Журнал для специалистов санаторно-курортной отрасли

Как организовано **питание на круизном лайнере** «Costa» с. 22

Интервью с Дмитрием Богдановым: «Так получилось, что **наши цены на путевки стали лучшими в России**...» с.12

4 (18)
2013

С°К'О''

Санаторно-курортная отрасль

www.csko.ru

...УНИКАЛЬНЫЙ

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

Читайте продолжение на **с. 42**

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.karipain.org

HUR
HEALTH & FITNESS EQUIPMENT

ГОРИЗОНТАЛЬНЫЙ СТЕППЕР

SCIFIT

STEPONE

для реабилитации после заболеваний, травм и операций

ПРЕДНАЗНАЧЕН для проведения щадящих кардиотренировок тренировок людям с ограниченными возможностями или с нуждами реабилитации двигательных функций после травм или болезней, а также для маломобильных групп населения — пожилых людей и пользователей в колясках.

ПРЕИМУЩЕСТВА

- Регулируемая (задаваемая) длина шага;
- Адаптирован для людей с ограниченными возможностями (сиденье снимается для доступа на коляске);
- Наличие информации о тренировке в виде обратной связи на экране тренажёра;
- Возможность выгружать данные на USB устройство через специальный порт с возможностью дальнейшей распечатки;
- Цветной 18-сантиметровый жидкокристаллический экран.

ГАРАНТИЯ 3 ГОДА НА РАБОЧИЕ ЧАСТИ

ГАРАНТИЯ 5 ЛЕТ НА РАМУ

Стандарты качества: сертификат Ростеста

www.scifit.su

+7(804)333-45-07 (звонок бесплатный)

Содержание

Поздравления ..... **с. 2**

Новости ..... **с. 4**

Тренды. Новинки. Инновации ..... **с. 6**

Обмен опытом
В «Знании» — сила! ..... **с. 12**

Мнение эксперта Законы привлекательности в туриндустрии ..... **с. 16**

Инофомационные технологии
Медицинские информационные технологии: новые возможности для санаториев ..... **с. 18**

Инновационные технологии приходят на помощь врачам: «АРМ медицинского диспетчера» ..... **с. 19**

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

Фотоотчет Организация питания на круизном лайнере «Costa» ..... **с. 22**

Программный комплекс «Диетпитание» для организации лечебного питания ..... **с. 24**

Организация досуга
Записки молодого режиссера. Или как нескучно отпраздновать Новый год в санатории ..... **с. 30**

9 рецептов создания новогодней атмосферы в санатории ..... **с. 32**

Спа и Велнесс
Эффективное средство для бальнеологических и spa-процедури ..... **с. 34**

Терренкур «Остаться в живых» (производственный роман) ..... **с. 40**

Лекарственная терапия Опыт безынъекционного лечения остеоартроза суставов ..... **с. 42**

Терапия Санаторий «Жемчужина Кавказа»: мы за инновации! ..... **с. 44**

Ударно-волновая терапия в лечении заболеваний опорно-двигательного аппарата ..... **с. 46**

Водолечение Принципы оснащения водолечебницы ..... **с. 48**

Создание оздоровительного кабинета в санатории на базе аппаратного комплекса «Акваторнадо» ..... **с. 52**

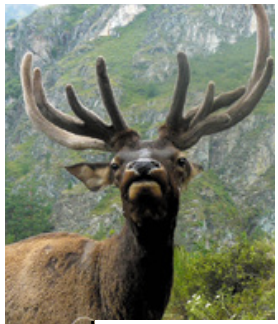
Кардиореабилитация
Горизонтальный степпер StepOne ..... **с. 54**

Реабилитация Тракционная терапия: от Гиппократа до «Ормеда» ..... **с. 56**

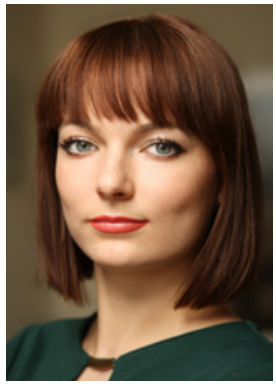
Ценные рекомендации по применению криотерапии ..... **с. 60**

Аквафитнес Акватренажеры: безопасная нагрузка для пациентов санаториев ..... **с. 62**

Тема номера: Основные составляющие СПА-сервиса в санаторно-курортных учреждениях .. **с.35**



Реабилитационные технологии с применением пантомагниевого комплекса «Витапант» **с. 64**



Дорогие читатели!

На пороге Нового года каждого из нас греет мысль о том, что он сделал окружающий мир чуточку лучше. Без постоянного развития и движения вперед наша жизнь была бы бессмысленной.

Менять существующую реальность в лучшую сторону можно в рамках своего места работы. Советую вам постоянно расширять горизонты: оглядывайтесь по сторонам, смотрите, что и как делают в смежных с вами сферах — гостиничном, ресторанном бизнесе. Думаю, вы почерпнете массу бесплатных полезных идей для развития своих учреждений. Именно с этой целью в декабрьском номере журнала «СКО» была опубликована статья по организации питания на круизном лайнере «Costa».

Наш журнал — единое информационное пространство, которое сплачивает руководителей санаторно-курортных учреждений всей страны. Рекомендую вам не запираться в стенах своих учреждений, а делиться успешным опытом, рассказывать на страницах нашего журнала о том, какие моменты вам удалось усовершенствовать в своих учреждениях.

Сердечно поздравляю вас с наступающим Новым годом! Желаю, чтобы в этом году вы легко воплотили в жизнь все задуманное!

Мария Денисова,
выпускающий редактор

Журнал **«Санаторно-курортное оснащение»** №4(18), зима 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

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

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

Поздравления

Александр Николаевич Разумов

Дорогие друзья!

Оглядываясь на события прошедшего года, можно с уверенностью сказать, что в целом наметился позитивный сдвиг в сторону коммерческого развития курортов (в основном благодаря утрате социальной значимости санаторно-курортного лечения).

Возникновение коммерческой составляющей заставляет санатории активно конкурировать на рынке услуг между собой, и при прочих равных условиях платежеспособные пациенты выберут учреждение, обладающее наилучшими материально-техническими, кадровыми и рекреационными ресурсами. И если рекреационные ресурсы — это данность для курорта, то материально-техническую базу необходимо развивать, используя современные инновационные технологии, научный и кадровый потенциал. Если в санатории преобладает прогрессивная стратегия развития, сочетаемая с эластичной ценовой политикой, конкурентоспособность и привлекательность для пациентов учреждения возрастает в разы. Важной составляющей в развитии любой организации является информированность. Безусловно, ценным инструментом для обогащения знаний являются научно-практические периодические издания, одним из которых является молодой, но уже востребованный в профессиональной среде журнал «Санаторно-курортная отрасль», сотрудники которого активно и творчески находят, обрабатывают информацию и предлагают ее в корректной, адекватной, беспристрастной форме. География журнала постоянно расширяется, что позволяет поставщикам инновационного медицинского оборудования и создателям новейших перспективных здоровьесберегающих методик доносить знания, необходимые санаториям для увеличения эффективности работы.

С удовольствием поздравляю редакцию журнала «Санаторно-курортная отрасль» с Новым годом, желаю авторам и всем читателям здоровья и благополучия! Ждем новых интересных публикаций!

Александр Николаевич Разумов,
директор ГБУЗ «МНПЦ медицинской реабилитации, восстановительной и спортивной медицины Департамента здравоохранения Москвы», академик РАМН, проф., г.Москва

Уважаемые коллеги!

Заботиться о здоровье нации — это благое, но, к сожалению, нелегкое дело. Особенно сейчас, когда отрасль переживает не самые лучшие времена. Поэтому хочется выразить признательность и уважение всем руководителям санаторно-курортных учреждений, которые тратят массу энергии и сил, чтобы своими силами улучшить ситуацию в своих здравницах. Вы — настоящие бойцы! Желаю вам терпения на этом поприще, неиссякаемой энергии и любви к своему делу. Искренне надеюсь, что наши общие усилия сохранят курортную отрасль, как эффективнейшее звено отечественного здравоохранения, аналогов которой в мире просто нет.

С Новым годом!

Николай Афанасьевич Стороженко,
президент Национальной курортной ассоциации, президент Всемирной федерации водолечения и климатолечения, г. Москва

Алексей Александрович Зайцев

Дорогие коллеги, друзья, читатели!

Примите наши самые искренние поздравления с наступающим 2014 годом и светлым праздником Рождества Христова! Последние мгновения уходящего года — это пора подведения итогов, оценки пройденного пути, они наполнены раздумьями о грядущем, мечтами и планами. В новый 2014 год мы вступаем с надеждой на лучшее и с уверенностью в своих силах. Мы верим, что самые смелые замыслы осуществятся, труднейшие проблемы будут решены, а надежды сбудутся. Пусть в 2014 году результатом всех ваших начинаний будет успех, а удача — вашей постоянной спутницей!

Искренне желаем крепкого здоровья, душевной гармонии, поддержки верных друзей и внимания близких! Пусть в ваших домах царят мир и благополучие, будьте здоровы и счастливы!

Ольга Александровна Бокова,
генеральный директор ООО «ПСКК «Машук Аква-Терм»
Наталья Ивановна Глухова,
главный врач, г. Железноводск

Уважаемые коллеги!

От всей души поздравляю вас с наступающим Новым годом! Этот замечательный, всеми любимый праздник объединяет нас, наполняет светлыми надеждами и создает атмосферу радости и счастья.

Пусть ощущение от этого праздничного дня останется с вами и после Нового года и будет напоминанием о том, что только вместе мы преодолеем все трудности. Надеюсь на плодотворное сотрудничество коллективов санаторно-курортных учреждений с профильными НИИ курортологии и физиотерапии по разработке и внедрению новых медицинских технологий во благо здоровья россиян.

Примите, дорогие коллеги, искренние пожелания доброго здоровья, душевного равновесия, успехов в благородном труде, новых достижений, реализации планов и конкретных дел по укреплению здоровья населения России. Пусть грядущий год принесет в каждую семью мир и согласие, благополучие и уют, а тепло семейного очага согревает в самые трудные минуты!

Алексей Александрович Зайцев,
директор ФГБУН «Томский НИИ курортологии и физиотерапии, ФМБА России», г. Томск

Уважаемые коллеги!

Прошедший год для коллективов санаторно-курортных организаций был более чем успешным как в научной, так и лечебной деятельности. В настоящее время Минздравом РФ разработаны проекты Концепции дальнейшего развития санаторно-курортной отрасли в РФ, стандартов санаторно-курортного лечения по всем существующим классам заболеваний, приказов Минздрава России «О порядке организации санаторно-курортного лечения», «Об утверждении перечня медицинских показаний и противопоказаний для санаторно-курортного лечения», реализация которых позволит повысить результативность оказываемых медицинских услуг. Наше ведомство понимает, что без активного участия коллективов санаторно-курортных организаций реализовать намеченные ведомством планы будет невозможно. Мы рассчитываем на ваше участие в деле дальнейшего развития санаторно-курортного лечения в стране, оздоровления населения РФ.

Сердечно поздравляю вас с наступающим Новым одом. Желаю дальнейших творческих успехов в вашей благородной деятельности и с глубокой признательностью отмечаю ваш большой вклад в сохранение и дальнейшее развитие курортного дела в нашей стране. Желаю вам успехов в достижении поставленных целей, здоровья вам и вашим близким!

Наталья Борисовна Корчажкина,
проф., главный внештатный специалист Минздрава России по санаторно-курортному лечению, г.Москва

Наши дорогие и любимые клиенты!

Скоро наступит самый чудесный праздник в Году! В его предверии мы от всего сердца хотим пожелать вам и вашему санаторию найти свой путь к процветанию!

Знайте, что чудеса случаются с теми, кто верит в них и при этом сам не ленит\ся их творить!

С Новым годом и пусть все у вас получится!!!

Всегда ваша «Вита Техника»

ВИТА ТЕХНИКА

НОВИНКИ!
медицинской техники
на сайте — www.marimed.ru

1. Лазерные часы «Свет жизни» - аппарат облучения крови (в корпусе наручных часов)
2. VACUMED - установка вакуумной терапии (борьба с сосудистыми заболеваниями)
3. KEGEL Hnj 500 - тренажёр мышц тазового дна (лечение, профилактика, диагностика)
4. Superstream-A - гигиенический комплекс (промывание кишечника, орошения, озонирование)
5. PROVIX UB CAM PRO - видеоотоскоп 8 типов сменных насадок, программное обеспечение
6. ProPulse® NG - электронный ирригатор для промывания ушей (слухового прохода)
7. OMOM•MiroCam•Olympus - Капсульная эндоскопия (исслдование ЖКТ)
8. AQUATOR - оборудование для подводного вакуумного гидромассажа

ООО «МариМед» — эксклюзивный дистрибютор

Консультации 8 800 700 80 45 все звонки бесплатно market@marimed.ru

Юрий Барзыкин, вице-президент Российского союза туриндустрии

В санаторно-курортных зонах предложили разрешить застройку

Минздрав России подготовил соответствующие поправки в законодательстве. Согласно им, места, обладающие природными ресурсами для лечения различных заболеваний, потеряют статус особо охраняемых объектов. Соответственно, большинство ограничений на строительство в этих зонах будет снято. Если сейчас в «первой зоне санитарной охраны» природных лечебных ресурсов не допускается никакая деятельность, кроме работ по их охране, то в случае принятия поправок там разрешат прокладывать инженерные сети, возводить туристско-рекреационные и спортивные объекты и даже полностью застроить территорию.

Вице-президент Российского союза туриндустрии Юрий Барзыкин высказал мнение, что такое послабление может закончиться уничтожением ценных природных объектов, например, минеральных источников. Представители «Гринпис России» отмечают также, что почти сняты ограничения на строительство во «второй и третьей зоне санитарной охраны». В результате могут оказаться полностью застроенными многие пока еще свободные участки Черноморского побережья и других курортных районов.

В санатории «Русь» лечат пациентов музыкой

Санаторий «Русь» в Горячем Ключе стал первой в России здравницей, где проходят сеансы варганотерапии. Открытие медицинского кабинета состоялось 26 ноября.

После долгих исследований врачи убедились, что музыка этого инструмента исцеляет многие недуги. Достигнуты положительные результаты в лечении заболеваний центральной, вегетативной нервной системы, конверсионных расстройств. Прослушивание варгана оказывает антидепрессивный, антистрессовый, антипсихотический эффект. Оно также показано при психовегетативном синдроме, которым страдает до 70% населения страны, рассказал основатель методики — врач-психотерапевт Матвей Афанасьевич Алексеев. Помимо Матвея Афанасьевича сеансы варганотерапии будет проводить его супруга — врач-невролог Елена Васильевна.

