднего и малого диаметра. Пациент испытывает чувство жжения, ломоты с последующим онемением в области воздействия.

Комбинированная методика применяется для комплексного воздействия и представляет собой сочетание лабильной и стабильной методик. Пациента необходимо удобно усадить на стул или уложить на кушетку на спину, на живот или на бок. Положение больного во время процедуры можно изменять. В кабинете желательно наличие двух теплых одеял для отграничения зоны охлаждения от остальной поверхности тела.

Длительность процедуры зависит от характера патологии и колеблется в среднем от 3 до 15 мин. Обычно курс лечения предусматривает проведение 5-15 процедур. Для купирования острой боли при травмах достаточно 1-2 процедур.

При ревматоидном артрите: используют лабильную методику, при которой площадь пораженного сустава охлаждается воздушным потоком равномерными круговыми или змееобразными движениями с расстояния 1-2 см от кожного покрова. Мощность воздушного потока дозируют в диапазоне 8-9-й ступени (1370-1550 л/мин). Продолжительность ежедневно проводимых процедур охлаждения коленных и голеностопных суставов не превышает 5 мин, мелких суставов кистей — 3 мин. Курс включает 10 процедур.

Последние исследования

Эффективность ЛКТ для лечения пациентов с заболеваниями ОДА доказана в исследованиях, выполненных в ФГБУ «Центральная клиническая больница с поликлиникой» УД Президента РФ, ФГБОУ «Военно-медицинская академия», ФГБУ «Санаторий «Сочи» Управления делами Президента РФ, ФГБУ «Научно- исследовательский институт ревматологии» РАМН, включающих 322 больных, находившихся на лечении при следующих заболеваниях:

- ревматоидный артрит (116 человек),
- остеоартроз (140 человек),
- локтевой (лучевой) эпикондилит (36 человек),
- пяточная шпора (20 человек),
- миофасциальные контрактуры (10 человек).

Наряду с медикаментозной терапией всем пациентам проводили курс локальной воздушной криотерапии по патогенетически обоснованным режимам.

Эффективность комплексного лечения больных с заболеваниями ОДА с включением локальной воздушной криотерапии составила у пациентов с различными нозологическими формами 69+88% и была значимо выше, чем в сопоставимых контрольных группах. Серьезных побочных эффектов локальной воздушной криотерапии, требующих прерывания лечения отмечено не было.

Таким образом, локальная воздушная криотерапия, выполняемая при помощи аппаратов КриоДжет (CrioJet Air), обладает высокой эффективностью у больных с заболеваниями опорно-двигательного аппарата.

Полную версию статьи читайте на сайте: ***www.csko.ru***

Высокие технологии низких температур

ЛОКАЛЬНАЯ ВОЗДУШНАЯ КРИОТЕРАПИЯ

Ревматология • Ортопедия • Травматология • Неврология • Физиотерапия • Спортивная медицина • Дерматология • Косметология • Фитнес

КРИОАППАРАТЫ CrioJet Mini и C 200

Эффекты применения

- Снятие острой и хронической боли, спазма
- Снятие воспаления, отёка
- Регуляция мышечного тонуса
- Улучшение двигательных функций
- Активизация метаболических процессов
- Повышение иммунитета
- Улучшение микроциркуляции
- Регенерация тканей

kpuotek Год осн. 1996 www.cryotec.ru

Москва, ул. Вавилова, 38 Тел.: +7 499 132 60 00 / 01 / 04 E-mail: info@cryotec.ru

ОПЫТ БЕЗЫНЪЕКЦИОННОГО ЛЕЧЕНИЯ остеоартроза суставов II-III степени

В июне 2008 года в Лиссабоне состоялся очередной конгресс EULAR (Европейской антиревматической лиги), на котором были предложены новые рекомендации по лечению остеоартроза коленных суставов.

Отличительной особенностью данных рекомендаций является то, что впервые указано модифицирующее действие на суставной хрящ таких лекарственных средств, как хондроитин и гиалуроновая кислота.

Недавно появилось новое эффективное медицинское средство для местного применения при остеоартрозе суставов Гиалгель, действующими веществами которого являются гиалуронат натрия с молекулярным весом 1100 кДа (80 мг), аквакомплекс глицеросольвата титана (Тизоль, 1600 мг), хондроитина сульфат (80 мг), экстракт босвелии (40 мг).

Гиалуронат натрия представляет собой несульфатированный гликозаминогликан, полисахарид животного происхождения. Применение гиалуроната натрия способствует повышению вязкости синовиальной жидкости, повышению связывания свободных радикалов, что увеличивает защитные функции хрящевой ткани. Замедление разрушения суставного хряща в комплексе с процессами восстановления гомеостаза синовиальной жидкости приводят к купированию болевых симптомов и регрессу явлений ограниченной подвижности в суставе.

Хондроитин сульфат — сульфатированный гликозаминогликан. Это вещество является стимулятором регенерации тканей, способствует удержанию воды и восстановлению амортизирующих функций хрящевой ткани. Хондроитин сульфат способствует синтезу и защите коллагена, который является структурной основой всех соединительнотканных структур.

Аквакомплекс глицеросольвата титана (Тизоль) — металлоорганический комплекс на основе титана. Тизоль обладает противовоспалительным действием, а наличие связанных молекул глицерина и атома титана обеспечивает протекторное, противоотечное и местное анальгезирующее действие, ускоряет репаративные процессы, обладает стерильностью и микробиологической чистотой. Основным свойством Тизоля является его транскутанная проводимость через мягкие ткани. Легкие молекулы он способен транспортировать на глубину до 12 см, тяжелые — до 7 см через различные ткани, включая костную. Тизоль доставляет в патологический очаг действующие вещества, не разрушает их и полностью высвобождает.

Экстракт босвелии способствует укреплению и восстановлению стенок сосудов, снижает признаки воспаления при артритах.

В.В.Поворознюк, Т.В.Орлик, С.В.Козицкая,
АМН Украины, Международный остео-артрологический центр

Полная информация о Гиалгеле и официальных дистрибьюторах представлена на сайтах производителя ***www.gialgel.ru и www.hyalgel.com.ua***
Тел. +7 (495) 543-64-30
+38 (044) 222-95-08
ГК «МедВэйв»

ОТЗЫВ

Установлено достоверно положительное влияние применения средства Гиалгель на выраженность и интенсивность болевого синдрома в коленных суставах, функциональное состояние и физическую активность пациентов, как во время терапии, так и в течение 2-х месяцев наблюдения. Применение Гиалгеля как модифицирующего средства при остеоартрозе коленных суставов является эффективным и безопасным.
Общая достоверная эффективность терапии ОА Гиалгелем оценивается величиной — более 80%.
Гиалгель сертифицирован в России, странах Европейского Союза (ЕС), Украине, Казахстане.

Об эффективности препарата

В клинике ГУ АМН Украины обследовано 40 пациентов 50-74 лет с первичным ОА II-III степени по Kellgren-Lawrence. В исследование включались женщины и мужчины с болевым синдромом по ВАШ 4-6 см.

Небольшое количество средства Гиалгель (половина содержимого одной тубы — 2 г) равномерно наносилось тонким слоем на очищенную кожу по окружности коленного сустава массирующими движениями без усиленного втирания 1 раз в 2 дня. Курс применения Гиалгеля составил 8 аппликаций, общий курс лечения — 16 дней.

Методы исследования

Оценка выраженности и динамики болевого синдрома в коленных суставах проводилась методом анкетирования с помощью опросника Мак-Гилла, визуально-аналоговой шкалы (ВАШ), уровень боли ежедневно оценивался пациентом индивидуально и фиксировался в дневнике боли.

Результаты исследования

В таблице 1 представлены результаты монотерапии Гиалгелем пациентов с ОА коленных суставов по стандартной шкале ВАШ. Достоверная эффективность терапии Гиалгелем превышает 80%.

Таблица №1.
Динамика выраженности болевого синдрома на фоне проводимого лечения по данным 11-ти компонентной ВАШ, баллы (M ± SD)

I группа				
Показатель	Период			
	До леч.	16 дней	1 месяц	2 месяца
ВАШ-1	5,50±1,10	4,38±1,86*#	3,47±1,73*#	3,31±1,65*#
ВАШ-2	5,19±1,17	4,13±1,82	4,13±2,26	3,38±2.02*
ВАШ-3	3,81±1,28	3,25±1,57	2,60±1,55*	2,00±1,63*#
ВАШ-4	7,06±1,77	6,88±1,86	6,27±1,39	5,38±1,80*
ВАШ-5	4,38±1,63	4,81±2,10	3,40±1,96 #	2,77±1,74*#
ВАШ-6	6,63±1,45	5,81±2,01	4,73±2,09*#	3,77±1,42*#
ВАШ-7	3,3 ±1,62	2,63±2,03 #	2,20±1,74*#	1,85±1,21*#
ВАШ-8	4,31±1,70	3,13±1,63*#	2,67±1,91*#	2,46±1,71*#
ВАШ-9	6,25±1,39	4,94±1,77*	4,53±1,73*#	4,38±1,04*#
ВАШ-10	6,25±1,53	5,06±1,91*	4,73±1,71*#	4,38±0,96*#
ВАШ-11	5,06±1,73	3,94±2,17*#	3,27±1,62*#	2,69±1,49*#

*Примечание: * и/или # — p<0,05 достоверные различия*

АЭРОСОЛЬГЕНЕРАТОР СОМ-04

галогенератор 4 поколения

В настоящее время в физиотерапии, реабилитации и оздоровлении, курортных услугах широко используется метод галотерапии.

Для реализации метода галотерапии ООО «СЗЦ «СОМ» предлагает создание регулируемого (управляемого) лечебного микроклимата галокамеры с возможностью дифференцированного назначения и постоянного контроля параметров аэродисперсной среды сухого соляного аэрозоля.

Для проведения регулируемой галотерапии ООО «СЗЦ «СОМ» разработал галогенератор четвертого поколения — Аэросольгенератор СОМ-04, позволяющий максимально полно регулировать основные параметры метода — концентрацию и дисперсность.

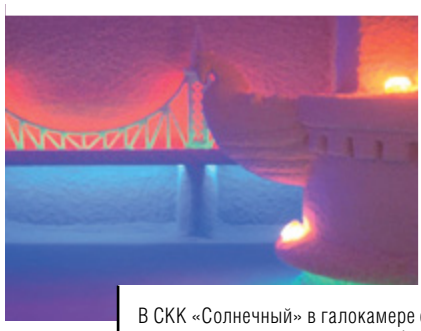
Управление концентрацией необходимо для обеспечения индивидуального подхода к назначению уровня лечебного воздействия в зависимости от индивидуальных особенностей пациента. Предыдущие модели галогенераторов (т.н. «третьего поколения» и др.) не имеют возможности управления концентрацией аэрозоля. Поэтому и для ребенка и для взрослого, больного астмой или ринитом, нет возможности выбрать и регулировать соответствующие уровни концентрации аэрозоля.

Аэросольгенератор СОМ-04 позволяет за короткий срок создавать необходимую концентрацию аэрозоля и регулировать ее с помощью встроенного микропроцессора. Аппарат автоматически настраивается под помещения разного объема и под различное количество пациентов на каждом сеансе галотерапии. При этом имеется возможность выбора любого среднего значения концентрации аэрозоля в диапазоне от 0,5 до 20 мг/м3 с шагом 1 мг/м3.

Аэросольгенератор СОМ-04 может комплектоваться выносным индикатором концентрации аэрозоля для автоматизации процесса регулирования производительности в режиме реального времени.

Другой важнейший параметр галотерапии — дисперсность. Именно частицы размером 1-5 мкм попадают в легкие и оказывают лечебное воздействие; при этом доля респирабельной фракции в аэрозоле должна достигать 90%.

Производимые сейчас аппараты со встроенной мельницей не гарантируют постоянную дисперсность аэрозоля. Учитывая, что соль — чрезвычайно твердый материал, ножи мельницы при работе тупятся, и это приводит со временем к неизбежному увеличению размеров частиц галоаэрозоля. Кроме того, для получения разных концентраций в таких аппаратах необходима разная продолжительность работы мельницы и, соответственно, изменяется помол соли.



В СКК «Солнечный» в галокамере от СЗЦ «СОМ» проводятся сезонные курсы галотерапии для профилактики острых респираторных заболеваний и гриппа. Таким образом, уровень заболеваемости острыми респираторными вирусными инфекциями снижается почти в 2 раза.

Стандартизовать методику позволяет использование специального высокодисперсного порошка хлорида натрия — «Аэросоль». Аэросольгенератор СОМ-04 также имеет специальное устройство для измельчения и дезагрегации, благодаря чему гарантируется стабильная дисперсность аэрозоля в лечебном помещении.

Аэросольгенератор СОМ-04 не требует дополнительных устройств подготовки соли, не нуждается в дополнительном обслуживании после каждого сеанса. С помощью микропроцессора возможно программирование частоты и длительности сеансов, автоматическое выключение аппарата, а также регулировка в Галокамере температуры, включение и выключение общего освещения и декоративной подсветки, вентиляции.

Аэросольгенератор СОМ-04 оснащен специальным фильтром для очистки воздушного потока, обладает низким уровнем шума и энергопотреблением, не превышающим 25 Вт.

Аэросольгенератор СОМ-04 компактен, имеет малый вес, современный дизайн и обладает высокой степенью надежности.

Первые 50 Аэросольгенераторов СОМ-04 и Галокамер на их основе предлагаются по специальной цене!

ООО «СЗЦ «СОМ» 197198, Санкт-Петербург,
ул. Блохина, д.12, тел.: (812)303-46-96, 303-46-76, эл. почта: stobmed@mail.ru; сайт:www.som-spb.ru

КОМПЛЕКСНАЯ РЕАБИЛИТАЦИЯ **после спортивных травм** НА КУРОРТЕ УНДОРЫ

Т.В. Прохорова, *д.м.н., директор санатория «Дубки», ОАО «Ульяновсккурорт», Ульяновская обл.*

Любого спортсмена в его карьере ожидают не только радость побед и награды, но и длительные утомительные тренировки и, увы, спортивные травмы. Реабилитация после травм должна включать в себя целый комплекс мероприятий и процедур, которые помогут пострадавшему спортсмену в самые короткие сроки восстановить физическое и психологическое здоровье, а также вернуть спортивную форму.

Реабилитационные мероприятия должны начаться как можно раньше, с тем, чтобы патологическая доминанта не стала ведущей в ЦНС, а возможности тканей к регенерации не снизились. Раннее начало реабилитационных мероприятий можно рассматривать так же, как вторичную профилактику осложнений основного заболевания. Лечебная база санаториев «Ульяновсккурорт» — курорта Ундоры дает возможность провести полную реабилитацию после оперативного лечения спортивной травмы или пройти комплексное консервативное лечение. Ундоры входят в список 18 уникальных курортов РФ и знамениты редчайшим сочетанием природных факторов (климат, три вида минеральной воды, голубая глина, грязи).

Задачи реабилитации на курорте направлены на уменьшение боли, отека, воспаления, нормализацию объема движений, артрокинематики, проприоцепции, увеличение силы и тонуса мышц, тренировку баланса, координации, выносливости, точности, необходимости для возврата на прежний уровень без ограничения функциональных возможностей. Кроме того, задачей является формирование программы, предотвращающей возможности повторного повреждения.

Важную роль в предрасположенности к травмам отводят психологическому состоянию спортсмена. Воздействие хронического стресса приводит к повышению мышечного тонуса, сужению полей зрения, ухудшению реакции, координации и внимания. К мероприятиям, нормализующим психоэмоциональную сферу относят:

- коррекцию психоэмоциональных расстройств;

- использование психологического консультирования;
- методики физиотерапии.

Одним из основных мест в восстановлении после травмы занимает лечебная физическая культура. Физические упражнения подбираются с учетом клинических показателей и поставленных задач. В начале этапа используются упражнения, направленные на восстановление общей работоспособности, создаются основы базовой подготовки, затем постепенно подключаются упражнения для развития основных физических качеств и средства специальной физической подготовки. Особое внимание уделяется упражнениям силового характера, а также упражнениям на гибкость в пораженной зоне. Переносимость физических нагрузок определяется как выявлением субъективных признаков переносимости нагрузки, так и объективными интегральными показателями ЧСС.

Залы ЛФК, тренажерные залы, бассейн с минеральной водой дают возможность с первых дней возобновить тренировочную программу, разработанную тренером и врачом. Специальные спортивные упражнения, отработка умений и технических навыков позволяют восстановить движения в полном объеме, вернуться к прежним показателям силы, амплитуды, скорости и ускорения движения в костных звеньях.

Особое значение в процессе реабилитации отводится упражнениям в водной среде. Двигательный водный тренинг оказывает огромный оздоровительный эффект при минимальных нагрузках. Методика занятий в бассейне строится исходя из патофизиологических механизмов нарушения различных систем при травмах и возможностей воздействия на эти механизмы. Несомненное значение имеет при этом механическое, гидростатическое, температурное влияние водной среды.

В реабилитации спортсменов широко используется уникальный местный лечебный природный фактор – кимериджская голубая глина. Благодаря своим теплофизическим свойствам, глина обладает мощным обезболивающим, противовоспалительным, рассасывающим действием, повышает защитные иммунные реакции и регенераторные возможности тканей. Особенно это важно при повреждении надкостницы и при переломах костей. При применении глины в этих случаях уменьшается тугоподвижность и увеличивается объем движений в суставах, ускоряется сращивание обломков.

Немаловажную роль в спортивной реабилитации играет наличие собственного радоно-терапевтического отделения в санатории имени В.И.Ленина. Радоновые ванны, в том числе и сухие, аппликации с радоном намного ускоряют время восстановления пораженного органа, стимулируя репаративные процессы в тканях. В здравнице также применяется новый метод лечения — кинезитерапия. При этом улучшается кровообращение в мускулатуре, улучшается питание костной и хрящевой ткани, т.е. создаются необходимые условия для их восстановления. Повышаются функциональные возможности слабых отделов КМС, активизируются восстановительные процессы.

Восстановление защитно-приспособительных механизмов у спортсменов с помощью физиотерапевтических средств обусловлено тем, что они снимают общую усталость и утомление мышц, стимулируют функции нервной и сердечнососудистой систем, повышается сопротивляемость организма к неблагоприятным условиям внешней среды.

Из физиотерапевтических методов успешно применяются магнито- и лазеротерапия, ультразвук, светолечение, синусомодулированные токи. Особенно хотелось бы отметить оздоровительное действие инфракрасной сауны. Благодаря непосредственному проникновению инфракрасных лучей в организм и усилению периферического кровообращения, происходит обильный приток крови к мышцам или «разогрев» мышц, что позволяет приступить к тренировкам или соревнованиям без предварительных затрат мускульной энергии. Увеличение интенсивности кроветворного процесса способствует ускорению метаболического обмена в организме, что в комплексе с нагрузкой ведет к набору мышечной массы в короткий срок. Это позволяет эффективнее формировать мышечный корсет, при отставании от графика спортивного режима

Залы ЛФК, тренажерные залы, бассейн с минеральной водой дают возможность спортсменам с первых дней возобновить тренировочную программу.