Врачи считают, что при прослушивании такой музыки головной мозг вырабатывает серотонин — гормон настроения, за счет которого достигается лечебный эффект. По статистике, варганотерапия дает положительный результат в восьми случаях из десяти, независимо от возраста пациента.

Источник: www.hiseason.org

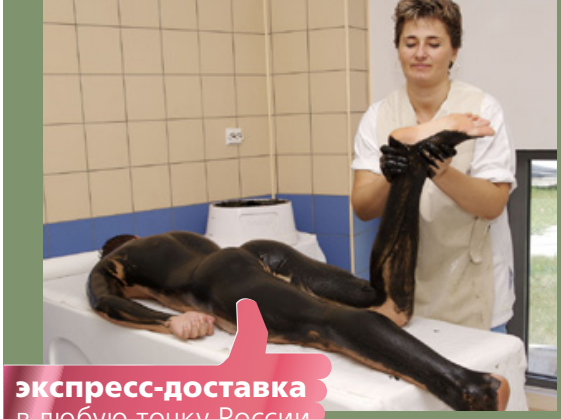
ЖИДКИЕ КОНЦЕНТРАТЫ ДЛЯ ВАНН spitzner ИЗ ГЕРМАНИИ

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

Эксклюзивный представитель в России ООО «Альпен Фарма»:

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

www.alpenpharma.ru spitzner.alpenpharma.ru



экспресс-доставка
в любую точку России

МАКСИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО ПОКАЗАНИЙ
для лечения всевозможных болезней у людей любого пола и возраста!

Применение грязей лечит всю систему кровообращения, заболевания ЛОР-органов, опорно-двигательный аппарат, ЖКТ, невралгии, болезни мочеполовой системы, ВСЕ, не связанные с «онко» женские и мужские болезни, последствия травм и оперативных вмешательств и кожные заболевания.

Богатая практика применения в программах лечения пожилых людей и детей!

Грязи рекомендованы в программах реабилитации пожилых людей — эффективны при лечении суставов, невралгий, грыж позвоночника, венозной недостаточности.

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) 541–56-60

Так вот ты какой — клиентоориентированный подход!

Одна пара с детьми провела несколько дней в отеле Ritz-Carlton во Флориде. Вернувшись домой, семья обнаружила, что любимый жираф их сына по имени Джоши остался в отеле. Пришлось немножко солгать сыну: «Джоши в порядке, — говорили ему родители, — он просто решил отдохнуть подольше».

В этот же вечер им позвонил менеджер отеля и сообщил, что игрушка у них. Мужчина поведал менеджеру об истории, которую пришлось рассказать сыну, и попросил его сфотографировать Джоши у бассейна, чтобы предоставить владельцу жирафа доказательства. Менеджер согласился и повесил трубку.

Спустя два дня семья получила по почте самого Джоши и несколько фотографий: Джоши у бассейна, Джоши и друзья (другие игрушки) и Джоши в спа-салоне. Не стоит упоминать, что семья теперь останавливается только в этом отеле, если случается бывать во Флориде. Создавайте такие условия для клиентов, чтобы они просто не могли не рассказать друзьям об этом. Только так можно достигнуть успеха в сфере обслуживания!

Крис Хёрн глава консалтинговой компании Mercantile Capital Corporation (Флорида)

А у Вас есть онлайн-бронирование путевок?

Разработчики программных комплексов для санаториев снова радуют! В последней версии программного комплекса «Кинт: Управление санаторием» была добавлена система онлайн-приема заявок на путевку от пользователей.

«Мы воплотили эту функцию, потому что большая часть клиентов сейчас предпочитает бронировать путевку не по телефону, а прямо через Интернет, — говорит специалист компании Иван Малюгин. — Мы можем помочь санаториям, у которых еще нет функции онлайн-бронирования на сайте разработать удобную форму анкеты и настроить дизайн этой анкеты в соответствии с фирменной стилистикой. Затем ссылка на эту форму помещается на сайт санатория — и все, теперь клиенты могут напрямую на Вашем сайте забронировать путевку!»

В форме-заявке будут отражены следующие параметры: Ф.И.О. гостя, с кем он приедет, каковы примерные даты заезда-выезда и количество дней пребывания в санатории. Клиент также может написать свои пожелания к уровню комфорта номера, к лечебной программе или виду из номера. Вся эта информация сохраняется в программе и в дальнейшем обрабатывается менеджерами санатория.

Связаться со специалистами для консультации:
тел. +7(3412)91-25-00

e-mail: office@kint.ru
www.kint.ru

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ЖУРНАЛ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ
САНАТОРИЕВ

Санаторно-курортная отрасль

ОТКРЫТА ПОДПИСКА НА 2014 ГОД!

Комплект из 4-х номеров
(годовая подписка)
ВСЕГО **1 290** руб

Это единственный практический журнал, в котором можно найти советы и идеи для развития санаторно-курортных учреждений..

Оформить подписку
вы можете, оплатив счет, позвонив или написав в редакцию:
тел.: +7(34377)7-26-04, 111@csko.ru, www.csko.ru

Рекомендуем оформить сразу несколько комплектов для:

- директора, главного врача санатория;
- руководителя отдела маркетинга;
- руководителя отдела реализации путевок;
- заведующего лечебным отделением;
- заведующего медицинским спа-центром.

Лучшие статьи 2013 года!

- «Лучшая реклама — это наши гости!» (интервью с руководителем отдела маркетинга ЗАО «Курорт «Ключи»)
- О какой путевке мечтают Ваши клиенты?
- В «Знании» — сила! (интервью с директором санатория «Знание»)
- Законы привлекательности в туриндустрии

Как спасти положение, если клиенты жалуются?

Санаторий «Лихвинские воды»: рай для беременных

Диетпитание в современном санаторно-курортном комплексе

«Машук Аква-Терм»: 8 заповедей успешного курорта (интервью с главным врачом, Натальей Ивановной Глуховой)

Самый полезный журнал, *по мнению директоров санаториев*

НОВИНКА!

2 082 €

Мини Тензор (Mini Tensor)

Малогабаритный переносной тренажер Мини Тензор предназначен для реабилитации пациентов с различными заболеваниями опорно-двигательного аппарата. Работа аппарата заключается в создании регулируемой нагрузки при разработке суставов и мышц. Тренажер прост в использовании, удобен в эксплуатации, имеет небольшие габариты и вес.

Виды упражнений:

- концентрические, эксцентрические и изометрические упражнения;
- сгибание – разгибание всех суставов верхних и нижних конечностей;
- проприоцептивная стабилизация суставов;
- восстановление утраченного диапазона движений путем циклических сгибаний / разгибаний конечностей.

Технические характеристики:

Регулировка нагрузки: подключение от 1 до 6 резиновых шнуров (нагрузка от 1 до 30 кг)
Размеры: 104 x 30 x 19 см
Вес: 12 кг

Имитатор ходьбы «ИМИТРОН»

НОВИНКА!

Медицинский тренажер для ходьбы, предназначенный для реабилитации (кинезотерапии) при парезах, параличах нижних конечностей, ДЦП, а также при двигательных расстройствах после травм и заболеваний спинного и головного мозга.

Принцип действия заключается в том, что пациент с помощью обеих рук (или хотя бы одной) приводит в движение механизм, который двигает нижние конечности, имитируя процесс ходьбы. Вертикальная позиция туловища удерживается специальной системой стабилизации. Эффект от занятий сравним с эффектом от лыжной ходьбы для спортсмена — задействуются практически все мышцы. Происходит пассивная проработка мышц и суставов ног, а также тренировка мышц верхнего плечевого пояса, спины и живота, общее повышение тонуса.

Имитрон полностью воспроизводит процесс ходьбы, даже если пациент совсем не может передвигаться самостоятельно.

от 184 000 руб.

«Диамаг» — новое слово в реабилитации постинсультных больных

27 190 руб.

Аппарат для транскраниальной магнитотерапии ДИАМАГ (Алмаг-03) рекомендован к применению в санаторно-курортных учреждениях, основным лечебным профилем которых является восстановление после различных нарушений мозгового кровообращения.

«Диамаг» поддерживает 4 программы лечения: №1 и 2 — заболеваний головного мозга и остеохондроза шейного отдела позвоночника, №3 — глаз, №4 — болезни Паркинсона. Аппарат поставляется в комплекте с чехлом, амортизатором и индикатором магнитного поля.

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

сайт:

www.вита-техника.рф

эксперт, который поможет

подобрать медицинское оборудование для санатория!

Более 600 наименований
медицинской техники для санаторно-курортного лечения

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

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

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

ООО «Компания «Вита Техника»
Полный спектр медоборудования для санаторно-курортного лечения
Тел. +7(34377)7-40-97, 7-41-02, 7-29-80, эл. почта: info@vt66.ru

ВИТА ТЕХНИКА

** Данная информация представлена не для всех моделей оборудования*

в фойе

Пусть гости Отдыхают

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

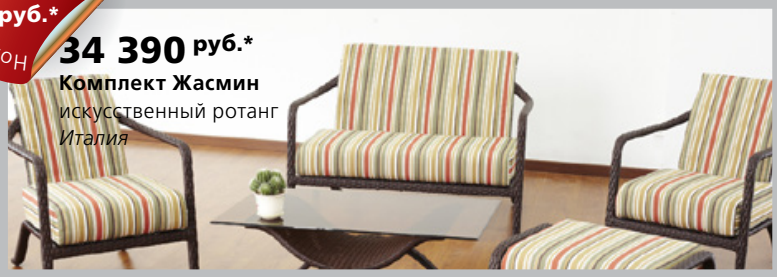
otdohniteopt@yandex.ru
www.otdohnite.su
www.otdohnites.com
www.88003333782.ru

Отдых с комфортом

вся мебель плетеная и сделана из искусственного ротанга

Новая цена! 22 937 руб.* Новая цена!

34 390 руб.*
Комплект Жасмин
искусственный ротанг
Италия



12 951 руб.*
Комплект Патио
натуральный ротанг
Индонезия

Новая цена! 5 962 руб.* Новая цена!

6 365 ру
Кресло Папасан
970x1150x980 мм
натуральный ротанг
ручная работа
Индонезия

Стулья и кресла от Российского 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! 3211 руб.* Новая цена!

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

3 581
«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

В «Знании» — СИЛА!

Подготовила **Мария Денисова**

Согласитесь, побеседовать с интересным человеком, у которого свой незатертый взгляд на вещи, всегда приятно. Как раз с одним из таких меня недавно свела жизнь. Дмитрий Богданов — известный блогер, ресторатор, издатель, предприниматель. Всего и не перечислишь… А в данный момент Дмитрий Владимирович является еще и руководителем крупнейшего в г. Сочи санатория «Знание». Он не понаслышке знает о проблемах курорта и о специфике работы в санаторно-курортной сфере в этом регионе и с охотой делится опытом управления.

Дмитрий Владимирович Богданов, *генеральный директор санатория «Знание», г. Сочи*

— Дмитрий Владимирович, Вы — прогрессивный и талантливый руководитель. Поделитесь со своими коллегами из отрасли, какие самые важные шаги Вы сделали, когда пришли к управлению санаторием «Знание».

— Санаторий «Знание» — один из известнейших санаториев в Сочи… Однако в декабре 2011 года, когда собственники пригласили меня заняться данным объектом, ситуация была не из лучших. Тяжело дались кризисные 2009-2011 годы — загрузка санатория в июле была 53%, в мае — около 30%, а несколько месяцев в году — всего 3%…

При этом здравница явно испытывала кризис из-за недостатка финансирования. Наблюдался 80%-ный износ сетей, мебель в номерах была старая, телевизоры 1997 года покупки — всего не перечислишь. Проблем было явно больше, чем возможностей. И ведь не ехал клиент в зимний Адлер, ни за какие коврижки не ехал!

Первым делом мы привели цены в соответствие со скромными бытовыми условиями. И так получилось, что наша цена стала лучшей на санаторно-курортное лечение в России — всего 990 рублей в сутки, уже с питанием, диагностикой, лечебными процедурами. Кстати, лечебных процедур мы предоставляли нашим гостям столько, сколько им требовалось по состоянию здоровья, а не на смешную сумму в 200 рублей, которая была заложена на лечение в путевке.

Далее мы отремонтировали часть номерного фонда, зал столовой, основные коммуникации. В этот момент мы очень бережно

распределяли средства, ведь их катастрофически не хватало.

— ***С какими сложностями Вам приходится сталкиваться ежедневно?***

К сожалению, в санаторно-курортной отрасли немало глобальных проблем. Основными я считаю низкую культуру наших сограждан в плане заботы о своем здоровье; отсутствие государственной политики по поддержке здоровья граждан; высокие цены на авиа- и железнодорожные билеты из регионов в Сочи; а также слабый уровень подготовки руководителей среднего и высшего звена.

В качестве решений мы ведем активную просветительскую работу по разным регионам, выезжаем с презентациями, участвуем в выставках, активно публикуем статьи в печатных СМИ и на популярных интернет-порталах. Работаем с чиновниками, объясняем, рассказываем о необходимости санаторно-курортного лечения. Объединяемся с наиболее активными деятелями Российского союза туриндустрии, ведущими туроператорами.

Мы стараемся постоянно повышать профессиональный уровень своего персонала — начиная с поездок руководителей отделов по наиболее успешным здравницам страны (любим направлять своих в санатории «Плаза» Кисловодска и Железноводска) и вплоть до посещения отелей и зарубежных медицинских клиник. Регулярно организуем семинары и тренинги по сервису и клиентоориентированности, которые проводят известные и зарекомендовавшие себя специалисты.

Валовая выручка санатория в текущем году планируется на уровне 310-315 млн рублей при вместимости санатория – 400 номеров.

— Дмитрий Владимирович, каким, на Ваш взгляд, должен быть российский санаторий, чтобы человек туда поехал, предпочитая его зарубежным курортам?

— На деле, хорошее санаторно-курортное лечение в России намного дешевле, чем медицинские услуги такого же профиля и уровня за рубежом. Сейчас в Сочи здравницы предлагают путевки с лечением в невысокий сезон по цене от 1080 до 1300 рублей, а престижные санатории типа «Южного взморья» — всего от 1400 рублей. По подсчетам, только проживание и питание обходятся сейчас в тысячу рублей. Соответственно, при такой стоимости путевки гость всего за 200-400 рублей в день получает прекрасный набор из массажей, ванн и других процедур. Этот комплекс услуг в его родном городе обойдется ему примерно в 2500-3000 рублей в день! Не меньше! А ведь в санатории есть еще и климатолечение, и море рядом… Так что выбор в пользу российских здравниц в этом плане очевиден.

На мой взгляд, многие россияне предпочитают ездить за границу, потому что санатории не совсем правильно работают с информацией. Порой они некорректно оформляют свои предложения и этим обманывают ожидания клиентов, неправильно формируют ценовую политику. Многие не умеют решать конфликтные ситуации и оперативно реагировать на жалобы своих гостей. В большинстве случаев эти проблемы решаемы — достаточно подкорректировать информационную составляющую, обучить персонал грамотно разрешать конфликтные ситуации.