или после спортивных травм. При активном и регулярном спортивном режиме сеанс в инфракрасной сауне позволяет эффективно, за короткое время и в больших количествах выводить из мышц молочную кислоту, накопившуюся во время тренировок. Быстро исчезает эффект «забитости» мускулов.

На территории здравницы имеются теннисные и волейбольные площадки, уличные тренажеры, обустроенные беговые дорожки различной степени сложности и протяженности.

В январе 2013 года завершено строительство и введен в эксплуатацию горнолыжный спуск с двумя трассами. Спортивная оснащенность позволяет проводить на базе санаториев спортивно-тренировочные сборы. К примеру, в санатории им. Ленина в течение двух сезонов проводила тренировочные сборы Ульяновская хоккейная команда «Волга».

Повышению адаптационных возможностей и восстановлению функционального состояния спортсменов способствовали рационально организованный режим тренировок, сбалансированное экологическое питание, применение естественных физических факторов. Кроме длительных ежедневных тренировок спортсмены получали индивидуальные лечебные процедуры, подобранные коллегиально спортивным врачом и врачом санатория.

Значительную роль **в ускорении процесса восстановления** спортсменов (особенно при выраженном общем и локальном утомлении) играют следующие процедуры:

1. минеральные ванны
2. гидротерапия (ПДМ, вихревые, жемчужные, четырехкамерные ванны)
3. классический ручной массаж
4. рефлексотерапия по методике профессора Герасимова
5. иглорефлексотерапия
6. общая магнитотерапия на аппарате «Магнитотурботрон»
7. механический массаж стоп на аппарате «Марутака»
8. механический массаж на вибромассажной кровати «Нуга-Бест»
9. иппотерапия

Врачами курорта разработана и успешно применяется специальная программа по реабилитации повреждений костно-мышечной системы, в основе которой лежит использование местной кимериджской голубой глины, хлоридно-натриево-бромного рассола.

В проведенном нами исследовании изучалась клиническая эффективность комплексного воздействия природных факторов курорта для реабилитации последствий травм коленного сустава, являющихся наиболее частыми среди травм опорно-двигательной системы (10-24% от всех повреждений нижних конечностей). В выборку входили пациенты со спортивными и бытовыми повреждениями коленного сустава (подтвержденные тендовагиниты, лигаментиты).

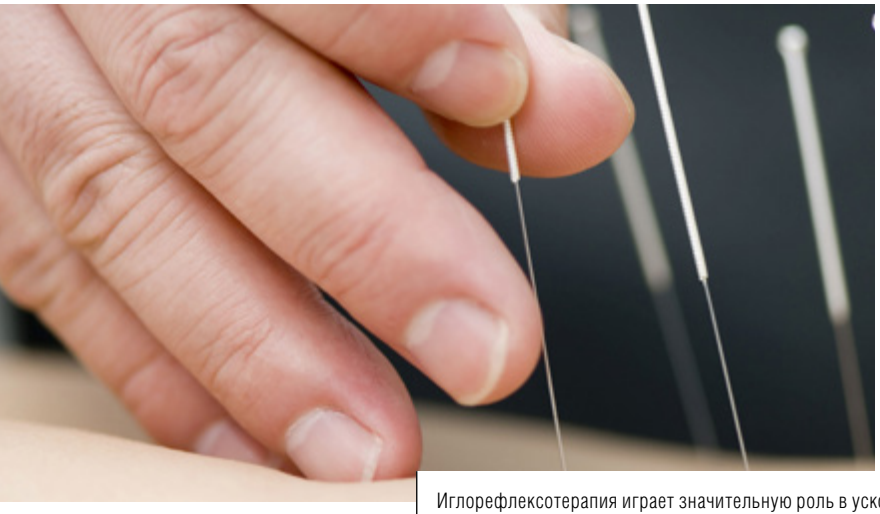
Группа исследуемых составила 30 человек: 19 мужчин, 11 женщин в возрасте от 18 до 35 лет. Пациенты были разделены на 2 группы. Первая группа (16 спортсменов) получала комплексное лечение по специальной программе реабилитации. Вторая группа (14 человек, имеющие аналогичные спортивным бытовые травмы коленного сустава) проходила лечение по другим программам. Давность травмы у всех исследуемых составляли от 2-х недель до 2-х месяцев. Курс лечения составлял 14-18 дней. Состояние травмированной конечности, а точнее степень восстановления ее морфофункциональных показателей, определялось по комплексу показателей:

- субъективная оценка выраженности болевого синдрома оценивалась по визуальной 100-миллиметровой аналоговой шкале (ВАШ);
- оценка функциональной активности изучалась по динамике индекса WOMAC – отечность пораженных суставов;
- весь процесс реабилитации выполнялся под контролем реовазографии нижних конечностей (реовазографический индекс, относительный объемный пульс).

В основной группе, где проводилась реабилитация по специальной программе, отмечалось уменьшение показателей болевого синдрома на 42% ($p<0,05$), утренней скованности — на 36%, суставного индекса — на 37 %, функционального индекса – на 16%.

В контрольной группе снижение показателя болевого синдрома отмечалось на 23%, утренней скованности — на 21%, суставного индекса — на 24%, функционального индекса — на 10%. В исследуемой группе отмечалось повышение реовазографического индекса на 39,2%. В контрольной группе реовазографический индекс увеличился на 24,4%.

Достоверно доказано, что комплексное использование местных природных факторов курорта Ундоры позволяет в целом повысить эффективность как лечения и реабилитации спортсменов с последствиями травм (в частности травм коленного сустава), так и качество жизни данной группы больных.



Иглорефлексотерапия играет значительную роль в ускорении процесса восстановления спортсменов после травм

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

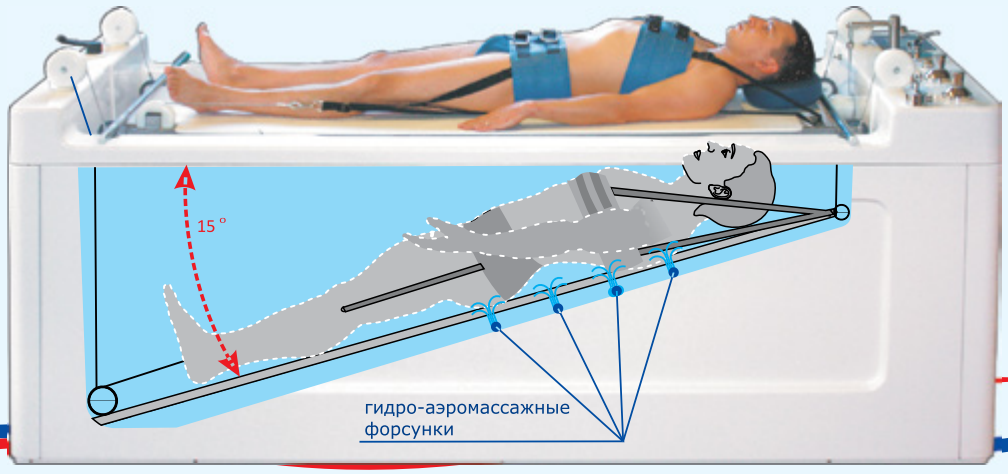
+7 (495) 772-30-58
(499) 256-84-55

Подробнее об аппаратах на www.csko.ru в разделе «Лечение»

«АКВАТРАКЦИОН»

ORMED

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЙ КОМПЛЕКС ДЛЯ ПОДВОДНОГО ВЫТЯЖЕНИЯ И ГИДРО-АЭРОМАССАЖА СО ВСТРОЕННЫМ ПОДЪЕМНИКОМ ПАЦИЕНТА



ЭЛЕКТРОННОЕ ШЕЙНОЕ И ПОЯСНИЧНОЕ ВЫТЯЖЕНИЕ

«Акватракцион» — это многофункциональный комплекс, который позволяет проводить подводное вытяжение позвоночника, **регулируемый** гидро-аэромассаж паравертебральных околопозвоночных мышц и процедуры подводного душа-массажа (ПДМ).

ВИДЫ ВЫТЯЖЕНИЯ:	• ШЕЙНОЕ • ПОЯСНИЧНО - КРЕСТЦОВОЕ
РЕЖИМЫ ВЫТЯЖЕНИЯ:	• ПОСТОЯННЫЙ • ПЕРЕМЕННЫЙ

Все комплектации комплекса включают электронную систему вытяжения, встроенный автоматизированный подъемник, каталку для пациента, ступени для ванны, ремни для пояснично-крестцового вытяжения в 2-х размерах и петлю Глиссона для шейного вытяжения — все для того, чтобы Вы получили полностью готовое к работе оборудование, не затрачивая лишних средств на закупку дополнительных опций.

ВОЗМОЖНОСТИ КОМПЛЕКСА:

ПАРАВЕРТЕБРАЛЬНЫЙ ГИДРО-АЭРОМАССАЖ:

НОВИНКА

- **Гидромассаж** расслабляет околопозвоночные мышцы для того, чтобы вытяжение проходило более легко и физиологично;
- NEW **Аэромассаж** подогретым воздухом («жемчужные ванны») тонизирует ткани и кожу, активизирует кровообращение, снимает боли в спине и ревматические синдромы;
- NEW **Гидро-аэромассаж** форсунками Magic воспроизводит эффект гейзера. Благотворно влияет на нервную систему, успокаивает, расслабляет, улучшает самочувствие;
- NEW **Ионизация воздуха** позволяет пациенту наслаждаться исключительно свежим воздухом в течение всей лечебной процедуры.

ПОДВОДНЫЙ ДУШ-МАССАЖ (ПДМ)

В разы повышает лечебный эффект тракции. При этом мышцы расслабляются и вытяжение происходит более легко и физиологично.

ЛЕЧЕБНЫЕ ЭФФЕКТЫ:

- **БЕЗОПЕРАЦИОННОЕ ЛЕЧЕНИЕ МЕЖПОЗВОНКОВЫХ ГРЫЖ** путем вправления грыжевого выпячивания и снижения (декомпрессии) внутридискового давления;
- лечение остеохондрозов, протрузий и других заболеваний позвоночника;
- устранение искривлений позвоночника;
- укрепление мышечного корсета позвоночника;
- улучшается кровообращение и трофика позвоночного столба.

ОРГАНИЗУЕТСЯ ОБУЧЕНИЕ РАБОТЕ НА ОБОРУДОВАНИИ НА БАЗЕ ДЕЙСТВУЮЩИХ ЦЕНТРОВ

Завод-изготовитель: НВП «Орбита», 450095, г. Уфа, ул. Центральная, 53/3,
8(347) 227-54-00, 281-45-13, e-mail: ormed@ormed.ru WWW.ORMED.RU

Материал предоставлен НВП ***«Орбита»***

МЕТОДИКА проведения **подводного вытяжения позвоночника**

Метод вытяжения позвоночника в воде получил широкое распространение в России и за рубежом при дискогенных радикулитах, начальных проявлениях болезни Бехтерева, деформирующем спондилезе и других заболеваниях позвоночника.

Расслабление мышц тела в теплой воде и уменьшение болей позволяют использовать некоторые из имеющихся методик и при выраженном болевом синдроме. Еще В.А.Лисуновым (1966, 1968) была разработана методика дозированного горизонтального подводного вытяжения позвоночника в ванне на помещенном в ней тракционном щите. До сегодняшнего времени для этого использовались примитивные приспособления, а также грузы. При этом сила вытяжения достигалась сразу, резко, что могло быть опасно и травматично для больного.

Современные возможности позволяют использовать для этой цели специализированное высокотехнологичное медицинское оборудование. Данные процедуры удобно проводить в автоматизированном комплексе для горизонтального подводного вытяжения и гидромассажа позвоночника со встроенным механизмом подъема пациента «Акватракцион». Перед проведением процедуры ванна комплекса наполняется водой температурой 34-36 °С.

При необходимости вытяжения поясничного отдела позвоночника пациента укладывают на ложе встроенного подъемника над поверхностью воды. На нижнюю часть его грудной клетки и на таз надевают пояса из прочной ткани ПВХ, ремни поясов прикрепляют к тросам вытяжения. С помощью кнопок подъемник плавно опускается, и пациент погружается в воду. Ванна имеет наклонное дно, и это позволяет экономить объем воды (до 30%), также при погружении больного вода полностью закрывает зону грудной клетки, что предотвращает ее остывание и дискомфорт пациента. Вытяжение на «Акватракцион» электронное, строго дозированное, все параметры вытяжения регулируются с жидкокристаллического пульта управления. При этом заданная сила вытяжения достигается в течение заданного времени, безопасно и комфортно для пациента. Перед началом процедуры настраиваются все необходимые параметры (сила, время, режим вытяжения, гидромассаж и др.). Вытяжение начинают с силы 5 кг, затем в течение 4-5 мин сила вытяжения увеличивается в щадящем режиме в виде предварительной (пробной) тракции до 25-35 кг. В конце процедуры силу уменьшают постепенно до 0. При каждой последующей процедуре силу тяги увеличивают на 5 кг и к 4-5-й процедуре доводят до 30-55 кг. Продолжительность процедуры — 20-40 мин, затем послепроцедурный отдых на кушетке; курс лечения включает 10-12 процедур*.

Ванна имеет наклонное дно, и это позволяет экономить объем воды (до 30%), также при погружении больного вода полностью закрывает зону грудной клетки, **что предотвращает ее остывание и дискомфорт пациента.**

В.Т. Олефиренко и соавт. (1981) предложен другой метод горизонтального вытяжения. Для адаптации больного к ванне (обычно наполненной минеральной водой) первые 1-2 процедуры проводят без вытяжения. Лечение начинают с нагрузкой 10 кг (2-3 процедуры), в дальнейшем груз постепенно увеличивают на 2-5 кг, в зависимости от переносимости процедуры, доводя его в конце лечения при возможности до 30 кг.

При необходимости вытяжения шейного отдела позвоночника голову больного фиксируют петлей Глиссона, ремни которой также крепятся к

**по методике Лисунова*

тросам вытяжения. При этом применяют значительно меньшую силу вытяжения и сокращают длительность процедуры.

В наклонное дно ванны «Акватракцион» встроены гидро-аэромассажные форсунки для повышения лечебного эффекта и расслабления околопозвоночных мышц и связок во время вытяжения. Форсунки расположены паравертебрально для того, чтобы максимально эффективно расслабить околопозвоночные мышцы, при этом вытяжение происходит более легко и физиологично. Можно выбрать различные виды процедур: гидромассаж; аэромассаж подогретым воздухом, помимо массажного эффекта тонизирует ткани и кожу, активизирует кровообращение; гидро-аэромассаж благотворно влияет на нервную систему, успокаивает, расслабляет, улучшает самочувствие; дополнительная ионизация воздуха позволяет пациенту наслаждаться свежим воздухом во все время лечебной процедуры.

По окончании процедуры пациента с минимумом движений перемещают в каталку, которая входит в комплект поставки. Высота каталки соответствует высоте бортика ванны

Дополнительно ванна комплектуется подводным душем-массажем (ПДМ) для подготовки пациента к тракции. С помощью ПДМ перед началом процедуры медицинский персонал может вручную массировать струей воды мышцы спины. Проведение такой процедуры в разы повышает лечебный эффект тракции. При этом мышцы расслабляются и вытяжение происходит более легко и физиологично.

Для безопасности комплекс оснащен аварийной пневмо-кнопкой, с помощью которой пациент может остановить процедуру в любой момент.

Комплексный подход предполагает покой пациента после процедуры. Исключаются нагрузки на релаксированные отделы позвоночника. В комплект поставки входит каталка, высота которой соответствует высоте бортика ванны. По окончании процедуры подъемник автоматически возвращают в исходное положение, и пациент с минимумом движений перемещается на каталку, где его накрывают простыней и он 20-40 минут лежит неподвижно. Покой пациента после вытяжения в разы повышает лечебный эффект от процедуры. Рекомендуется дополнительно надевать корсет или воротник Шанца (в случае проведения шейного вытяжения).

«Акватракцион» позволяет выбрать различные режимы вытяжения: дозированное постоянное или переменное, процедура вытяжения отображается на ЖК-мониторе пульта управления в реальном времени, заданные параметры можно менять даже во время проведения процедуры.

Комплекс применяется в условиях лечебных и лечебно-профилактических медицинских учреждений для лечения и предупреждения деформаций и повреждений позвоночника.

ОТЗЫВ

В «Центре восстановительной медицины и реабилитации «Пигмалион» (г. Барнаул) проведены исследования эксплуатационных и функциональных характеристик комплекса «АКВАТРАКЦИОН», говорит руководитель центра, к. м. н, Алексей Маликов. Показаниями к проведению вытяжения являлись: псевдорадикулитный синдром (седалищный), острые боли в пояснично-крестцовом и шейном отделах позвоночника в период обострения остеохондроза, грыжи межпозвонковых дисков с признаками компрессии корешков, спондиллолистезы с угрозой травмы корешков спинного мозга, травмы поясничного и крестцового отделов позвоночника.

Проведено комплексное обследование и восстановительное лечение у 11 пациентов, в возрасте от 46 до 63 лет. Преобладали мужчины при грыжах межпозвонкового диска в области пояснично-крестцового и шейного отделов позвоночника. Клиническая практика доказала, что применение комплекса для подводного вытяжения и гидромассажа позвоночника «Акватракцион» помогает сократить период реабилитации после операций и количество манипуляций на поясничном отделе позвоночника, а также значительно повышает качество жизни во время лечения. В комплексе лечебных мер уменьшается боль в шейном и поясничном отделах, благодаря равномерному распределению давления купируется воспалительный процесс и болевой синдром.

Таким образом, комплекс «Акватракцион» рекомендуется к применению в лечебно-профилактических учреждениях для лечения и профилактики заболеваний опорно-двигательного аппарата.