— На сайте санатория «Знание» озвучена цена за стандартный курс лечения от 1200 рублей на человека. Как вам удается поддерживать качество питания, лечения на хорошем уровне за эту цену?

— Руководители здравниц зачастую просто не могут подсчитать реальную себестоимость путевки. Потому и цены сумасшедшие… Я убежден, что при правильном подходе к делу, здравница может работать по цене реализации путевок от 990 до 1500 рублей в сутки и при этом оказывать достойный уровень сервиса и качественное лечение. Но это возможно только при круглогодичной загрузке. А клиенты есть! Их столько, что все санатории России никогда не смогут принять и обслужить всех желающих. Но за 4300 рублей в сутки народ на санаторно-курортное лечение не поедет!

— Какие, на Ваш взгляд, у современных здравниц есть пути для получения стабильных источников дохода?

— Задача любого санатория — восстанавливать здоровье. Она и задает основной вектор развития. Надо грамотно расширять перечень медицинских услуг, поднимать уровень сервиса. Но не нужно при этом хвататься за все подряд. Ведь посмотрите, что сейчас происходит — один санаторий не отличишь от другого! А это прямая недоработка менеджмента здравницы. Стране необходимы узкопрофильные санатории. Чтобы одни санатории, к примеру, специализировались бы на лечении заболеваний женской половой сферы, другие были лучшими в лечении неврологических заболеваний, третьи — патологий опорно-двигательного аппарата. Четвертые пусть занимаются профилактикой бронхолегочных заболеваний и т.д. Здесь в пору вспомнить изречение знаменитого маркетолога Джека Траута «Позиционируйся, или умри!».

— Расскажите подробней о специализированных программах «Серебряный возраст» и «Антистресс», которые позволили существенно увеличить загрузку санатория «Знание» в трудные для него времена…

— Путевка в санаторий — это слишком общее понятие, а люди любят, когда предложение подготовлено именно для них. Поэтому мы и разработали специализированные программы с понятными всем названиями: «Серебряный возраст», «Антистресс», «Молодой ветеран»… Сделали буклеты, в которых подробно рассказали, какие виды процедур включены в программу, каков ожидаемый эффект. Стоит подчеркнуть, что именно по этим программам к нам стали приезжать местные жители. И это архиважно!!! Как можно санаторию работать в том или ином городе и, при этом, не быть востребованным для местного населения?!

Рекламировались ли мы? Конечно! Нельзя просто создать интересное предложение, а потом сидеть в ожидании того, что туристы сами узнают о нем и приедут. Каналы продвижения этих специализированных программ были стандартные: сотрудничество со всеми ведущими печатными изданиями Юга России и, отчасти, с печатными СМИ Москвы, интернет, новостные сюжеты по местному ТВ, приглашения на рекламные туры партнеров и представителей целевых аудиторий. Эти меры позволили нам получить хороший экономический эффект.

— Как-то Вы сказали, что курорт Сочи прогадал в своей маркетинговой политике… Как Вы думаете, каковы составляющие успешного продвижения санаторно-курортных услуг на данный момент?

— К сожалению, слишком много людей, от которых зависит

Руководители Сочинских здравниц должны помнить, что Сочи – не пляжный курорт, а лечебный. Именно при таком позиционировании загрузка санаториев будет равномерной в течение всего года. Тогда и уровень сервиса подтянется, и цены на путевки будут более сбалансированными.

здоровье наших сограждан и развитие курорта Сочи, не вполне ясно представляют себе его роль и значимость для России. Подавляющее большинство воспринимает Сочи как пляжный курорт. Но четыре летних месяца (а в Сочи лето длится именно четыре месяца) никак не дадут возможности процветания самим санаториям и всему курорту. Только если загрузка будет хорошей и равномерной в течение всего года — и уровень сервиса подтянется, и цены будут более сбалансированными.

Президент страны пытается развивать Сочи как курорт горно-климатический... Но изначально он зарождался как лечебный Сочи-Мацестинский курорт. Сейчас, к примеру, в Центральном районе Сочи всего одна крупная гостиница — это «Маринс Парк отель». Ну, еще две скоро введут в строй: «Сочи Плаза» (бывшая «Москва») и отель «Звездный» (бывшая «Кубань»)... А санаториев в этом, совсем вроде как не курортном районе, считайте сами: «Черноморье», «Сочи», «Заполярье», им. Дзержинского, «Радуга», «Беларусь», пансионат с лечением «Нева», «Солнечный», «Октябрьский», «Ставрополье»... Это еще раз свидетельствует о том, что Сочи – прежде всего, лечебный курорт! Ну и не стоит забывать о потенциале нашего курорта для событийного и делового туризма, который включает в себя те же самые Олимпийские Игры и вообще спортивные мероприятия, разного рода фестивали, конгрессы, конференции... А летом на пляжи народ и сам приедет — тут даже заморачиваться не стоит...

— Ну и на сладкое, расскажите, пожалуйста, об одном позитивном нововведении в «Знании», которым Вы очень гордитесь...

— В начале августа этого года мы запустили в санатории большой открытый бассейн — без кредитов и дотаций от собственника. Фактически это целая площадка, куда включены три бассейна, кафе, танцевальная зона... Общая площадь реконструкции (раньше на этом месте был разрушенный лет десять назад клуб) составила более 3500 кв.м. Так что сейчас у нас красота! А еще я очень горжусь атмосферой, которая царит у нас в санатории. «Знание» — это такое место, куда сотрудники с удовольствием приходят каждое утро (а некоторых и вечером не выгонишь), и куда гости умудряются приезжать по два, а кое-кто и три раза в год... Это действительно дорогого стоит!

Блог Дмитрия Богданова: http://zm-sochi.livejournal.com

У отечественных санаториев нередко возникают сложности с позиционированием и продвижением услуг. В этом номере директор по развитию проектов «Росюгкурорт» Дмитрий Адалеонович Пан расскажет, какие предложения интересны для российских граждан, и какие моменты для них являются решающими при выборе путевки. К слову, Дмитрий Адалеонович — единственный из многих опрошенных экспертов объяснил, в каком виде нужно подать информацию, чтобы переориентировать покупателя с Турции на наши курорты.

Законы привлекательности В ТУРИНДУСТРИИ

Беседовала **Мария Денисова**

— Дмитрий Адалеонович, расскажите, какие факторы для современного потребителя санаторно-курортных услуг являются основополагающими при выборе путевки?

— Основными критериями при выборе санатория/пансионата на данный момент являются: комфортность номерного фонда, вопросы организации питания, наличие бассейна, наличие медицинской базы и специализированных лечебных и оздоровительных программ. Дополнительными приятными моментами являются: наличие анимации, экскурсионного бюро, службы такси и заказа билетов, ну и, конечно, интернета. Мы разработали и предлагаем на рынке санаторно-курортных услуг программу «Открытый Юг» как раз с учетом этих параметров.

— А что это за программа?

— Социально ориентированная программа «Открытый Юг» позволяет отдохнуть и пройти полный курс лечения в сочинских здравницах по специальным низким ценам. Программа действует ежегодно с середины октября по середину апреля и обеспечивает загрузку сочинских здравниц в низкий сезон. В 2013 году появились предложения на отдых и лечение в санаториях Сочи и в летнее время (до 30 июня).

— Дмитрий Адалеонович, бытует мнение, что в Сочи отдыхать (с минимальным набором лечебных услуг) дороже, чем в той же Турции, где сервис намного лучше. Что Вы думаете на этот счет?

— На этот вопрос мой ответ однозначен — и в наш санаторий (причем хорошего уровня) можно съездить дешевле, чем на популярные зарубежные направления. В 2012 году мы сформировали цену недельного туристического продукта в Сочи (с питанием, перелетом на регулярных рейсах от крупного авиаперевозчика), и она была даже ниже, чем стоимость семидневного отдыха на турецких курортах. Причем в отличие от турецкого предложения в наш турпродукт входило еще и санаторно-курортное лечение. Этот проект успешно реализован, и, поверьте, спрос был огромный! Просто обычно санатории не проговаривают такие вещи потребителю, не предлагают ему всей услуги в комплексе. Для этого и существуют такие операторы как «Росюгкурорт», имеющие достаточно сил и связей, чтобы сформировать комплексное предложение, которое заинтересует российского туриста и будет смотреться выигрышней, чем заграничные туры. Чтобы не быть голословным, привожу конкретные примеры далее.

— Современный потребитель санаторно-курортных услуг — какой он?

— В период с 15 октября по 15 мая на санаторно-курортное лечение в Сочи приезжают, в основном, люди в возрасте от 40 до 70 лет, средний срок путевки — 10 дней. В летний период здесь предпочитают отдыхать люди помоложе (в среднем, 35-55 лет), срок путевки — 12-14 дней.

— Как Вы считаете, в чем наши здравницы явно не дорабатывают?

— Нашим здравницам не хватает «гостеприимства». Необходимо постоянно совершенствовать клиентоориентированный подход и действовать по принципу «Мы для клиента, а не клиент для нас».

— Я наслышана, что Вы много лет работали директором по развитию в крупнейших сочинских здравницах. Какие способы продвижения Вы использовали, к примеру, в санатории «Южное взморье»?

— Вот некоторые маркетинговые ходы, которые, на мой взгляд, были наиболее эффективными: мы по максимуму участвовали в выставках, воркшопах, презентациях, проводили инфотуры. Провели реорганизацию в отделе продаж, оптимизировали службу маркетинга, усовершенствовали программы бронирования, начали проводить анкетирование гостей.

— Сейчас Сочи будоражит от подготовки к Олимпиаде... По вашим прогнозам, не снизится ли из-за Олимпиады

спрос на санаторно-курортные услуги?

— Думаю, что спрос на санаторно-курортные лечение снизится, но только на 1 квартал 2014 года, далее Олимпиада сыграет всем только на руку. После ее проведения на территории Сочи появится много сетевых отелей, и предложений по недорогому отдыху будет предостаточно. Руководители здравниц будут вынуждены скорректировать цены на путевки, чтобы стать более конкурентоспособными.

— Какие меры и кому нужно предпринять, чтобы Сочи стал более доступным для российских граждан?

— Я придерживаюсь мнения, что нашему курорту необходимы налоговые льготы со стороны государства.

Санаторий/категория номера Программа «Открытый Юг – Сочи»	Стоимость тура по программе «Открытый Юг» **С ЛЕЧЕНИЕМ** перелетом и трансфером	ТУРЦИЯ Аналогичные отели	Стоимость тура на турецких курортах с перелетом и трансфером **БЕЗ ЛЕЧЕНИЯ**
«Светлана» 3* стандартный номер (до 15 мая)	14 900	Antalya Beach Hotel 3*+	15 516
«Южное Взморье» 4* стандартный номер (до 15 мая)	15 980	Antalya LARA World Hotel 3*+	16 088

В 2011 году по инициативе санаториев и туристических операторов на базе Некоммерческого Партнерства «Большой Сочи» созданы ассоциация отелей и ассоциация туристических операторов. Инициатива создания ассоциаций поддержана главой города Сочи А.Н. Пахомовым. НП «Большой Сочи» и администрация города объединили свои усилия по продвижению услуг курорта и по разработке абсолютно новых конкурентоспособных туристических продуктов. В состав ассоциации отелей вошли следующие санатории и пансионаты Сочи: «Спутник», «Олимпийский-Дагомыс», «Знание», «Факел», «Бургас», «Южное взморье», «Русь».

САНАТОРИЙ КАТЕГОРИЯ НОМЕРА		Базовый тур		Комплексный туристический продукт с перелетом и трансфером на 7 дней/6 ночей			
		Цена ОЮ, руб./чел/сутки	Цена тура 7 дней/6 ночей	Москва-Сочи-Москва	Екат.-Сочи-Екат.	Казань-Сочи-Казань	Самара-Сочи-Самара
«Знание»	2-х местный однокомнатный стандарт	1 300	8 600	15 800	22 900	19 183	19 530
«Металлург»	2-х местный однокомнатный стандарт	1 500	9 800	17 000	24 100	20 383	20 730
«Олимпийский-Дагомыс»	2-х местный однокомнатный стандарт	1 500	9 800	17 000	24 100	20 383	20 730
«Светлана»	2-х местный однокомнатный стандарт	1 550	10 100	17 300	24 400	20 683	21 030
«Ставрополье»	2-х местный однокомнатный стандарт	1 350	8 900	16 100	23 200	19 483	19 830
«СССР»	2-х местный однокомнатный стандарт с кондиционером	1 500	9 800	17 000	24 100	20 383	20 730
«Южное взморье»	1-но местный стандарт	1 700	11 000	18 200	25 300	21 583	21 930
	2-х местный однокомнатный стандартный	1 500	9 800	17 000	24 100	20 383	20 730
	2-х местный двухкомнатный стандартный семейный	1 600	10 400	17 600	24 700	20 983	21 330

МЕДИЦИНСКИЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ:

новые возможности для санаториев

Привлечение новых категорий платежеспособных отдыхающих, расширение спектра предоставляемых им услуг, заполнение номерного фонда в межсезонье, повышение качества медицинского обслуживания — эти цели актуальны для всех санаториев. И для их достижения многие санатории внедряют медицинские информационные системы (МИС).

ЧТО ЗДЕСЬ ПОЯВИЛОСЬ НОВОГО?

Лучший ответ даст обзор новых функций МИС AKSi-клиника (в конфигурации САНАТОРИЙ). Эту систему применяют санаторно-курортные учреждения от Черного моря до Алтайских гор.

МИС AKSi-клиника

МИС AKSi-клиника в конфигурации САНАТОРИЙ вобрала в себя все достижения современного этапа в развитии медицинских информационных технологий. С помощью этой МИС санаторно-курортные учреждения:

- автоматизируют все процессы диагностики и лечения пациентов;
- эффективно управляют персоналом, ресурсами и финансово-экономической деятельностью;
- обеспечивают однократный ввод данных о пациенте в санаторно-курортную карту с последующим многократным использованием этих сведений.

АКСИМЕД ОТКРЫТ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА с санаторно-курортными учреждениями, реализующими важнейшую социальную миссию по профилактике заболеваний и дальнейшему укреплению здоровья граждан.

ООО «АКСИМЕД» 125493 г. Москва, ул. Авангардная, д. 3
тел.: +7 (495) 645-86-90, факс: +7 (495) 645-86-91
info@aksimed.ru, www.aksimed.ru

Санаториям предоставляется возможность бесплатно протестировать полнофункциональную версию МИС AKSi-клиника; весьма востребована и практика онлайновых конференций с руководством и специалистами санаториев, в ходе которых в режиме диалога проходит ознакомление с ключевыми функциями МИС.