Подробную информацию обо всех аппаратах серии «ОРМЕД», в том числе комплексе «Акватракцион», методиках лечения и заключениях специалистов вы можете получить на сайте WWW.ORMED.RU

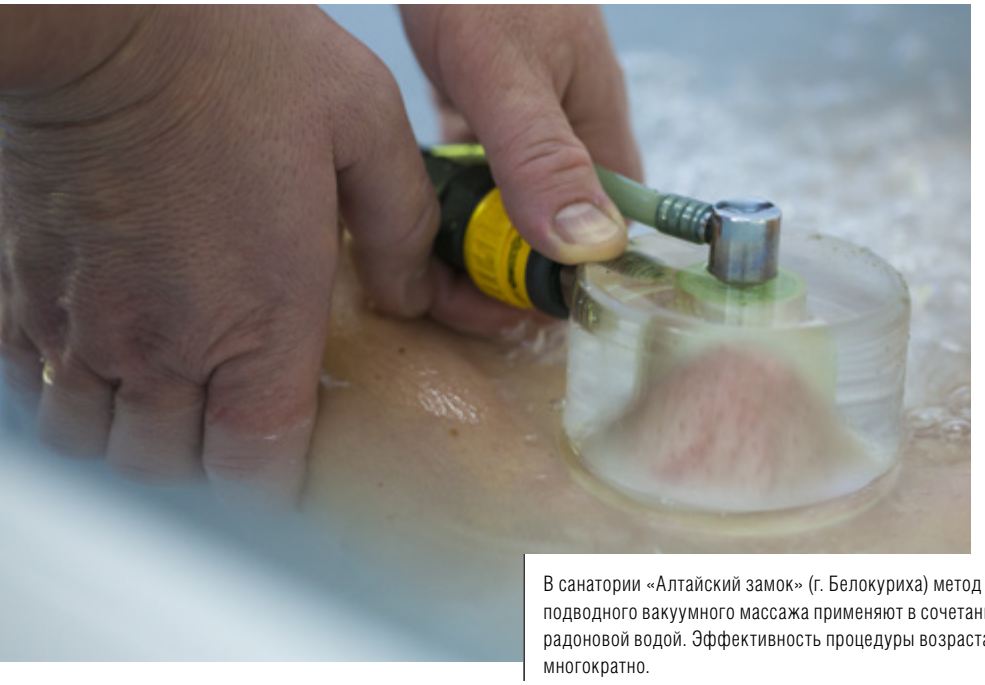
НВП «Орбита», *450095, г. Уфа, ул. Центральная, 53/3*
тел/факс: 8(347)227-54-00, 281-45-13,
8-800-700-86-96 (звонок по России бесплатный)
e-mail: ormed@ormed.ru

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

ОРГАНИЗОВАНЫ НОВЫЕ ОБУЧАЮЩИЕ ЦЕНТРЫ!
Научно-Внедренческое предприятие «Орбита» организует ежемесячное обучение персонала работе на оборудовании «ОРМЕД». Обучение проводится на базе работающих современных медицинских центров, длительное время использующих наше оборудование и имеющих собственные наработки и эффективные программы лечения позвоночника.

Подробности по телефону:
8(347) 227-54-00

РОЛЬ И МЕСТО ФИЗИОТЕРАПИИ в реабилитации



В санатории «Алтайский замок» (г. Белокуриха) метод подводного вакуумного массажа применяют в сочетании с радоновой водой. Эффективность процедуры возрастает многократно.

Е.Л. Никонов, И.С. Истомина, Н.Ю. Сарапулова,
ФГБУ «Поликлиника 1» УД Президента РФ, Москва

Реабилитация — это широкая и сложная система медицинских и социальных мероприятий, возведенных в ранг государственных задач и направленных на восстановления здоровья, нарушенных функций и трудоспособности больного.

Основными принципами реабилитации являются: раннее начало, комплексность (медикаментозная терапия, физиотерапия, ЛФК и психотерапия) и преемственность между этапами (стационар, санаторий – реабилитационный центр, поликлиника).

Для проведения реабилитационных мероприятий в Поликлинике 1 УДП создан отдел «Медицинской реабилитации и физиотерапии». Основной задачей отдела является разработка индивидуальных программ и проведение комплекса лечебных, реабилитационных мероприятий с использованием современного арсенала средств комплементарной медицины. В отдел входят: отделения физиотерапии, лечебной физкультуры, мануальной терапии и рефлексотерапии. Центральным звеном в отделе реабилитации является отделение физиотерапии.

До недавнего времени влияние физических факторов рассматривалось как действие неспецифических раздражителей, улучшающих адаптационные и компенсаторные возможности организма. В настоящее время физиотерапию рассматривают как область медицины, осуществляющую действие на организм природных и искусственно созданных (преформированных) физических факторов, применяемых для лечения больных, профилактики заболеваний и медицинской реабилитации, влияющую на патогенез заболевания.

Физиотерапия занимает одно из первых мест по использованию в реабилитации пациентов при различных нозологических формах. Это подтверждается данными анализа применения немедикаментозных методов в Поликлинике №1: физиотерапия 58%, ЛФК — 10% и рефлексотерапия — 31%. Не смотря на это, в последние годы в научной литературе и в основных документах (стандартах оказания медицинской помощи) речь идет только о физической реабилитации.

Физиотерапия — одна из наиболее интенсивно развивающихся областей клинической медицины. Это объясняется тем, что, во-первых, методы физио-терапии лишены побочных эффектов; во-вторых, неинвазивны, безболезненны, доступны, хорошо переносятся больными, в том числе детьми и пожилыми; доказана высокая эффективность при ряде заболеваний. В-третьих, стремительное развитие физиотерапии обусловлено тесной связью с достижениями в области технических наук, физики и химии.

При применении пневмокомпрессии и магнитотерапии сроки лечения пациентов с тромбофлебитом сокращаются в 2 раза.

В последнее время в физиотерапии широко используются аппараты биологической обратной связи (БОС). Биосинхронизированные, чаще с частотой пульса и дыхания, воздействия менее нагрузочны и более физиологичны, чем общепринятые методики, при этом оказывают более эффективное воздействие, не вызывая обострений. Уже не вызывает сомнений эффективность использования технологий и методов, основанных на явлении биологического резонанса. Известно, что даже низкоинтенсивные воздействия, при условии совпадения их частоты с эндогенными ритмами организма, сопровождаются выраженными физиологическими и лечебными эффектами. На практике этот принцип используется вполне успешно в лазерной терапии с определенной длинной волны, разные варианты КВЧ-терапии (миллиметровая терапия с фиксированной длиной волны, микроволново-резонансная терапия, информационная терапия, а также воздействие фоновым резонансным излучением). В настоящее время это направление успешно развивается в Поликлинике №1 и начинает использоваться в медицинских пунктах Совета Федерации и Государственной Думы.

В отделении физиоурологии Поликлиники №1 УДП РФ широко применяется КВЧ-терапия.

КВЧ-терапия является высокоэффективным методом симптоматического лечения пациентов с бактериальным и абактериальным простатитом с синдромом хронической тазовой боли. Так до начала курса лечения более 60% больных отмечают дискомфорт или боль при мочеиспускании и около 40% — выраженный болевой синдром. В процессе лечения, уже после 1-й процедуры количество пациентов с выраженным болевым синдромом уменьшается в 2,5 раза. После пятой процедуры исчезновение болей полностью отмечают 25% пациентов и 75% пациентов отмечают существенное уменьшение болевого синдрома. После 10 процедур у 75% пациентов боль проходила полностью и у 25% носила умеренный характер. При этом показатель дизурии снижается с 3,19 до 1,65, и существенно улучшается качество жизни пациентов в процессе физиотерапевтического лечения.

Еще одно из перспективных направлений физиотерапии — это сочетанное использование физических факторов. При сочетанном использовании физических факторов происходит потенцирование их физиологического и лечебного действия. Положительными моментами этого направления является то, что реже и медленнее развивается привыкание, сочетанные физиотерапевтические процедуры могут проводиться при меньших дозировках каждого из сочетаемых факторов, что уменьшает их нагрузочность на организм. Это позволяет сократить лечебный процесс во времени, делает его менее утомительным для больных, что очень важно в современных условиях. Одними из новых высокотехнологичных физических факторов являются электромагнитное излучение крайне высокой частоты в сочетании с электромагнитным излучением оптического и инфракрасного диапазона. В технологиях этих видов воздействия реализуется немедикаментозный способ высокоэффективной коррекции патологических сдвигов, способствующий активизации защитно-приспособительных механизмов, развивающихся на протяжении болезни и направленных на восстановление нарушенной саморегуляции организма.

Хорошо известны и успешно применяются такие сочетанные факторы, как магнитолазерная терапия, вакуумлазерная терапия, фонолазеротерапия, фотомагнитотерапия, электрофонотерапия, тонкослойные грязевые аппликации с магнитотерапией и др. В последнее время появляются новые сочетанные воздействия, например, подводный вакуумный массаж и др. В Поликлинике 1 с успехом используется метод сочетанной терапии — подводный вакуумный массаж от аппаратного комплекса «Аква Торнадо». Уникальный метод лечения, реабилитации и эстетической коррекции. В результате применения подводного вакуумного массажа получены хорошие клинические эффекты у больных гонартрозом и дорсопатией позвоночника. Отмечены анальгетический и спазмолитический эффекты при отсутствии побочных эффектов. Существенно увеличивается подвижность суставов, объем движений и повышается качество жизни пациентов. Одним из направлений в механизме лечебного действия является ликвидация нарушений в системе микроциркуляции под действием вакуумного гидромассажа. По данным исследования периферической системы кровообращения методом лазерной допплеровской флоуметрии (ЛДФ), которая осуществлялась с помощью лазерного анализатора капиллярного кровотока ЛАКК-01, отмечается нормализация тонуса артериол, улучшение кровотока в капиллярах и уменьшение застойных явлений в венулярном звене микроциркуляторного русла. Результаты лечения позволяют утверждать, что метод подводного вакуумного массажа является эффективным средством комплексной терапии и реабилитации больных с дегенеративными заболеваниями суставов и позвоночника.