AKSi-клиника ОХВАТЫВАЕТ ВСЕ **КЛЮЧЕВЫЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ САНАТОРИЕВ:**

- автоматическое формирование статистики и отчетности;
- контроль качества услуг;
- создание и ведение электронной санаторно-курортной карты пациента;
- составление и изменение расписания приема процедур;
- учет назначения и выполнения процедур, диагностических обследований, лабораторных анализов;
- подготовку информации для размещения прибывающих пациентов;
- финансовый учет оказанных услуг, в том числе оформление наличных платежей;
- автоматизацию расчетов со страховыми контрагентами и отдыхающими, включая работу с кассовыми операциями и учет движения денежных средств в кассе.

СЕЙЧАС AKSi-клиника ПОСТАВЛЯЕТСЯ **В «ОБЛАЧНОЙ» ВЕРСИИ**:

Ее главные преимущества:

- не нужен дополнительный софт, достаточно стандартного интернет-браузера;
- для облачной версии подойдут любые компьютеры;
- информация хранится на серверах внешнего Центра обработки данных (ЦОД), что снимает угрозы уничтожения, блокирования, искажения информации;
- санаторий избавляется от расходов на обновление программного обеспечения: в его распоряжении всегда находится актуальная версия МИС AKSi-клиника;
- оплачивать пользование облачной версии можно в комфортном для санатория режиме: за месяц, квартал, полугодие, год.

НОВАЯ ФУНКЦИЯ AKSi-клиника, ВКЛЮЧЕННАЯ, КСТАТИ, ПО ЗАЯВКАМ САНАТОРИЕВ, — **АВТОПЛАНИРОВАНИЕ.**

Благодаря использованию этой функции:

- сразу при регистрации отдыхающего автоматически формируется график его дальнейшего медицинского обслуживания;
- график учитывает время работы и загруженность врачей, процедурных, оборудования;
- появляется возможность сразу прикрепить всех членов одной семьи к одному врачу;
- при необходимости график может быть скорректирован вручную;
- когда врач назначает отдыхающему процедуры, МИС сразу предлагает даты и время их проведения, и после выбора вариантов автоматически создается маршрутный лист прохождения процедур;
- если санаторий осуществляет профессиональные осмотры, МИС выводит список лечебно-диагностических мероприятий, соответствующих конкретному вредному фактору, избавляя врача от необходимости выбирать эти мероприятия самому. Кроме того, система проверяет, не назначили ли разные врачи одно и то же мероприятие (скажем, общий анализ крови) по нескольку раз.

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

приходят на помощь врачам:

«АРМ МЕДИЦИНСКОГО ДИСПЕТЧЕРА»

Ответы на основные вопросы из «первых уст» от генерального директора ООО «Иволга-Софт» Генсиоровского Бориса Витальевича:

Составление медицинским диспетчером персонального графика лечения в удобное для пациента время на весь период пребывания в санатории — один из факторов повышения эффективности лечения и качества обслуживания пациентов

*** Сколько времени занимает весь процесс установки комплекса «АРМ медицинского диспетчера» и обучение персонала?**

— Весь процесс установки комплекса, настройки и заведения всех справочников и режимов работы лечебных кабинетов, обучения персонала работе со всеми режимами комплекса, как правило, занимает одну неделю. Это достигается за счет интуитивно понятного интерфейса комплекса и высокой квалификации наших специалистов. При этом немаловажную роль играет компьютерная грамотность медицинского персонала на уровне обычного пользователя.

*** Сколько компьютеров необходимо иметь в наличии для эксплуатации комплекса «АРМ медицинского диспетчера»?**

— Использование комплекса возможно в следующих вариантах:

- Один компьютер, находящийся в холле или кабинете (является сервером и рабочим местом одновременно), за которым работает и расписывает время приема процедур медицинская сестра;
- Несколько компьютеров, один из которых может являться сервером, за которыми работают и расписывают время приема процедур медицинские сестры или лечащие врачи одновременно.

*** Обязателен ли выезд специалистов к «заказчику» для установки комплекса «АРМ медицинского диспетчера» или имеются альтернативные варианты?**

— В настоящее время для установки программного комплекса необязателен выезд наших специалистов к «заказчикам», т.к. с использованием современных информационных технологий и сети Интернет, подключенной к компьютеру «заказчика», можно осуществлять установку, настройку и проводить обучение пользователей дистанционно.

*** Каковы все финансовые затраты «заказчика», необходимые для установки комплекса «АРМ медицинского диспетчера»?**

— На сегодняшний день стоимость комплекса зависит от количества рабочих мест и в среднем не превышает 100 тыс. руб.:

- Серверная часть + лицензия на 1 рабочее место + установка = 65 000 руб.
- Дополнительная лицензия на 1 рабочее место = 10 000 руб.

Настройка комплекса под особенности «заказчика» (только при необходимости) = 30 000 руб.

*** Позволяет ли комплекс «АРМ медицинского диспетчера» принимать данные из используемых гостиничных систем?**

— В комплексе предусмотрен автоматический прием данных из гостиничных комплексов: «Русский Отель» КИС «Intellect Style», «Shelter» компании ООО ЮСИЭС, «КредОтель» на базе платформы «1С:Предприятие 7.7», «epitome PMS» компании ООО «Либра Интернейшнл» и любых других через интерфейс «импорт».

*** Что можете пожелать нашим читателям, всем вашим партнерам и пользователям в Новом году?**

— Я очень рад поздравить всех читателей журнала «СКО», наших партнеров и пользователей комплекса «АРМ медицинского диспетчера» с самыми замечательными праздниками — Новым годом и Рождеством! Пусть этот Новый год принесет Вам как можно больше здоровья, счастья, семейного благополучия, успехов, исполнения самых заветных желаний, процветания Ваших предприятий и увеличения зарплаты, а мы сделаем все, что от нас зависит для повышения качества обслуживания Ваших пациентов.

ОАО САНАТОРИЙ "ЛАУРА"

ГРАФИК ЛЕЧЕНИЯ

Пациент: ЗОТОВА ЛЮДМИЛА ГЕОРГИЕВНА

Курс лек. N 1265

Корпус N 1, комната N 2262

время	процедура	каб.
31 марта (вторник)		
8-00	ПАЛЕОТЕРАПИЯ(СУСТАВ	ллечр 2Фк
9-10	МАЦЕСТА	автобус
12-00	ФИТОТЕРАПИЯ	1к 1э 102
12-30	МАГНИТ. (ПОЯС)	ллечр 2Фк
1 апреля (среда)		
8-00	ПАЛЕОТЕРАПИЯ(СУСТАВ	ллечр 2Фк
8-35	ОБЩИЙ АНАЛИЗ КРОВИ	кл.-биохб
8-35	БИОХИМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ	кл.-биохб
9-45	ГИДРОКОМПЛЕКС-ЖЕН. (Ш)	ллечр.,1э
12-00	ФИТОТЕРАПИЯ	1к 1э 102
12-30	МАГНИТ. (ПОЯС)	ллечр 2Фк
2 апреля (четверг)		
8-00	ПАЛЕОТЕРАПИЯ(СУСТАВ	ллечр 2Фк
9-10	МАЦЕСТА	автобус
12-00	ФИТОТЕРАПИЯ	1к 1э 102
12-30	МАГНИТ. (ПОЯС)	ллечр 2Фк
3 апреля (пятница)		
8-00	ПАЛЕОТЕРАПИЯ(СУСТАВ	ллечр 2Фк
9-10	МАЦЕСТА	автобус
12-00	ФИТОТЕРАПИЯ	1к 1э 102
12-30	МАГНИТ. (ПОЯС)	ллечр 2Фк
4 апреля (суббота)		
8-00	ПАЛЕОТЕРАПИЯ(СУСТАВ	ллечр 2Фк
9-45	ГИДРОКОМПЛЕКС-ЖЕН. (Ш)	ллечр.,1э
12-00	ФИТОТЕРАПИЯ	1к 1э 102
12-30	МАГНИТ. (ПОЯС)	ллечр 2Фк
5 апреля (воскресенье)		
9-10	МАЦЕСТА	автобус
6 апреля (понедельник)		
8-00	ПАЛЕОТЕРАПИЯ(СУСТАВ	ллечр 2Фк
9-10	МАЦЕСТА	автобус
12-00	ФИТОТЕРАПИЯ	1к 1э 102
12-30	МАГНИТ. (ПОЯС)	ллечр 2Фк
14-30	ОЗОНОТЕР.№1	1к 1э 106
7 апреля (вторник)		
8-00	МАССАЖ1 единица	лк.37к.
8-15	МАССАЖ1 единица	лк.37к.
9-45	ГИДРОКОМПЛЕКС-ЖЕН. (Ш)	ллечр.,1э
11-00	ПАЛЕОТЕРАПИЯ(СУСТАВ	ллечр 2Фк
12-00	ФИТОТЕРАПИЯ	1к 1э 102
12-30	МАГНИТ. (ПОЯС)	ллечр 2Фк
14-30	ОЗОНОТЕР.№1	1к 1э 106
8 апреля (среда)		
8-00	МАССАЖ1 единица	лк.37к.
8-15	МАССАЖ1 единица	лк.37к.
9-10	МАЦЕСТА	автобус
11-30	ПАЛЕОТЕРАПИЯ(СУСТАВ	ллечр 2Фк
12-30	ОЗОНОТЕР.№1	1к 1э 106
14-00	МАГНИТ. (ПОЯС)	ллечр 2Фк
9 апреля (четверг)		
8-00	МАССАЖ1 единица	лк.37к.
8-15	МАССАЖ1 единица	лк.37к.
9-10	МАЦЕСТА	автобус
11-30	ПАЛЕОТЕРАПИЯ(СУСТАВ	ллечр 2Фк
12-30	ОЗОНОТЕР.№1	1к 1э 106
14-00	МАГНИТ. (ПОЯС)	ллечр 2Фк
10 апреля (пятница)		
8-00	МАССАЖ1 единица	лк.37к.
8-15	МАССАЖ1 единица	лк.37к.
9-45	ГИДРОКОМПЛЕКС-ЖЕН. (Ш)	ллечр.,1э
12-30	ОЗОНОТЕР.№1	1к 1э 106
11 апреля (суббота)		
8-00	МАССАЖ1 единица	лк.37к.
8-15	МАССАЖ1 единица	лк.37к.
9-10	МАЦЕСТА	автобус
12-30	ОЗОНОТЕР.№1	1к 1э 106

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

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

ОСТАТЬСЯ В ЖИВЫХ

Производственный роман. Окончание

Все события и лица вымышлены, все совпадения являются случайными.

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

— Как будете оплачивать, наличными или картой? — спросила симпатичная продавщица.

— Картой. — ответила Ирина Николаевна, доставая портмоне.

Проведя операцию с картой, девушка протянула Ирине большой пакет с подарком. Завтра он будет вручен Алексею Нефедову, давнему другу семьи, традиционно отмечавшему свой день рождения в своем загородном доме. Год назад, на дне рождения Алексея, Ирина Николаевна познакомилась с Олегом — молодым и талантливым маркетологом. Именно он помог Ирине решить непростую задачу, поставленную руководством завода, — вывести всего за полгода возглавляемый ей санаторий на самоокупаемость.

Задача была успешно решена. Теперь для того чтобы попасть в санаторий, путевку необходимо было приобретать за три месяца. С заводом был подписан договор, по которому предприятие выкупало у санатория путевки по рыночной стоимости. Количество путевок согласовывалось ежеквартально, и завод всегда получал их чуть в меньшем количестве, чем запрашивал профком. А ведь еще год назад желающих попасть в заводской санаторий приходилось мучительно искать!

Собственно говоря, все изменения, которые привели к сегодняшнему результату, коснулись, прежде всего, сферы сервиса и маркетинга. Теперь сотрудники санатория действительно заботились о клиентах. Но для того чтобы в коллективе сформировалась особая атмосфера, пришлось многое пересмотреть. Конечно, не обошлось без конфликтов с теми, кто не желал менять свой стиль работы — кого-то удалось перевоспитать, от кого-то (и это было самое трудное) пришлось избавиться.

Зато теперь новую атмосферу стали отмечать все клиенты, даже те, кто очень часто сталкивался с заграничным уровнем сервиса. К четким стандартам обслуживания, на создание которых у Ирины ушло почти пять месяцев и которые продолжали постоянно совершенствоваться, добавилось исконно русское гостеприимство и радушие, исходившее от сотрудников. Это не значит, что ранее эти качества совсем не проявлялись, просто под неусыпным контролем главного врача, как под инструментом опытного реставратора, очистившего картину от нанесенных на оригинал более поздних красок, сотрудники санатория стали более внимательными, деликатными, вежливыми и расторопными.

В плане маркетинга, сначала благодаря советам Олега, а затем и своим собственным идеям, удалось донести до потенциальных клиентов то, что санаторий может эффективно решать важные проблемы со здоровьем. И это было чистой правдой, ведь медперсонал в санатории был квалифицированный, оборудование — новым, а методики лечения — эффективными. С одной стороны, объем работы был проделан колоссальный, с другой, рецепты «оздоровления» санатория, как оказалось, были достаточно простыми. Олег просто указал на них и на то, как они важны в плане развития и существования санатория.

Хотя цель была достигнута — санаторий работал и процветал, Ирина не собиралась останавливаться на достигнутом. С детства, когда она довольно серьезно занималась фигурным катанием, главный врач хорошо запомнила установку тренера — первое, что должен сделать олимпийскийчемпион на следующий день, после того как получит медаль, это пойти на тренировку. И хотя завтра будет день рождения Алексея, праздник, который в их семье очень любили, женщина планировала там обсудить маркетологом Олегом много ценных идей.

Выйдя из магазина с подарочным пакетом Ирина остановилась и огляделась по сторонам в поисках мужа и дочери Маши. Муж Иван должен был после работы забрать дочь из музыкальной школы и затем вместе с ней подъехать к магазину за Ириной. С неба тихо падали крупные хлопья снега и, хотя скоро должна была начаться весна, настроение было почти Новогодним. Жизнь продолжалась, и надо было идти вперед к новым достижениям.

Полный текст романа вы можете прочитать на www.csko.ru в разделе «Маркетинг и PR»

ВАЖНЫЕ ТЕЛЕФОНЫ

для руководителей санаторно-курортной отрасли

ВЫРЕЗАТЬ И СОХРАНИТЬ!

▸ ФГБУ «Пятигорский государственный научно-исследовательский институт курортологии ФМБА России»
35750, Ставропольский край, город Пятигорск,
пр. Кирова 30
тел. 8(8793) 39-18-40
priemnaya@gniik.ru
Связаться с и.о. директора
Ефименко Натальей Викторовной
тел. +7(8793) 97-38-56
www.gniik.ru

▸ ФГБУН «Томский научно-исследовательский институт курортологии и физиотерапии» ФМБА России
Томск, ул. Розы Люксембург, 1
8(3822) 51-22-98
prim@niikf.tomsk.ru
Связаться с директором
Алексеем Александровичем Зайцевым
тел. 8(3822)51-20-05
www.niikf.tomsk.ru

▸ ФГБУ «Научно-исследовательский центр курортологии и реабилитации» ФМБА России
Москва, ул. Земляной Вал, 53
тел. 8(862) 261-95-56
sekretar-niz@mail.ru
Директор: Остапишин Владимир Данилович
Отдел последипломного образования —
тел. 8(862) 295-72-17
www.niz-kir.ru

▸ Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения
109074, Москва, Славянская площадь, д.4, стр.1
тел.:(495) 698-45-38; (499) 578-02-30
info@roszdravnadzor.ru
www.roszdravnadzor.ru

▸ Национальная курортная ассоциация
115054, Москва, Озерковская наб., 50, стр. 1
факс: +7(495)959-23-15
russpa@yandex.ru
Связаться с Президентом Национальной курортной ассоциации Стороженко Николаем Афанасьевичем:
тел. 8(495)959-23-15
www.kurortrus.ru

▸ Фонд социального страхования Российской федерации
107139, Москва, Орликов переулок, д. 3а
тел. (495) 668-03-33, факс: (495) 668-02-34
www.fss.ru

▸ Министерство здравоохранения
127994, ГСП-4, г. Москва, Рахмановский пер, д. 3
тел.: справочной 8(495)628-44-53, (495) 627-29-44
www. rosminzdrav.ru

▸ Всероссийский форум «Здравница-2014»
тел: +8(495)608-40-38, 8(495)608-38
forum-2010@mail.ru
www.rumed.ru

▸ Международный конгресс по реабилитации и санаторно-курортному лечению
Орг.комитет тел. 8(495)617-36-44/43
gigexpo@mail.ru
www.expodata.ru

НАДЕЖНЫЕ ПОСТАВЩИКИ ПРОДУКЦИИ И ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА

Оборудование для санаторно-курортного лечения	Компания «Вита Техника»	Тел./факс: +7(34377)7-40-97, 7-29-80 e-mail: info@vt66.ru, www.вита-техника.рф
	ООО «Яровит-Ярь»	yarovit1@mail.ru, www.yarovit-med.ru +7 (495) 772–30–58 (499) 256–84–55
	Калужский медико-технический лазерный центр Лазерной Академии Наук РФ	Тел./факс (4842)57-02-77, 56-34-88 LANRF@inbox.ru www.LASERkaluga.ru
	ООО «Трима»	Тел. 8 (8452)450-215, trima@overta.ru, www.trima.ru
	ЗАО «НИКФИ»	тел. (495)660-15-54, zaonikfi@mail.ru, www.аква-торнадо.рф
Тренажеры для занятий в воде	ООО «Waterplay Rus»	Тел. 8(495)649-06-93 info@aquagym.ru, www.aquagym.ru
	Компания «Аккватикс»	Тел. 8(495)707-22-90, 707-21-89 aqquatix.cis@list.ru www.aqquatix.com, www.aqquatix.ru
Тренажеры для щадящих кардиотренировок	ООО «Хур»	8(804)333-45-07, www.hur.su
Мебель и оборудование для HoReCa	Компания «Отдых с комфортом»	8(800)33-33-782 Otdohniteopt@yandex.ru, www.Otdohnite.su,
Лечебные грязи	ООО «Рапан — Сибирские технологии»	Тел. 8(383)221-61-95, 263-15-47 info@rapansalt.ru www.rapansalt.ru
	ООО «Эко недра»	тел. +7 (34383) 3–52–40, моб. +7 (904) 541–56-60
Лечебные средства	ГК «Медвэйв»	8(495)589-33-48 www.gialgel.ru, www.karipain.org
Информационные системы	Компания «Аксимед»	8(495) 645-86-90 info@aksimed.ru, www.aksimed.ru
	Компания «Кинт»	Тел. +7(3412)91-25-00 office@kint.ru, www.kint.ru
	Компания «Иволга-софт»	Тел.(8622)98-61-18, сот. (918)617-56-94 www.ivolga-soft.ru или www.иволга-софт.рф
	ООО «Дипсофт»	Тел. 8(985) 849-0065, 8(495) 312-9514, e-mail: kvs@dipsoft.ru www.dipsoft.ru
Бальнеологические и косметические средства	ЗАО «Гиттин»	Тел./факс: (812) 596-71-13, 596-81-90 info@gittin.ru, www.gittin.ru
	ОАО «ТТК» Пантомагниевый экстракт «ВитаПант»	Тел. 8(38822)6-42-51, vitapant@yandex.ru, www.vitapant.ru
	ООО «Здоровые решения»	8(343) 222-03-02, 380-21-78 2220302@mail.ru, www.herbadent.ru
	ООО «Альпен Фарма»	тел. 8(495)63-793-63 www.alpenpharma.ru,
Дезсредства	Компания «Алоид»	8(343)382-45-69 info@aloid.ru, www.aloid.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ ПИТАНИЯ

на круизном лайнере «Costa»

Редакция журнала выражает благодарность дотошному и скрупулезному путешественнику за сверхдетальный отчет, который дает возможность перенять бесценный опыт иностранных коллег по организации питания. Возможно, кого-то эта информация натолкнет на новые идеи, на переосмысление и изменение существующего меню, а кому-то вообще не будет нужна. Но, так или иначе, опубликуем. Читаем, не остаемся безразличными, перенимаем, частично внедряем у себя, адаптируя и подстраивая под концепт оздоровительного питания.

Основное питание на круизных лайнерах организовано в нескольких ресторанах по типу «ресторан-буфет». У нас такой способ принято называть «шведский стол». Вся еда здесь входит в стоимость путевки. Также есть несколько клубных ресторанов, в которых отдыхающие могут питаться за деньги.

Завтрак

Завтрак традиционно проходит с 7.00 до 10.00 часов дня.
На входе каждого клиента/группу гостей встречает официант и предлагает сесть за свободный столик. Меню в ресторане построено по итальянскому принципу: холодные закуски, суп, паста, основные блюда, салат, сыр, десерт. Из напитков бесплатно подаются чай, кофе и вода. Широко представлены различные виды хлеба и свежая выпечка: плюшки, булочки.

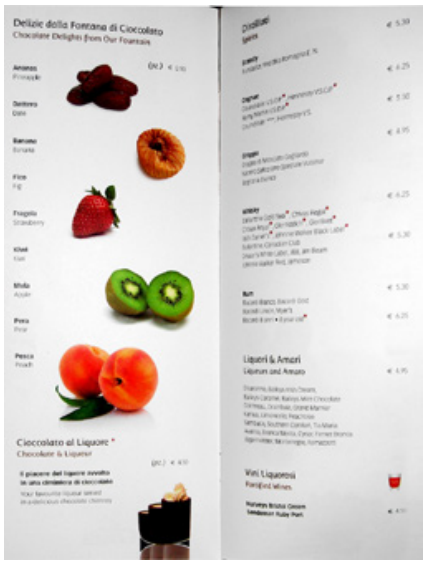
Наполнитель для омлета можно выбрать самостоятельно.

Овощной салат можно по желанию заправить оливковым маслом, бальзамическим уксусом.

В одном из буфетов обязательно организован «завтрак для сонь» с 10.00 до 11.30. Туда могут прийти гости, которые по каким-то причинам не успели на основной завтрак. Но набор блюд там ограничен.

В ресторане предусмотрена диетическая витрина для диабетиков. На ней представлены выпечка без сахара, печеные яблоки, грейпфруты или киви, чернослив, овсяные хлопья с кусочками фруктов и йогурт

У каждого входа в рестораны стоит вот такой прибор. Поднесите руку — и вам на ладонь упадет несколько капель дезинфицирующей жидкости.



Нарезки представлены двумя видами сыра и колбасы-ветчины, копченой рыбой (обычно это сельдь или скумбрия, иногда тунец, лосось) и овощами (огурцы, помидоры, лук).
На горячее можно заказать кашу, вареные яйца, мясной фарш в томатном соусе, картофельные котлеты, сосиски, омлет с каким-нибудь наполнителем (лук, грибы, лосось), а также поджаренный хлеб или оладьи. Яичницу или омлет повар готовит прямо при клиенте.

У отдыхающих есть возможность заказать легкий завтрак прямо в каюту. Для этого на прикроватной тумбе лежит буклет с описанием специального меню. Необходимо с вечера отметить интересующие позиции, желаемое время завтрака и повесить меню на ручку двери. Это обойдется в 200 руб. на человека, которые будут списаны с «корабельной карты» гостя.

Так выглядит сервировка стола и меню для завтрака

Обед

Обед на круизном лайнере проходит с 12.00 до 15.00. Пообедать можно либо в буфете, либо в основном ресторане. Традиционно в меню входят: холодные закуски, супчик дня, горячие блюда, пара видов пасты и десерты.

Вода со льдом доступна круглосуточно — это считается высоким стандартом обслуживания

Программный комплекс «ДИЕТПИТАНИЕ»

для организации лечебного питания с базовой картотекой блюд и семидневным меню

Сейчас в помощь руководителям санаторно-курортных учреждений и начальникам службы питания появились специализированные программы, которые позволяют полностью автоматизировать все процессы на пищеблоке, исключить множество повторных рутинных операций и ручной труд, а самое главное — оптимизировать расходы.

Одной из таких программ является комплекс «Диетпитание». Он обеспечивает автоматизацию ежедневной работы врача-диетолога и бухгалтера-калькулятора по организации питания в лечебно-профилактических учреждениях стационарного типа, формирует необходимые документы службы питания и стандартные бухгалтерские отчеты по движению продуктов, а также ведет их учет на продовольственном складе.

Программа контролирует химический состав (белки, жиры, углеводы, калорийность) рационов, сырьевой набор для приготовления блюд, а также нормы потребления продуктов питания в среднем на одного человека в день и рассчитывает отклонение фактического потребления продуктов от норм для каждой из диет в отдельности. Механизм автоматического расчета данных по химическому составу, калорийности и выходу блюда производится с учетом потерь при холодной и термической обработках.

Расчет и контроль питания, порядок работы, справочные материалы, документарный учет и печатные формы, реализованные в комплексе, удовлетворяют требованиям приказов Минздрава России №330 от

На горячее подаются мясо, курица, рыба, разные гарниры.

Из овощей можно самостоятельно приготовить салат и заправить каким-нибудь соусом.

В качестве холодных закусок представлены нарезки колбасы-ветчины, салаты и просто порезанные свежие овощи.

Пасту готовят при отдыхающем на специальных станциях. Макароны заранее отварены, соус также приготовлен заранее.

Иногда в меню можно встретить пироги. У французов они называются «киш».

05.08.2003, №395н от 21.06.2013, №920н от 15.11.2012, приказа Департамента здравоохранения г.Москвы №1851 от 23.12.2011.

Программа содержит базовую «Картотеку блюд диетического (лечебного и профилактического) питания оптимизированного состава», а также другие картотеки. Карточки-раскладки включают наборы продуктов, выходы, данные по химическому составу и калорийности блюд, способы их приготовления. В справочнике продуктов имеются данные по химическому составу, энергетической ценности, витаминам и микроэлементам.

Комплекс содержит базовые семидневные меню, а также «Семидневные меню для основных вариантов стандартных диет оптимизированного состава, применяемых в лечебно-профилактических учреждениях здравоохранения и учреждениях (отделениях) социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов». Сост. Б.С.Каганов и др. Меню различаются по периоду повторяемости, диетстолам, возрастным группам и сезонам. Справочник норм питания позволяет контролировать нормы расхода продуктов и их стоимость.

Программа «Диетпитание» внедрена и успешно работает в санаториях

- Детский психоневрологический санаторий №25 Департамента здравоохранения г. Москвы;
- Детский бронхолегочный санаторий №27 Департамента здравоохранения г. Москвы;
- Центральный клинический военный госпиталь Федеральной службы безопасности РФ;
- Санаторий «Крутушка» (г. Казань);
- Объединенная больница с поликлиникой Управления делами Президента РФ;
- Магаданский областной санаторий «Талая»
- Санаторий «Жемчужина Сибири.

Получить консультацию, сделать предварительный расчет стоимости внедрения комплекса: ООО «Дипсофт» +7(985) 849-0065, +7(495) 312-9514, kvs@dipsoft.ru www.dipsoft.ru

Самый богатый ассортимент блюд бывает в последний день круиза, когда пассажирам раздают анкеты для оценки качества обслуживания. Например, креветки или, скажем, «голубой» сыр подаются именно тогда. Запить обед бесплатно можно чаем или кофе, а также водой со льдом или без. Можно заказать у официанта бутылочку вина или минералки, но уже за деньги.

На десерт предлагается фруктовый салат (из фруктов, оставшихся от завтрака).

Во время круиза устраивают тематические обеды и мастер-классы. Например, в один из дней повара провели мастер-класс по приготовлению ризотто с последующим его поеданием.

Полдник

К послеполуденному чаю предлагаются разные пирожные. Иногда устраивается так называемый «музыкальный чай». В одном из баров сервируют столики. Официанты разносят пирожные и разливают чай. Играет музыка.

Ужин

На время ужина за каждым гостем закреплен свой столик. Номер столика указан на карточке, которая ожидает гостя в каюте в день посадки. Эту карточку нужно взять с собой на первый ужин. Если по какой-то причине столик не устроит клиента, он может обратиться к метрдотелю. Столик обслуживает один и тот же официант с помощником. Он, как правило, старается запомнить вкусы и пристрастия гостей и максимально угодить им. Меню ужина богаче и разнообразнее обеденного.

Примеры меню на ужин:

1. Эскалоп из телятины, запеченное яблоко, миндальное парфе;
2. Вяленая ветчина с пармезаном, кабачковая слойка с моцареллой, филе морского окуня;
3. Тартар из тунца, фараоновая курица (куропатка), торт из трех сортов сыра.

Персонал каждый день складывает салфетки по-другому

А еще во время круиза проводятся так называемые гала-ужины. Обычно их бывает два — приветственный и прощальный, но возможны варианты. В день приветственного ужина в театре происходит встреча с капитаном, на которой он представляет свою команду.

На лайнере имеется «шоколадный бар», в котором можно перекусить кусочком торта или пирожным (платно)

А во время прощального ужина в зал приходит шеф-повар со своей «командой», которая кормила гостей весь круиз. В такие дни на столах появляются свечи, а к оформлению меню подходят с особой фантазией. На десерт, под свет бенгальских огней, официанты разносят торт и наливают шампанское.

Кухня

Завершить обзор хочется небольшой экскурсией на кухню лайнера «Costa». Здесь ежедневно готовят еду почти на пять тысяч человек. Организация труда персонала, бесспорно, заслуживает внимания. Несмотря на огромный поток отдыхающих, на кухне работает не так много персонала, как можно было представить. Например, в пекарне трудятся всего шесть человек посменно.