Включение физических факторов в комплексное лечение различных заболеваний позволяет оптимизировать течение лечебного процесса путем влияния на механизмы саногенеза через нормализацию иммунного ответа, ускорение процессов клеточной пролиферации, усиление адаптационных возможностей организма. Причем использовать физические факторы возможно на всех этапах лечения: стационар, реабилитационный центр, санаторий, поликлиника и в домашних условиях.

О результатах лечения в условиях стационара, а также об его экономической эффективности можно судить на основании двух параметров: продолжительности пребывания больного в стационаре в днях (койко-день) и стоимости одного дня пребывания и лечения в стационаре. По литературным данным сроки пребывания больных в стационаре при тромбофлебите поверхностных и глубоких вен соответственно составляют при медикаментозной терапии 21±2 дня и 91±7 дней; в то же время при применении физиотерапии (магнитотерапия, пневмокомпрессия) они сокращаются в два раза: 10±2 дня и 31±6 дней. Изучение результатов лечения больных, прошедших предоперационную (за дня до операции) подготовку, включающую в себя воздействие низкоинтенсивного лазерного излучения (НИЛИ), показало достоверное снижение числа тромбоэмболических и раневых осложнений, что позволило уменьшить сроки стационарного лечения и постгоспитальной реабилитации. Раннее назначение (на 2-3-и сутки заболевания) ЭМИ миллиметрового диапазона у больных с острым деструктивным панкреатитом позволяет снизить средний срок пребывания в стационаре с 36±4,2 дня до 20,6±3,7 дня, а также смертность — в основной группе 6,4% больных при общебольничном показателе 20,1%.

Опыт применения миллиметровых волн (ММВ) у больных с острым нарушением мозгового кровообращения показал, что их использование в острой стадии способствует быстрому регрессу неврологической симптоматики

Опыт применения миллиметровых волн (ММВ) у больных с острым нарушением мозгового кровообращения показал, что их использование в острой стадии способствует быстрому регрессу неврологической симптоматики, хорошо переносятся больными, не имеет побочных эффектов, не дает осложнений. При включении ММВ в лечебный комплекс больных ишемическим инсультом восстановление речевых функций наблюдается в два раза чаще, чем при стандартном лечении, способствует более частому и более полному восстановлению трудоспособности.

Роль врача в оценке состояния больного, выборе режимов лечения исключительно велика и определяет успех лечения, особенно для тяжелых форм заболевания. Для повышения эффективности лечения создается программа реабилитации пациента с учетом особенностей заболевания, тяжести состояния пациента, его характерологических особенностей. Для этого внедряется метод электропунктурной диагностики, который позволяет использовать показатели электропроводимости кожи вблизи БАТ не только для диагностики, но и для получения его психологического типа. Одновременно электропунктурная диагностика дополняется данными параметров адаптационных реакций организма человека по данным лейкограммы (по Л.Х. Гаркави с соавт.) Использование экспресс-диагностики позволяет осуществить контроль (исходный, текущий и заключительный) за процессом лечения конкретного пациента, оценить правильность, адекватность выбранной терапии и ее эффективность.

Известно, что ответ организма на любое воздействие складывается из общих и местных реакций. Общие реакции — это реакции всего организма в целом. А организм человека является сверхсложной, иерархической, колебательной, саморегулирующейся системой. Такие системы, согласно теории поведения сложных систем, необыкновенно чувствительны к самым малым воздействиям. Подсистемы организма — менее сложные, и их чувствительность ниже.

На любое экстремальное воздействие — травма или психотравмирующая ситуация, – организм отвечает развитием острого стресса. Для острого стресса характерны: лейкоцитоз, анэозинофилия, лимфопения. Хронический стресс длится долго. Это может быть инфекционное заболевание или хроническое воспаление, или рост опухоли, или длительное воздействие токсических веществ. Для хронического стресса характерно: истощение и снижение уровеня глюкокортикоидов, при этом возрастает число эозинофилов, увеличивается свертываемость крови, в метаболизме преобладает процесс катоболизма, неизменным остается только низкое процентное содержание лимфоцитов в лейкограмме — меньше 20% (Гаркави, Уколова, 1990г.). Стресс неблагоприятен для организма. Способствует развитию болезней, старению и ранней смерти.

Исследованиями Л.Х. Гаркави с соавторами установлено, что в организме человека в ответ на различные по силе физиологические и патологические раздражители развиваются адаптационные реакции (АР): реакция тренировки (РТ), реакция активации (РА) и реакция стресса (РС). Реакция тренировки, реакция адаптации являются физиологическим ответом на различные по происхождению и силе раздражители. Они сопровождаются повышением неспецифической резистентности и приспособительного потенциала организма человека.

Эти процессы не влекут за собой значительного повышения энергетических затрат.

Реакция стресса относится к патологическим реакциям, при которых происходит снижение неспецифической резистентности организма и его адаптационного потенциала. Для своей реализации патологические реакции требуют значительных энергетических затрат.

Сложные нейроэндокринные изменения, характеризующие каждую из адаптационных реакций, получают определенное отражение в морфологическом составе белой крови. Это дает возможность использовать простые показатели для каждой из реакций, и, следовательно, осуществлять контролируемую неспецифическую терапию и управлять сопротивляемостью организма.

Реакция спокойной активации (содержание лимфоцитов 28-33%) способствует успешному лечению сердечно-сосудистых заболеваний, онкологических заболеваний, а также оздоровлению и профилактике. Чтобы вызвать реакцию активации и стойко ее поддерживать необходимо постепенно, нелинейно, волнообразно снижать величину действующего фактора…

Реакция повышенной активации (содержание лимфоцитов 34-40%) сопровождается секрецией глюкокортикоидов на уровне верхней границы нормы, поэтому противовоспалительное действие выражено, состояние иммунитета — высокая активность, психоэмоциональное состояние — настроение отличное, выражен оптимизм, работоспособность высокая, аппетит и сон хорошие. Вызывать и поддерживать реакцию повышенной активации целесообразно для активной профилактики, борьбы со старением и импотенцией, хроническим воспалением при различных заболеваниях. Данная реакция — реакция выздоровления!

Вызывать и поддерживать реакцию повышенной активации целесообразно для активной профилактики, борьбы со старением и импотенцией, хроническим воспалением при различных заболеваниях. Данная реакция — реакция выздоровления!

Лимфоцитоз, превышающий 40%, указывает на переактивацию адаптационных возможностей организма. Реакция переактивации — еще не болезнь, но появляются нарушения самочувствия и сна. У больных со злокачественными опухолями наблюдается ускоренный рост опухоли. Наличие подобных отклонений опасно тем, что на их фоне может легко произойти срыв адаптационного потенциала и развитие реакции стресса. В то же время при правильно подобранной терапии можно перевести данную реакцию в более благоприятную для организма.

Такая терапия получила название активационной терапии. Это целенаправленный и контролируемый вызов и поддержание в организме нужной адаптационной реакции.

Проведение такой терапии возможно только с использованием низкоинтенсивных физических факторов, таких как КВЧ-терапия, общая магнитотерапия, тонкослойные грязевые апапликации и др., а также настойкой элеутерококка или соком подорожника. Выбор первой дозы зависит от нозологической формы и состояния организма на момент лечения. Самую малую дозу нужно выбирать при стенокардии, гипертонической болезни и др. При острых и хронических воспалениях — первую дозу среднюю или верхнюю терапевтическую.

Высокая чувствительность к активационной терапии наблюдается при онкологии.

Современная физиотерапия играет важную роль в реабилитации как на стационарном, так и амбулаторном этапе лечения пациентов. Ее внедрение в лечебные программы позволяет значительно увеличить их эффективность и уменьшить сроки.

ДЕЗИНФЕКЦИЯ ВОЗДУХА
в присутствии людей!

ЭФФЕКТИВНОСТЬ
99,9%

Эффективные медицинские приборы для экологичной дезинфекции воздуха

Ультрафиолетовые лучи двух безозонных бактерицидных ламп, установленных в облучателях «КАМА», губительны в отношении патогенных бактерий, вирусов, грибов, спор и простейших.

Конструкторское решение, которое обеспечивает проточную дезинфекцию воздуха внутри корпуса облучателя, делает процесс абсолютно безопасным для людей, домашних животных и растений.

Технические характеристики

	ОБНР 2х8-01	ОрБН 2х15-01
Производительность при бактерицидной эффективности 95% по золотому стафилококку, не менее м³/час	20	65
Мощность, Вт	50	50
Масса, кг	4	5
Средний срок службы	5	5
Размеры, мм	565х121х121	750х150х150
Тип лампы PHILIPS	TUV 8W – 2 шт.	TUV 15W – 2 шт.

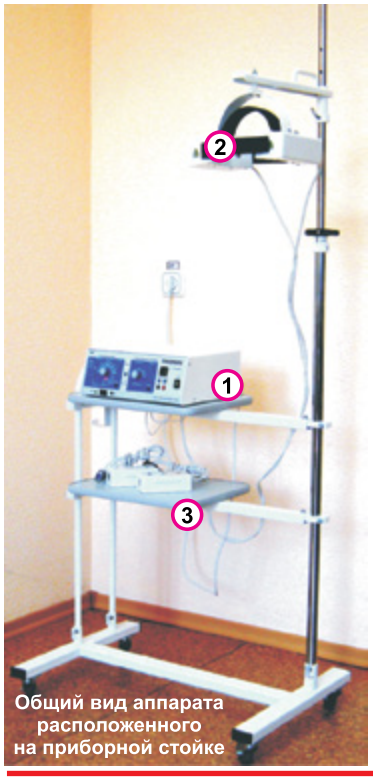
Бактерицидные облучатели «КАМА» — это качество оборонных технологий по доступной цене от производителя с гибкой системой скидок!