Цех холодных закусок. Их начинают готовить примерно за час до еды. Потом тарелки расставляют на стеллажи и убирают в холодильник.

Кондитерский цех

Здесь ежедневно готовят еду почти на пять тысяч человек.

Дополнительные услуги и пакеты

Для тех гостей, которые желают себя побаловать во время отдыха, разработаны несколько пакетов, приобретая которые они заранее оплачивают некоторое количество вина, минеральной воды, сока и т.д. Это получается несколько дешевле, чем покупать то же самое по отдельности. Каждый гость, кто приобрел какой-либо из пакетов, получает на руки «корабельную карточку», на которой стоит специальная отметка, служащая опознавательным знаком для работников ресторанов.

Виды пакетов

Пакет «Mineral water» (минеральная вода) включает 13 литровых бутылок минеральной воды с газом или без.
Детский пакет включает 20 безалкогольных напитков. Сюда входят фруктовые соки, в том числе свежевыжатые, холодный чай, а также молочные коктейли.
Винный пакет включает 7 бутылок минеральной воды и 4 бутылки вина. Вина в пакетах разные (красные и белые). Но гость может взять 4 бутылки одного и того же вина.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ЧИСТЯЩИЕ И ДЕЗИНФИЦИРУЮЩИЕ СРЕДСТВА

СМ «КРИСТАЛЛ» и «ЭФЛИКВИР»

для санаторно-курортных учреждений

Безупречная чистота и дезинфекция

100% РЕЗУЛЬТАТ

в лечебном отделении и процедурных кабинетах — средство **«Эфликвир»** позволяет проводить все виды дезинфекции поверхностей (профилактическая, текущая, заключительная). Обладает антимикробным действием в отношении грамотрицательных и грамположительных бактерий, вирусов, грибов рода Кандида, дерматофитов, плесневых грибов. Обладает отличными моющими свойствами. Эффективность до 100%!!!

в водолечебном отделении — **средства «СМ Кристалл басс» и «СМ Кристалл для акриловых ванн»** удалят все известковые, кальциевые налеты с кафеля бассейна, пятна от скипидарных ванн, травяных экстрактов и масел.

на пищеблоке — профессиональные чистящие средства серии **«СМ Кристалл»** позволяют существенно сократить время- и трудозатраты кухонных работников.

в гостинице — средства **«СМ Кристалл»** позволят проводить качественную уборку помещений (мытье полов, стекол, зеркал, дверей, санузлов)

автопарка санатория — быстрая бесконтактная мойка машин с помощью средства **«СМ Кристалл – Автошампунь»**

РЕАЛЬНЫЙ СЛУЧАЙ:

Одна Свердловская больница закупила 300 бутылок средства Cillit, предназначенного для бытовых нужд, для того, чтобы отмыть кафельные поверхности. В общей сложности было потрачено 40 000 руб. Но Cillit кафель так и не отмыл. Тогда руководитель больницы обратился в компанию «Алоид» и заказал профессиональные средства «Кристалл», выделив на это всего 10 000 руб. Итог: все стены идеально чистые. Экономия составила 30 000 руб. Руководство больницы до сих пор звонит и благодарит.

- Скорость — 10 минут и готово!
- Экономичность и экономия: средства концентрированные — минимальный расход
- Безопасность — средства абсолютно безвредны для окружающей среды, персонала и отдыхающих
- Срок годности — до 5 лет!

Оформить покупку средств можно на нашем сайте: www.aloid.ru

через удобную форму онлайн заказа. Просто добавьте интересующую позицию в корзину и нажмите кнопку «Оформить заказ». Специалист компании свяжется с Вами в течение дня.

Компания «Алоид» Поставки по России,
тел.: (343)382-45-69, +7(932)604-22-73
эл. почта: info@aloid.ru

Бытует мнение, что в санатории отдыхать скучно. Но только не в «Барнаульском». Роман Владимирович Прядуха, заместитель директора санатория по культуре, превратил его в площадку для проведения действительно необычных ивентов (от англ. event — событие). На них съезжаются даже жители соседнего города, высокопоставленные гости и знаменитости. Роман любит нестандартные подходы, он истинный творец и мастер своего дела. За его плечами десятки успешно проведенных мероприятий в стенах санатория и за его пределами, о которых люди до сих пор вспоминают с особым теплом.

Записки

МОЛОДОГО РЕЖИССЕРА

Или как нескучно провести Новый год в санатории

Роман Прядуха,
заместитель директора санатория «Барнаульский» по культуре

Помимо основного места приложения сил — санатория «Барнаульский» Роман Владимирович проводит необычайные мероприятия в городских парках, на краевых елках, юбилеях и народных гуляниях.

Когда приступаешь к разработке развлекательной программы важно…

…учитывать массу нюансов. Важна любая мелочь — начиная с политического курса страны и курса валют, до погодных условий в день проведения мероприятия. Вы — сценарист, драматург, «чудотворец» обязаны (!) знать всех присутствующих как минимум по имени. Дороже имени у человека ничего нет. А еще лучше знать, какое у человека отчество, хобби, сколько у него детей, внуков, братьев, сестер, госнаград, вплоть до того, сколько по времени занимает дорога от работы домой и обратно. Зачем? — затем, что когда вы все это знаете, ну хоть что-то из этого — вы на коне. Вы — «контролер» ситуации, у вас шутки, стихи, тексты приходятся всегда к месту.

Лучший сценарий праздника…

Уважаемые сценаристы, режиссеры и организаторы, которые сейчас находятся в поиске «оригинальных» или «универсальных» сценариев. Расстрою вас — таких нет! И быть не может. Самый оригинальный, идеальный, лучший — тот, который написали именно вы. Не умеете писать сценарии? — вам так кажется. Ходите, слушайте, нюхайте, трогайте, ищите знаки, и в какой-то момент, вот оно — чудо! В голове родилась концепция будущего мероприятия. Но чудо произойдет, когда вы будете знать «Тему (о чем)», «Идею» (для чего) и «Сверхзадачу» (с каким послевкусием уйдет с мероприятия участник, зритель, потребитель, заказчик). В Интернет, конечно, слазьте, так, для развлечения. Посмотрите красивые картинки, красивые пейзажи, красивых людей. Не копируйте увиденное. Зацепитесь за слово, слоган, взгляд, запах, даже если, как вам кажется, экран не передает запахов. Копите наработки, опыт, ощущения, мысли. Заведите доску для записей, пишите все, что приходит в голову. Уверен — пригодится.

Идеальный организатор праздника в моих глазах…

… харизматичен и очарователен. Оригинально (именно оригинально, а не суперпрофессионально) танцует и поет. А еще лучше — вышивает крестиком, плетет макраме, рисует песком, ходит по углям, читает скороговорки, занимается йогой, знает наизусть «Войну и мир» Льва Толстого, шевелит ушами.

Мал бюджет — да хватит!

Бюджет на организацию праздников — как мед у Вини Пуха, он как бы есть, и его как бы нет! При бюджетировании программы

держите в голове траты, которые произойдут из-за субподрядчиков. Конечно, вы — гениальный танцор, чтец, фокусник, но не забывайте — зрителям мужского пола хотелось бы увидеть еще и очаровательных танцовщиц латино, женщины с удовольствием разглядят добрые глаза и сильные руки под маской клоуна, дети визгом выразят восторг от шоу мыльных пузырей. И никто не отменял салюты, голубей, гелиевые шары, фаер-шоу, флаги, видео- и фотоинсталляции на огромных экранах, звуковое и световое обеспечение, призы и подарки, организацию кейтеринга, работу игровых площадок, вокалистов, танцоров, барабанщиков, кареты, доставляющие гостей на праздник, фотографов, художников, рекламу в СМИ и так до бесконечности. Доверьте тонкости профессионалам. Но знайте точно до минут, что происходит, на каких площадках, когда и как.

О работе с публикой

Всегда нужно помнить об аудитории, для которой вы готовите праздник. Подразумевайте, что почтеннейшая публика пришла увидеть шоу. Шоу, которое можно как просто созерцать, так и принять в нем участие. В режиссуре праздников есть постулат — праздник не для публики, а руками публики. Когда стерты границы ведущий-ведомый, начальник-подчиненный, умный-глупый, ловкий-неумелый, смелый-зажатый, получаются самые веселые и запоминающиеся мероприятия.

«Прыжки в мешках еще никто не отменял!» — этот девиз появился у меня за годы работы при подборе конкурсов для развлекательной программы. Приглашая поучаствовать кого-то из «зала» в конкурсах, будьте добродушны и даже широкодушны. Не забудьте, что надо поблагодарить за участие и наградить. О призовом фонде необходимо сообщать до начала конкурса — открывайте карты сразу. Играйте честно, «подкалывайте», но не «прикалывайтесь». Не путайте имен — это не прощается. Допустив оплошность, умейте вызвать смех, не бойтесь, если посмеются над вами. Вы для этого сюда и пришли. Любите то, что вы делаете!

А если дети?

Ребенок с удовольствием будет играть и во взрослые игры, а вот взрослые чаще всего не справляются с игрой в детство — энергии не хватает. Позвольте детям примерить социальные маски будущего, взрослой жизни, а взрослым — вернуться в «золотое детство». Конечно, шапка должна быть «по Сеньке» — жим гири оставим старшим товарищам. Сложнее занять внимание детей разных возрастов. Первоклашка уже понимает свой статус, и играть с дошколятами не станет. Равно как и тинейджер посмотрит свысока на забавы начальной школы. Вот тут и потребуется организационный, педагогический, режиссерский талант ивентора найти на мероприятии каждому свое место. Особенно внимательно при смешанной возрастной аудитории подойдите к отбору музыкального материала.

Все любят сюрпризы

Если говорить об организации новогодней программы — сюрпризов должно быть много. Ведь в Новый год все ждут волшебства и чуда. Из необходимых сюрпризов — это шампанское под Куранты в 12 ровно, это салют (пусть даже крохотный). Обязательно должны быть главные и любимые всеми персонажи, елочка должна «зажигаться» по велению Деда Мороза и его волшебного посоха, под стройный или нестройный хор собравшихся. Конкурс костюмов — обязательно. Подарки из мешка, естественно, а как же! Художники-шаржисты, которые подарят каждому шарж в конце вечера. Или фотографы (с теми же целями). А про хоровод не забыли?! А дальше — ваша фантазия, бурная, свежая, молодая, веселая, бесшабашная, игривая.... Как вариант — «голая» елка. Нарядим мы ее в процессе праздника. Или Дед Мороз и Снегурочка — африканцы. Возможно, в типичных, а, возможно, в купальных, но при этом новогодних костюмах. Нарядите всех гостей поголовно в новогоднюю атрибутику, постепенно подведите к участию в веселых и забавных конкурсах. Веселья будет — хоть отбавляй!

Самый эффективный новогодний прием —

это много-много мишуры, много-много мандаринов, несметное количество артистов и настоящий Дед Мороз! Настоящего надо суметь найти среди всей художественной самодеятельности или профессиональных артистов вашего города, поселка, деревни. О вашем Деде должны сложиться легенды. Вашего Деда должны «заказать» на будущий год. И «настоящесть» его заключается не в красном носе и мочалке на подбородке, а в правде и волшебстве, которые он несет. В его мешке подарков должно хватить каждому присутствующему. По его волшебному приказу должна «загораться», танцевать, петь красавица елка. Самый эффектный прием любого праздника — желание дарить людям добро!

Накормите гостей любого уличного праздника. Это запомнится навсегда! У вас маленький городок и нет кейтеринговых фирм? Обратитесь в воинскую часть — горячая гречка с тушенкой под гармошку Василия Теркина — что может быть вкуснее?

Один день из жизни санатория «Барнаульский»

Досуговая жизнь санатория «Барнаульский» разнообразна. И, конечно, не обходится без спортивной анимации. Последняя, в свою очередь, организовывается и для отдыхающих, и для сотрудников, и периодически выходит на ведомственный уровень. Одним из знаковых и запоминающихся ивентов стало проведение «Осеннего марафона» среди сотрудников лечебно-оздоровительных учреждений Алтайского края. Собралось 8 команд со всей округи. Победили сильнейшие или, возможно, хитрейшие. 1 место уехало в Павловск. Но не это главное. Главное — возможность общения людей с разных предприятий, делающих общее дело. Это общение сложно недооценить. Оно дорого и эксклюзивно. Все мы шевелимся, шебуршим в своих котелках, а тут такой банкет! А к финалу мероприятия тут как тут горячая уха, заботливо приготовленная поварами санатория «Барнаульский» на свежем сосновом воздухе.

9 РЕЦЕПТ
для создания новогодней атмосферы в санатории

Новогодние праздники — это еще один замечательный повод продемонстрировать гостям, насколько они вам дороги. Эти девять нехитрых советов помогут удивить ваших клиентов, растрогать, восхитить и просто оставить о себе приятное впечатление. «М-м-м… Я хочу возвращаться сюда снова и снова!» — подумают они.

Подготовила **Мария Денисова**

Приветственный напиток
В фойе можно оборудовать специальную зону, где каждый вновь прибывший гость может угоститься приветственным имбирным напитком собственного производства. Затрат практически никаких, зато уровень удовлетворенности клиентов повысится в несколько раз.

В гостях у сказки
От новогодних праздников все ждут волшебства. Так пусть чудеса встречают отдыхающих прямо у входа санатория. Необычная фигурка на входе — Деда Мороза, Снегурочки или любого другого сказочного персонажа, которой каким-то образом связан с историей места, очень порадует взрослых и детей и сразу создаст «правильный» праздничный настрой.

Особая атмосфера
Особая сервировка стола, красные салфетки, повязанные золотистой лентой, позолоченные шишки на тарелках, зимние букеты в центре придадут столу праздничный, новогодний вид. Непременным атрибутом Нового года являются свечи. Разместите их в стеклянных вазах и фужерах. Традиционный рождественский аромат корицы обволакивает теплом и создает по-домашнему комфортную атмосферу.

Новогодняя атрибутика
Закупите новогоднюю атрибутику — например, новогодние колпачки — и нарядите персонал. Особенное внимание уделите «экипировке» тех сотрудников, которые встречают гостей. Невозможно не улыбнуться и не проникнуться духом праздника, если тебя встречает человек в веселом новогоднем колпачке.

ТОВ

Ароматное фойе

Сейчас в торговле активно применяется, так называемый, аромомаркетинг — можно оставить положительное впечатление и закрепить в сознании клиента бренд посредством запаха. Причем производители ароматизаторов проявляют более чем изощренную фантазию в этом вопросе. Есть коллекции ароматов, в которых включены ароматы кожи и мускуса. Санаториям тоже можно использовать этот прием. Только представьте: заходит гость в фойе, и его сразу же окутывает новогодний аромат цитруса или бабушкиных булочек с корицей. Чувствуется сразу и новогоднее настроение, и предзнаменование отлично проведенных новогодних праздников…

Горячительный бонус

Весь период новогодних праздников можно на ужин торжественно подносить отдыхающим и пациентам (естественно, тем, которым алкоголь не противопоказан) бокал глинтвейна. В принципе, глинтвейн — не очень дорогой напиток (для его изготовления можно использовать бюджетное вино). Со специями тоже проблем нет — их можно найти в любом магазине. Зато этот красивый жест создаст поистине новогоднее настроение… Бокал ароматного глинтвейна с палочкой корицы, когда на улице трескучий мороз… Красота!

Пряничный домик

У Вас наверняка работают самые талантливые повара и кондитеры — попросите их испечь и украсить большой пряничный домик. Этот новогодний атрибут будет очень эффектным украшением зоны фойе или ресторанной зоны. Рядом с домиком на подносе можно разложить фигурное имбирное печенье и угощать отдыхающих. Заряд позитива обеспечен!

Необычная елка

Конечно же, нужна Елка и вся новогодняя атрибутика — звезды, большие светящиеся шары из папиросной бумаги, мерцающие гирлянды, фигуры из гирлянд перед входом в санаторий. Вместо традиционной елки можно сделать поистине нестандартную инсталляцию. Пустите фантазию в полет, проведите среди сотрудников конкурс на лучшую идею самой нестандартной елки. Основное правило — чтобы творение выглядело не местечково. А вот несколько примеров нестандартных елок из подручных материалов.

При заселении попросите персонал на ресепшене озвучивать целевым клиентам пункты из специального меню, которые имеют непосредственное отношение к новому году.

Ну например: «Вы наверное устали с дороги? Дарим Вам купон-скидку на горячее шоколадно-апельсиновое обертывание в нашем спа-центре!». Так Вы, во-первых, проявите заботу о своих гостях, во-вторых, ненавязчиво расскажете о своих спецпредложениях и «перекинете мостик» к продаже процедур в спа-центре.

НОВИНКА!

ЭФФЕКТИВНОЕ СРЕДСТВО

для бальнеологических и SPA-процедур

*Включите расслабляющие ароматные ванны с концентратами **HERBADEN Spa®** в лечебно-оздоровительные программы уже этой зимой! Ваши пациенты и отдыхающие обязательно это оценят!*

HERBADEN Spa® — это высокоэффективные добавки для ванн на основе целебных трав, разработанные специально для применения в санаторно-курортных учреждениях (для гидромассажных, жемчужных и классических ванн).

Травяные ванны **HERBADEN Spa®**, изготавливаемые на уровне фармацевтического качества, используются во многих санаториях в Чехии и Словакии уже более 20 лет.

HERBADEN Spa® содержит 85% экстрактов шести лекарственных трав и соли Мертвого моря.

ЭТО НАТУРАЛЬНОЕ СРЕДСТВО ПРЕВОСХОДИТ ВСЕ АНАЛОГИ ПО СТЕПЕНИ КОНЦЕНТРАЦИИ РАСТИТЕЛЬНЫХ ЭКСТРАКТОВ!

В СОСТАВЕ:

- Соль Мертвого моря обладает мощным антиаллергенным, бактериостатическим, противовоспалительным эффектом;
- Экстракт коры ивы имеет обезболивающий, противовоспалительный и спазмолитический эффект;
- Экстракт шишек хмеля обладает противовоспалительным, антиаллергенным, фитоэстрогенным действием;
- Экстракт крапивы обладает стимулирующим обмен веществ, тонизирующим действием;
- Экстракт лаванды положительно воздействует на моторику желудочно-кишечного тракта;
- Экстракт мяты обладает отличным обезболивающим, сосудорасширяющим и антисептическим действием;
- Экстракт ромашки имеет великолепный противовоспалительный, спазмолитический и антисептический эффект.

Это сочетание трав позволяет эффективно снять мышечное напряжение, боли в суставах, улучшить кровообращение. Ванны с таким набором трав показаны для снятия хронической усталости и реабилитации людей, активно занимающихся спортом.

СРЕДСТВО ИМЕЕТ 4 ВИДА НАТУРАЛЬНЫХ АРОМАТОВ: горная сосна (пенящиеся и непенящиеся), лемонграсс, мята и лаванда. Обеспечивают сохранение очень стойкого аромата на протяжении всей бальнеологической процедуры.

ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРИЕМУ ВАНН С АРОМАТИЗИРОВАННОЙ ТРАВЯНОЙ ДОБАВКОЙ HERBADEN Spa®

1. Наполнить ванну 100-200 л водой температурой 35-37 °С.
2. В наполненную ванну добавить 20-40 мл HERBADEN Spa®.
3. Погрузиться в наполненную ванну до уровня половины грудной клетки.
4. Длительность процедуры 20 мин.
5. После процедуры следует 30-60 мин. отдохнуть лежа или сидя в кресле.
6. Процедуру нельзя принимать сразу после еды.
7. Ванну следует принимать в первой или второй половине дня в зависимости от состава эфирного масла (лемонграсс — первая половина дня, лаванда, мята, горная сосна — вторая).
8. Не обмываться пресной водой после приема процедуры, просто обтереться полотенцем или завернуться в простыню или банный халат. Соль и другие растворенные в воде вещества будут продолжать действовать еще 1,5-2 часа, образовав на коже так называемый «солевой плащ».

ФОРМЫ ВЫПУСКА:

- розничная упаковка — флакон 200 мл;
- оптовая упаковка — канистра 5000 мл;
- пробники по 30 мл (идеально подходят для использования в номерах, оснащенных ваннами).

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ: Чешская Республика

Сертификаты см. на http://www.herbadent.ru

ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ HERBADEN SPA®

средство не требует:

- разведения и дополнительного времени подготовки. Достаточно просто вылить HERBADEN Spa® в ванну и размешать!
- специальной обработки ванн после проведения процедур. HERBADEN Spa® не оставляет никаких следов.

Непенящиеся травяные средства рекомендуется добавлять в гидромассажные ванны и разнообразить ими процедуры подводного душа-массажа.

РЕКОМЕНДОВАН в программах лечения заболеваний опорно-двигательного аппарата, нервной и сердечно-сосудистой систем

Основные составляющие

СПА-СЕРВИСА

в санаторно-курортных учреждениях

Профилактика заболеваний и привитие навыков здорового образа жизни молодому поколению прекрасно вписываются в деятельность санаториев, оздоровительных комплексов, пансионатов и спа-отелей.

Елена Богачева,
Член Международной Ассоциации Спа (ISPA), Президент НП «Международный Совет по развитию индустрии спа и велнесс» (SWIC), www.1swic.ru

продолжение на с.36 >

МНЕНИЕ

Нина Петровна Волкова,
главный врач санатория «РУШ»

«Мы применяем ароматизированные травяные добавки **HERBADEN Spa®** производства AURA MEDICAL s.r.o., Чешская Республика в нашем санатории в течение полугода. По данным наблюдений, у всех пациентов, получивших процедуры с ароматизированными травяными добавками **HERBADEN Spa®**, снижалось количество жалоб астено-невротического характера, уменьшалась раздражительность, улучшался сон, уменьшился болевой синдром, регрессировала клиническая симптоматика, в частности мышечно-тонические проявления в шейном и поясничных отделах позвоночника, симптомы натяжения. Данные проявления остеохондроза в исследуемой группе наблюдения уменьшились и (или) были купированы на 10-15% быстрее, чем в группе сравнения, что позволило сократить сроки госпитализации пациентов на 3-4 дня.

Вариабельность АД и ЧСС, а также показатели гемодинамики методом УЗДГ улучшились во всех группах.

Эффективность комплексного лечения с использованием бальнеотерапии с ароматизированными травяными добавками **HERBADEN Spa®** производства AURA MEDICAL s.r.o., Чешской Республики составила 90%, значительное улучшение отмечалось более чем у 75% пациентов.

Необходимо отметить хорошую переносимость у 100% пациентов, отсутствие аллергических реакций и других побочных действий.

Полученные результаты свидетельствуют о высокой эффективности применения бальнеотерапии с ароматизированными травяными добавками **HERBADEN Spa®** в комплексе реабилитационных мероприятий пациентов с заболеваниями сердечно-сосудистой, нервной и опорно-двигательных систем.

Бальнеотерапия с использованием ароматизированных травяных добавок **HERBADEN Spa®** производства AURA MEDICAL s.r.o., Чешская Республика может быть рекомендована в санаторно-курортном и реабилитационном лечении.»

ООО «Здоровые Решения» Официальный дилер AURA Medical s.r.o. на территории стран Таможенного Союза (Россия, Белоруссия, Казахстан), г. Екатеринбург, б-р Верх-Исетский, 13, офис 301, тел.: +7 (343) 222-03-02, 380-21-78, e-mail: 2220302@mail.ru

Поставки по России и странам СНГ

Велнесс и спа как современные мега-тренды могут открыть новые перспективы формирования потребительского спроса. Основная задача заключается в том, чтобы российские санаторно-курортные учреждения стали не менее привлекательными для россиян, чем популярные зарубежные курорты. А для этого важно повышать качество сервиса.

В условиях продолжающегося во всем мире спа-бума модель «медицинского спа», к которой наиболее приближены принципы работы наших санаторно-курортных комплексов, заслуживает серьезного внимания. **Медицинское спа** — это медицинское учреждение, предлагающее набор медицинских и/ или профилактических услуг в условиях повышенной комфортности, с предоставлением спа-процедур и других услуг, составляющих спа-сервис.

Ориентируясь на современный спрос, многие санатории обычно делают акцент на первых двух компонентах: комфорте и спа-процедурах, инвестируя средства в дорогостоящие интерьеры и не менее дорогостоящее оборудование. Последний же пункт определения — «спа-сервис» в большинстве случаев остается без внимания. В итоге клиенты таких новых «спа-отелей» получают услуги по сопоставимым с мировыми ценами и уезжают недовольными, в следующий раз выбирая для отдыха и реабилитации чешские или тунисские аналоги.

На фоне богатейших природных ресурсов нашей страны, накопленной за долгие годы сильной научно-практической базы и высокой квалификации и опыта медперсонала такое положение дел как минимум обидно, не говоря уже о низкой рентабельности модернизированных комплексов. В чем же дело?

Чего ждут и не получают наши соотечественники в российских «медицинских спа», какими по праву могли бы считаться все санатории?

Ответ прост: основным продуктом современных спа является, вопреки представлению многих, не тайский массаж и не инъекционная косметология, не наворочённое оборудование и ароматерапия. Основной продукт спа, за который клиенты готовы платить немалые деньги — это высокий сервис. Именно он отличает любой спа-салон от салона красоты, а медицинское спа от лечебного учреждения.

Принципиальные отличия сервиса

Медицинский	**СПА-сервис**
Директивный характер	Рекомендательный характер
Узкая направленность	Широкий спектр услуг
Реактивность (реагирование на запрос)	Проактивность (предвосхищение запроса)
Доминирование специалиста (врача)	Клиентоцентрированный подход

Исследования клиентского спроса показывают, **что устремляясь в спа, клиенты ищут, %**

Для создания в российском лечебно-профилактическом учреждении сервиса нового уровня необходимо выполнение таких условий:

1. знание и внедрение международных стандартов спа-сервиса;
2. разработка и применение внутрикорпоративных стандартов (сервисных протоколов, регламентов обслуживания и проведения процедур и т.д.);
3. систематическое обучение персонала прописанным нормам и навыкам;
4. проведение регулярного внутреннего и внешнего аудита и ассессмента (один из методов комплексной оценки персонала — прим. редактора) в отношении обслуживающего персонала и качества сервиса;
5. организация пост-сервисного сопровождения и системы «обратной связи» с клиентами (пациентами).

Наряду с этим и по аналогии с другими сферами обслуживания, высокий сервис предполагает индивидуальный подход и строгие этические нормы, так называемый «спа-этикет», последовательность и четкость в оказании услуг, а также пост-сервисное сопровождение.

Для того чтобы поднять на такой уровень планку сервиса в российском лечебно-профилактическом учреждении необходимо выполнение таких условий:

ПЕРЕЧЕНЬ
СТАНДАРТОВ НОВОГО УРОВНЯ СЕРВИСА:

СПА-ЭТИКЕТ павила и нормы общения с клиентами	САНИТАРНО-ГИГИЕНИЧЕСКИЕ НОРМЫ и требования (с учетом особенностей современного оборудования и расходных материалов)
СЕРВИСНЫЕ ПРОТОКОЛЫ для каждого функционального подразделения	СТАНДАРТЫ ОСНАЩЕНИЯ и протоколы подготовки кабинетов и помещений к работе
ПРАВИЛА ВНУТРЕННЕГО РАСПОРЯДКА для персонала (включая требования к внешнему виду и манере поведения каждой профессиональной группы)	РЕГЛАМЕНТ регламентирование работы с жалобами и нештатными ситуациями

Корпоративные стандарты сервиса могут опираться как на принятые в других сферах обслуживания нормы, так и быть предметом внутреннего регламентирования.

После разработки таких внутрикорпоративных стандартов необходимо организовать их изучение каждым сотрудником, включая младший медицинский и технический персонал. При этом крайне важна доступная и структурированная форма подачи материала, так как нередко непонимание и плохое восприятие текстов мешает специалистам усвоить и применить правила и нормы.

Обучение персонала, проводимое в соответствии с прописанными нормативами и стандартами, может строиться по следующей апробированной и эффективной схеме:

- повышение квалификации по направлениям деятельности спа (для спа-технологов, массажистов, косметологов, медперсонала, спа-координаторов);
- освоение новых спа-технологий и методов работы с клиентами (для всех практикующих специалистов);
- совершенствование процессуальной точности (хронометрирование процедур, отработка последовательности этапов и т.д.);
- привитие и отработка коммерческих навыков (продвижения и продажи товаров и услуг);
- изучение основ психологии общения с клиентами (включая навыки спа-этикета).

Не менее важным этапом в организации высокого сервиса в санаторно-курортной сфере является контроль за качеством обслуживания, что является прерогативой руководящего персонала санаториев. Управление качеством (включая контроль) — это одна из важнейших составляющих современного менеджмента в сфере обслуживания.

НОВАЯ УПАКОВКА!

РАПАН®

ООО «РАПАН — Сибирские Технологии»

Натуральные сибирские продукты «Рапан» успешно лечат болезни опорно-двигательного аппарата и периферической нервной системы, улучшают процесс обмена веществ и кровообращение. «Рапан» уже полвека профессионально применяют санатории России. «Рапан» экспортируется в Великобританию и Чехию.

Природные средства сертифицированного солёного озера Сибири. Бальнеологическое заключение + Сертификаты + Декларации.

Грязь «РАПАН» — сульфидно–иловая лечебная грязь.

Глина «РАПАН» — голубая и жёлтая кембрийская глина.