ФКП «Пермский пороховой завод», тел. (342) 250-17-76, 250-18-15, e-mail: diakam@yandex.ru; www.fkpppz.ru

"ТРАНСКРАНИО" - аппарат для динамической магнито - лазерной терапии (сочетание обоих факторов воздействия в бегущем режиме)

trima®

Магнито-лазерный комплекс - это новое качество физиотерапии благодаря сочетанию бегущего магнитного поля и ИК-лазерного излучения в бегущих режимах.



Общий вид аппарата расположенного на приборной стойке

Основными показаниями к применению комплекса являются:

- **острые нарушения мозгового кровообращения (ОНМК) по ишемическому типу** (ранний и поздний восстановительный период инфаркта мозга);
- **ОНМК по геморрагическому типу** (поздний восстановительный период внутримозгового кровоизлияния);
- **последствия нарушений мозгового кровообращения;**
- **когнитивные нарушения;**
- **последствия ЧМТ;**
- **дисциркуляторная энцефалопатия** (гипертоническая, атеросклеротическая, смешанного типа) с различными проявлениями вестибулокохлеарных нарушений;
- **головные боли, невралгии и невропатии черепных нервов.**

Кроме того "ТРАНСКРАНИО" применяется:

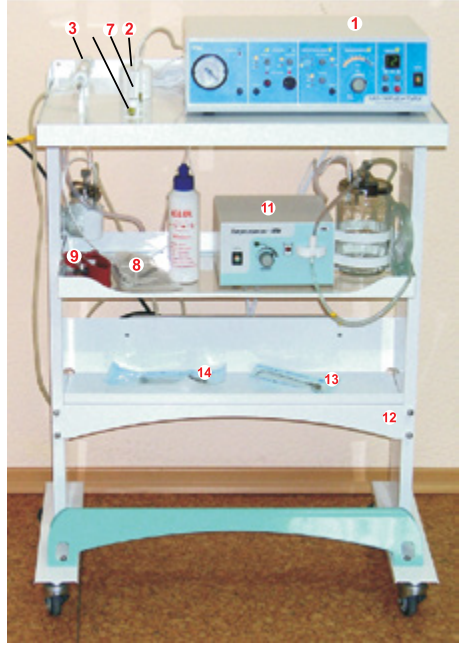
- в кардиологии - для лечения гипертонической болезни I и II степени, нарушения микроциркуляции;
- в оториноларингологии - для лечения нейросенсорной тугоухости, ушного шума, вестибулярных нарушений;
- в педиатрии, эндокринологии - при гипоталамическом синдроме пубертатного периода, диабетической ангиопатии и полинейропатии, вегетативных дисфункциях (автономная нейропатия), ожирении (метаболический синдром), ДЦП (спастическая форма), реабилитации часто болеющих детей;
- в гинекологии - для лечения: психовегетативных нарушений при климактерическом синдроме, гипоталамо-гипофизарного бесплодия, синдрома поликистоза яичников при ожирении ;
- в офтальмологии - при глаукомной нейропатии, частичной атрофии зрительного нерва.

расположение взрослого пациента во время процедуры

1. Электронный блок аппарата
2. Излучатель бегущего ИК-лазерного излучения и бегущего магнитного поля (БМП) "Оголовье" для сочетанного магнито-лазерного воздействия на ЦНС
3. Излучатель бегущего ИК-лазерного излучения и бегущего магнитного поля (БМП) парный призматический для воздействия в области суставов и позвоночника

АППАРАТНЫЙ КОМПЛЕКС КАП "ПАРОДОНТОЛОГ"

Впервые разработан аппаратный комплекс - **рабочее место пародонтолога** с подвижной стойкой на которой размещается сам электронный блок с набором физиоинструментов,слюноотсос, набор сменных электродов, насадок.



Комплекс позволяет:

- проводить вакуум-массаж десен **по методу Кулаженко** (до 0,8 мм.рт.ст.);
- сочетание вакуум-массажа с К-лазерной терапией, (λ=0,65 мкм);
- К-лазерную терапию внутрикорневую (λ=0,65 мкм);
- ИК-лазерную терапию, (λ=0,86 мкм), ;
- магнитотерапию бегущим магнитным полем, (B=30 мТл; f_1=50;100; f_2=1-15 Гц);
- электро- и депофорез, (ток до 5 мА)

Показания:

- **пародонтит генерализованный, периодонтиты**;
- **пародонтоз** ;
- **гингивиты катаральный и гипертрофический**;
- **альвеолиты, пульпиты**;
- **одонтогенные воспалительные процессы**;
- **болевой синдром после пломбирования**;
- **перелом нижней челюсти**;
- **воспалительные явления краевого парадонта после ретракции десны**;
- **заболевания височно-нижнечелюстного сустава, глосситы, глоссалгии**.

1-Электронный блок комплекса;
2-Излучатель бегущего импульсного магнитного поля;
3-Манипуляционный держатель;
4-Сменный стеклянный наконечник;
5-Световод;
6-Лазерный модуль красного диапазона;
7-Лазерный модуль ИК-диапазона;
8-Набор активных электродов для электрофореза;
9-Пассивный электрод для электрофореза;
10-Кабель для подключения электродов;
11-Блок слюноотсоса;
12-Столик передвижной;
13 - Насадка для К- лазерного облучения канала через поверхность зуба или вскрытую полость;
14 - Насадка для внутриротового К-лазерного облучения

Разработчик и изготовитель ООО "ТРИМА"
410033, г. Саратов, ул. Панфилова, 1.
Тел./факс: (8452) 450-215, 450-246, 340-011.
trima@overta.ru www.trima.ru

***ООО «Waterplay Rus»** — эксклюзивный авторизованный дистрибьютор Aquagym Ltd., UK в России Москва, ул. Садовническая, 82/4, Аврора Бизнес Парк. Тел.: 7 (495) 649-06-93, e-mail: info@aquagym.ru, www.aquagym.ru*

AQUAGYM —

уникальный комплекс для восстановления, реабилитации и оздоровления

Упражнения в воде являются важной составляющей гидротерапии, способны коренным образом изменить функциональное состояние опорно-двигательного аппарата, нервной и кардиореспираторной систем, оптимизировать психоэмоциональный статус человека.

Вода создает наиболее благоприятные условия для тех пациентов, кто хочет восстановить здоровье, похудеть и поддерживать мышцы в тонусе. Эффективность занятий в водной среде повышается в несколько раз, по сравнению с занятиями на суше, а нагрузка на органы и системы организма становится более физиологичной. Именно поэтому пожилым людям, беременным женщинам, людям, имеющим проблемы с позвоночником, кровеносной системой и суставами, показаны тренировки в воде. А ведь именно они являются основным контингентом санаторно-курортных учреждений.

Составление программ двигательной активности в бассейне требует не только участия в процессе грамотного специалиста, но также установки в бассейне специализированного оборудования. Использование специальных тренажеров в бассейне санаторно-курортного учреждения позволит эффективно и без риска тренировать все системы организма пациентов.

Пожилым людям, страдающим заболеваниями суставов, занятия в воде помогут не только постепенно адаптироваться к физическим нагрузкам, но и разработать подвижность суставов конечностей. Пациентам, страдающим лишним весом, обеспечен быстрый результат от тренировок, поскольку похудение происходит за счет преодоления сопротивления воды. Благодаря тому, что большая часть тела скрыта водой, полные люди чувствуют себя увереннее и комфортнее. Профессиональные тренажеры Aquagym превратят любой бассейн глубиной более 1,1 м в водный тренажерный зал, который будет одновременно выполнять функцию эффективного спортивно-тренировочного и медико-реабилитационного комплекса. При тренировках на тренажерах Aquagym задействуются выталкивающая сила и сопротивление воды для обеспечения минимальной нагрузки на суставы, снижения травмоопасности и обеспечения правильной работы сердечно-сосудистой системы.

Комплекс Aquagym включает 8 съемных компактных тренажеров, которые легко устанавливаются

ЛИНЕЙКА ТРЕНАЖЕРОВ AQUAGYM

AquaStepper — акватренажер для упражнений на мышцы ног

Обеспечивает нагрузку преимущественно на мышцы ягодиц, икр и бедер. Позволяет проводить эффективную кардиореспираторную разминку. Вода помогает пользователю безопасно и комфортно проводить тренировки любой сложности. Отсутствие ударов, характерных для упражнений на обычном степпере, благотворно сказывается на суставах и мышцах. Расположение тренажера регулируется индивидуально под каждого пользователя.

AquaClimber — акватренажер лестница

Обеспечивает нагрузку на мышцы ягодиц, бедер, икр, рук и туловища. Позволяет прорабатывать в равной степени как верхнюю, так и нижнюю часть тела. Упражнения позволяют проводить энергичную кардиореспираторную разминку, способствуют улучшению циркуляции крови в организме, что помогает предотвратить возникновение целлюлита и бороться с жировыми отложениями.

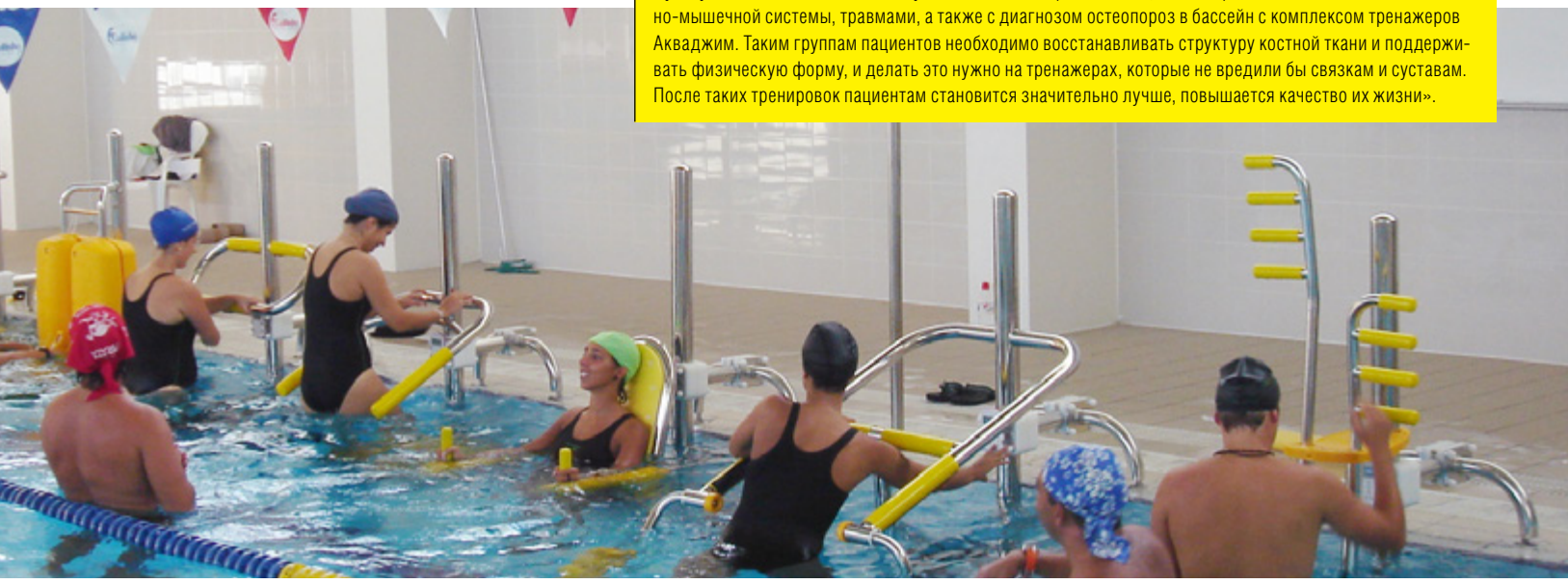
AquaRower — гребной акватренажер

Позволяет проводить эффективную тренировку всего тела, а также сердечно-сосудистой и дыхательной систем. Особенно рекомендован людям с проблемами опорно-двигательного аппарата. Использование подводного сидения создает сопротивление, дающее пользователю возможность управлять нагрузкой. Расположение тренажера настраивается индивидуально под каждого пользователя.

AquaStrider — акватренажер для ходьбы в воде

Обеспечивает нагрузку на мышцы ног, икр, ягодицы и область поясницы, помогает тренировать сердечно-сосудистую и дыхательную системы. Расположение тела под прямым углом позволяет сосредоточить работу над мышцами внутри и снаружи ног. Интенсивность упражнений легко изменяется. Занятия на тренажере стимулируют возврат венозной крови в сердце, снижают риск застаивания крови в нижних конечностях.

Врач реабилитационного центра: «Мы часто направляем пациентов с различными патологиями костно-мышечной системы, травмами, а также с диагнозом остеопороз в бассейн с комплексом тренажеров Акваджим. Таким группам пациентов необходимо восстанавливать структуру костной ткани и поддерживать физическую форму, и делать это нужно на тренажерах, которые не вредили бы связкам и суставам. После таких тренировок пациентам становится значительно лучше, повышается качество их жизни».



и извлекаются из воды с помощью специального гидравлического подъемника. Акватренажеры позволяют максимально эффективно использовать площадь бассейна и при этом создать новые прибыльные услуги для всех категорий пользователей. Главное, выбрать правильный вид упражнений, эффективный именно для конкретного пациента (исходя из типа телосложения, обмена веществ, образа жизни). При этом необходимо учитывать следующие показатели, характеризующие состояние организма во время нагрузки: деятельность сердца; частоту дыхания; внутреннюю температуру и температуру кожи; мышечную деятельность.

ТРЕНИРОВКИ НА АКВАТРЕНАЖЕРАХ ПОКАЗАНЫ ДЛЯ:

- реабилитации и укрепления мышц при заболеваниях опорно-двигательного аппарата;
- укрепления сердечно-сосудистой системы;
- улучшения нейромышечной координации;
- подготовки, восстановления после беременности;
- коррекции избыточного веса;
- профилактики респираторных заболеваний;
- улучшения психоэмоционального состояния.

ПРЕИМУЩЕСТВА ТРЕНАЖЕРОВ AQUAGYM:

- безопасность и физиологичность тренировок;
- позволяют задействовать мышцы, которые редко используются при обычных тренировках;
- выталкивающая сила воды ускоряет тренировку разных частей тела за счет большего разнообразия движений;
- отлично подходят для программ снижения веса за счет более высокого расхода энергии.

Все акватренажеры имеют **встроенный таймер** для контроля времени тренировки

AquaPulldown — акватренажер для подтягиваний и отжиманий

Обеспечивает нагрузку на мышцы спины, плеч, бицепсов, груди и трицепсов. Плавные упражнения с минимальной нагрузкой на позвоночник создают комфорт и безопасность. Пользователь может легко изменять нагрузку. Упражнения на тренажере помогают повысить тонус и укрепить мышцы, тренировать сердечно-сосудистую систему, добиться эффективного снижения веса и увеличения мышечной массы тела.

AquaAbs — акватренажер для упражнений на пресс

Тренажер предоставляет набор основных упражнений для комплексной тренировки пресса и ног.

Продуманный дизайн спинки гарантирует, что тело находится в удобном положении.

Упражнения на тренажере помогают укрепить мышцы пресса, насытить ткани кислородом, добиться эффективного снижения веса и увеличения мышечной массы тела.

AquaCycle — водный велотренажер

Обеспечивает нагрузку на мышцы ног и ягодиц. Упражнения способствуют укреплению мышц, в том числе и сердечной мышцы, улучшают дыхательные процессы, что благотворно влияет на обмен веществ, обеспечивают укрепление нервной системы, насыщение тканей кислородом, избавление от лишнего веса. Сидение может регулироваться индивидуально под рост каждого пользователя. Нагрузка на тренажере увеличивается с помощью специального клапана.

AquaTwister — акватренажер для поворотов корпуса

Позволяет сконцентрироваться на тренировке мышц рук, предплечья, боковых, грудных мышц, мышц спины ягодиц. Упражнения на тренажере помогают повысить тонус и укрепить мышцы торса, проводить энергичную кардиореспираторную разминку и избавиться от лишнего веса, улучшить координацию движений. Вода обеспечивает естественную поддержку тела и придает сопротивление для получения необходимого тренировочного эффекта.

Шатер-трапеция (300x300 см)
2 521 руб.*

Кресло-шезлонг складное с наклоном (61x62x110 см)
1 332 руб.*

Детская площадка «Росинка» (500x400x350 см)
38 180 руб.*

Средство для уборки льда TOR (пакет 1,8 кг)
109 руб.*

Лопата №17, движок в сборе М121
455 руб.*

Качели в ассортименте
от 5 000 руб.*

Качели «Торнадо»
11 211 руб.*

Стол круглый (пластик)
689 руб. *

Стул (пластик)
289 руб. *

Культиватор бензиновый
9 240 руб.*

Газонокосилка электрическая (ширина хвата 41,5 см, травосборник 50 л, вес 19 кг, мощность 1 600 Вт)
5 336 руб.*

Кровать раскладная (для дополнительного места в номерах)
952 руб.*

Снегоуборщик Patriot Garden PS 2200 E (электрический)
6 442 руб.*

Мангал-коптильня с крышей (85 кг)
11 489 руб.*

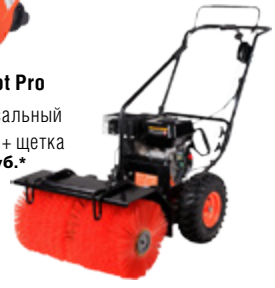
Комфорт отдыхающих — наша работа!

В компании «Отдых с комфортом» HORECA

Вы ЛЕГКО и БЫСТРО подберете

для Вашего учреждения:

- Лежаки-шезлонги, зонты для пляжа и зоны кафе на улице
- Детские игровые площадки, надувные батуты, бассейны
- Комфортную пластиковую мебель, садовые качели
- А также все необходимое для облагораживания и уборки парковой территории (свиперы, снегоуборщики, лопаты, культиваторы и газонокосилки)



Свипер Patriot Pro 777S, универсальный снегоуборщик + щетка
26 962 руб.*

Шезлонг «Норд» деревянный (105x62,6x86 см)
1 199 руб.*

Снегоуборщик Patriot PS 700
15 652 руб.*

Скамейка пластиковая (150 см)
1 610 руб.*

Конвектор электрический TEC.E1 E 1000
от 1 705 руб.*

* — указаны оптовые цены

+7(495) 542–76–69, +7(499) 343–02–35,
+7(901) 546–40–51, otdohniteopt@yandex.ru,
www.otdohnite.su, www.otdohnites.com,
www.88003333782.ru