Аппликатор пелоид «РАПАН» — солевые и грязевые салфетки.

Косметические гели на основе соли «РАПАН».

Соль «РАПАН» — сухая озёрная рапа для наружного применения.

Где купить?

Заказать с доставкой по России:
Телефон: (383) 221-61-95, 263-15-47
E-mail: info@rapansalt.ru

www.rapansalt.ru

Продукты производителя

Соль «Рапан», по 1 и 5 кг.
Сульфидно-иловая грязь, по 1 и 5 кг.
Глина голубая «Рапан», по 1 и 5 кг.
Глина жёлтая «Рапан», 1 кг.
Гель пектиновый омолаживающий, 100 и 200 г.
Гель Элкорапан, 250 и 1000 мл.
Лосьон регенерирующий, 300 г.
Гель гидратирующий тонизирующий, 100 и 200 г.
Аппликатор пелоид «Рапан» солевой
Аппликатор пелоид «Рапан» грязевой

Продукты «Рапан» сертифицированного солёного озера Западной Сибири

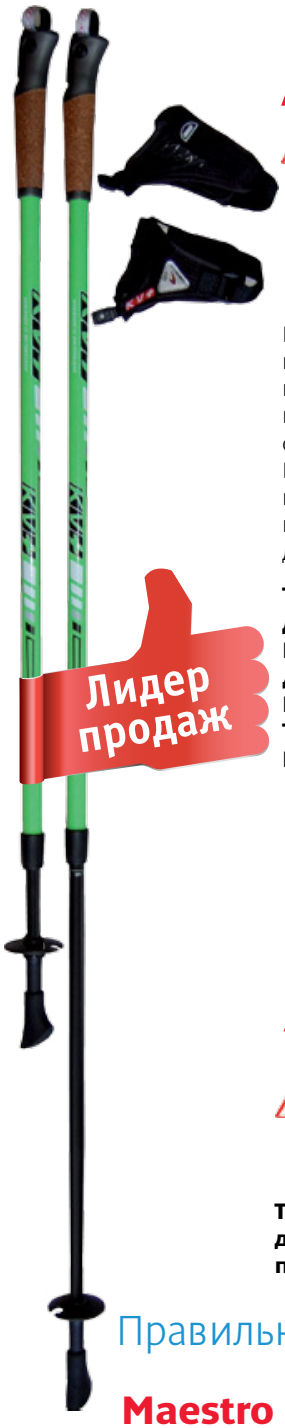
Прописанные и даже изученные стандарты еще не означают безупречности исполнения, поскольку в нашей стране желание и умение служить не присущи национальному менталитету как, например, в большинстве восточных стран. Эта черта оказывается в наименьшей степени характерной для представителей медицинской профессии, в силу особенностей обучения, характера взаимоотношений «врач-пациент» и т.д.

Для реального повышения качества обслуживания до уровня спа-сервиса руководителю рекомендуется осуществить следующие меры:

1. Обеспечить максимально удобную для всех категорий сотрудников форму подачи материала (стандартов качества). Нежелательно оформлять все разработанные нормативы в один документ и выдавать их на изучение персоналу единовременно. Удобной формой является создание тематических файлов, которые могут храниться в рабочих кабинетах и изучаться в периоды наименьшей занятости персонала.
2. систему наставничества с передачей имеющихся сервисных навыков от более опытного персонала новым сотрудникам. Оправдывает себя такая форма обучения, как мастер-классы силами лучших специалистов и поэтапным анализом особенностей сервиса.
3. Проводить регулярные проверки знаний специалистами норм и правил обслуживания в форме зачетов, экзаменов, а также оценки специалистов внешними экспертами-аудиторами.
4. Осуществлять периодические проверки качества сервиса методом «таинственный клиент» с предшествующей постановкой заданий и последующим анализом выявленных недостатков.
5. Поощрять участие специалистов в конкурсах, чемпионатах и показах, проводимых в индустрии спа и велнесс.
6. По возможности (в качестве мотивации) организовывать посещение лучшими сотрудниками действующих на рынке спа, с целью получения клиентского опыта и лучшего понимания потребностей клиентов.

Грамотно организованный и удовлетворяющий актуальные запросы современных клиентов высокий сервис — это залог рентабельности и конкурентоспособности в санаторно-курортной сфере.

ДЛЯ СКАНДИНАВСКОЙ ХОДЬБЫ



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.

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

Лидер продаж

розничная цена
1 950 руб.

CMD Sport

при заказе от 2-х пар: **999 руб.**

Россия-Китай

Эти палки относятся к самой бюджетной категории правильных скандинавских палок!

Варианты расцветок:

НОВИНКА!

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

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

Fun

959 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.

Супер цена!

Монолитные
Материал: карбон (10%)
Длина, см:105—130

Рукоятка: пробковая
Темляк: капкан, съемный
Вес: 410 г

Профессиональные палки для проката!

Alba

2 590 руб. розничная цена

1 999 руб. при заказе от 11 пар

KV+ Швейцария

KV+ Alba - это золотая середина при выборе: карбоновая модель по демократичной цене!
Отличный вариант для проката в санатории!

Телескопические двухсекционные профессиональные

Материал: карбон (80%)
Длина, см: 77 — 135
Рукоятка: пробковая

Темляк: капкан, съемный
Вес: 400 г

Правильный выбор инструктора!

Maestro

~~4 490 руб.~~ **2 950 руб.**

KV+ Швейцария

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

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

Активно внедряем **СКАНДИНАВСКУЮ ХОДЬБУ** в санаторно-курортное лечение

Одной из главных задач, которую необходимо решить во время пребывания пациента на санаторно-курортном лечении, является формирование стереотипа здорового образа жизни. Именно здоровый образ жизни будет являться залогом наискорейшего возвращения пациента к активной жизни и преодоления последствий болезни.

Важной частью здорового образа жизни является постоянная двигательная активность, причем с возрастом она должна более точно соответствовать состоянию здоровья и по возможности быть более щадящей.

Оптимальным вариантом, позволяющим убить сразу несколько зайцев, можно считать скандинавскую ходьбу. В отличие от простой ходьбы, активно используемой в ЛФК, ходьба с палками нагружает большее количество мышц и при этом снижает вредную нагрузку на суставы нижних конечностей и позвоночника. Энергозатраты при скандинавской ходьбе за счет загрузки работой верхних конечностей и плечевого пояса гораздо выше. Тем самым для получения необходимой физической нагрузки требуется меньшие расстояние и продолжительность занятий.

К сожалению, наш опыт показывает, что даже такому простому виду физической нагрузки, как ходьба, в большинстве санаториев не уделяется должное внимание. Даже при наличии терренкура часто врач ограничивается простыми рекомендациями использовать его при прогулках.

Частота назначения терренкура по стандартам санаторно-курортной помощи при различных заболеваниях

	Название стандарта	Воздействие климатом	Терренкур
1	Стандарт санаторно-курортной помощи больным с заболеваниями вен	0,5	0,5
2	Стандарт санаторно-курортной помощи больным с заболеваниями органов дыхания	0,5	0,5
3	Стандарт санаторно-курортной помощи больным детским церебральным параличом	0,8	
4	Стандарт санаторно-курортной помощи больным с поражением отдельных нервов, нервных корешков и сплетений, полиневропатиями и другими поражениями периферической нервной системы	0,1	
5	Стандарт санаторно-курортной помощи больным с заболеваниями мужских половых органов	0,5	0,5
6	Стандарт санаторно-курортной помощи больным с воспалительными болезнями центральной нервной системы	0,3	
7	Стандарт санаторно-курортной помощи больным с болезнями женских тазовых органов, невоспалительными болезнями женских половых органов		1
8	Стандарт санаторно-курортной помощи больным с болезнями крови, кроветворных органов и отдельными нарушениями, вовлекающими иммунный механизм	0,5	
9	Стандарт санаторно-курортной помощи больным с ишемической болезнью сердца: стенокардией, хронической ибс	0,3	0,5
10	Стандарт санаторно-курортной помощи больным с заболеваниями, характеризующимися повышенным кровяным давлением	1	0,8
11	Стандарт санаторно-курортной помощи больным с ожирением и другими видами избыточности питания, нарушением обмена липопротеинов и другими липидемиями		1
12	Стандарт санаторно-курортной помощи больным с болезнями щитовидной железы		
13	Стандарт санаторно-курортной помощи больным дерматитом и экземой, папулосквамозными нарушениями, крапивницей, эритемой, другими болезнями кожи и подкожной клетчатки	1	1
14	Стандарт санаторно-курортной помощи больным гломерулярными и тубулоинтерстициальными болезнями почек	0,5	0,5
15	Стандарт санаторно-курортной помощи больным с заболеваниями костно-мышечной системы и соединительной ткани (артропатии, инфекционные артропатии, воспалительные артропатии, артрозы, другие поражения суставов)	0,5	0,5
16	Стандарт санаторно-курортной помощи больным с расстройствами вегетативной нервной системы и невротическими расстройствами, связанными со стрессом, соматоформными расстройствами	0,5	0,7
17	Стандарт санаторно-курортной помощи больным с заболеваниями и последствиями травм спинного и головного мозга		0,3
18	Стандарт санаторно-курортной помощи больным с болезнями уха и сосцевидного отростка, верхних дыхательных путей	0,7	
19	Стандарт санаторно-курортной помощи больным с цереброваскулярными болезнями		0,5
20	Стандарт санаторно-курортной помощи больным с заболеваниями печени, желчного пузыря, желчевыводящих путей и поджелудочной железы	0,5	0,5

Именно скандинавская ходьба поможет возродить настоящее лечебное значение терренкура и приобщить многих пациентов санатория к новому здоровому образу жизни. И за это пациенты будут благодарить Ваш санаторий.

А ведь терренкур прописан практически в каждом стандарте санаторно-курортной помощи, это видно из приведенной ниже таблицы.

Для выполнения этих стандартов все-таки лучше начать использование именно скандинавской ходьбы. Она стремительно набирает популярность и вызывает большой интерес у определенных групп населения, которые совпадают с сегодняшней целевой аудиторией санаторно-курортных учреждений. В условиях санаторного лечения все занятия скандинавской ходьбой должны проводиться под присмотром врача или инструктора ЛФК.

На интересе к скандинавской ходьбе возможно организовать и коммерческий проект. В последнее время в интернет-магазин товаров для скандинавской ходьбы **www.ходим-все.рф** поступает все больше заявок на приобретение палок от покупателей, познакомившихся с этим видом физической активности именно в санаториях. Если бы в санатории была возможность сразу подобрать и купить себе палки, то многие пациенты после лечения уехали бы из санатория, вооружившись новым спортинвентарем.

Подробную информацию о скандинавской ходьбе, обучении врачей и инструкторов ЛФК, правилам выбора палок можно найти на сайт www.ходим-все.рф.

ОПЫТ БЕЗЫНЪЕКЦИОННОГО ЛЕЧЕНИЯ остеоартроза суставов II-III степени

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

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

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.

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.

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*

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

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

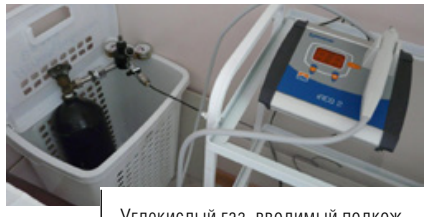
+7 (495) 772-30-58
(499) 256-84-55

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

Санаторий «Жемчужина Кавказа»: МЫ ЗА ИННОВАЦИИ!

Санаторно-курортная отрасль переживает нелегкие времена. Сокращается количество корпоративных программ санаторной реабилитации, социальные путевки реализуются за мизерную стоимость, существует проблема правовой неопределенности санаторно-курортных учреждений (медицинское учреждение или туристический объект). Постоянно возрастающая конкуренция на рынке санаторно-курортных услуг и многие другие причины диктуют необходимость поиска новых путей и способов привлечения клиентов, расширения арсенала предлагаемых услуг.

О.А. Кахраманянц,
заслуженный врач РФ,
зам. генерального директора
по медицинской работе,
Санаторий «Жемчужина Кавказа»,
г. Ессентуки



Углекислый газ, вводимый подкожно, улучшает местное кровообращение и увеличивает поступление кислорода в ткани

Изменился и состав отдыхающих в санаториях. За последние годы более половины из них приобретали путевки за счет личных средств, а это люди платежеспособные и, как правило, практически здоровые, или имеющие заболевания в стадии стойкой ремиссии и нуждающиеся больше в отдыхе, в оздоровительных, косметических и SPA-услугах.

Вследствие этого, за последние годы в практике работы многих российских санаториев, помимо традиционных методов с использованием природных лечебных факторов (минеральные воды, бальнеотерапия, лечебные грязи, климатотерапия, преформированные лечебные факторы и т.д.), стала применяться масса оздоровительных и SPA-процедур, различных, в том числе экзотических видов массажа, методов эстетической медицины, которые, несомненно, расширили и реабилитационные возможности, и привлекательность многих здравниц.

Одним из таких методов, широко распространенным в странах центральной и западной Европы (Франция, Германия, Чехия, Италия, Словакия), но пока не получившим достойного признания в России, является метод карбокситерапии.

Карбокситерапия (carboxytherapy) — это медицинская методика, одна из разновидностей мезотерапии, при которой производится инсуфляция (введение) углекислого газа (CO_2) под кожу с помощью тонкой иглы. Углекислый газ является естественным продуктом обмена веществ человека. На клеточном уровне углеводы соединяются с кислородом, преобразуясь в воду и углекислый газ, который затем выводится через легкие. Углекислый газ нашел применение в медицине достаточно давно. Так, в курортологии давно и широко применяются углекисло-минеральные ванны, сухие углекислые ванны (отечественный аппарат «Реабокс»).

Методика инсуфляции углекислого газа подразумевает введение чистого медицинского углекислого газа подкожно. Эта методика первоначально была разработана в 30-х годах прошлого века во Франции на курорте Ройя (Royat) для лечения пациентов с заболеваниями периферических сосудов. В 1953 году кардиолог Jean Baptiste Romuef опубликовал первую статью о результатах своего двадцатилетнего опыта лечения пациентов при помощи карбокситерапии. Было доказано, что углекислый газ улучшает местное кровообращение и перфузию тканей, увеличивает поступление кислорода в ткани благодаря усилению капиллярного кровообращения. Несколько десятилетий его успешно применяли для лечения трофических язв, диабетических ангиопатий и псориаза. К 1994 году через его клинику прошло более чем 20 000 пациентов.

Методика показана в различных областях медицины, в частности таких, как:

- Ангиология (органические и функциональные артериопатии, атеросклеротические, диабетические микроангиопатии);
- Урология (эректильная дисфункция);
- Дерматология (псориаз, аллергодерматозы);
- Флебология (венозная недостаточность, трофические язвы);
- Кардиология (нормализуется артериальное давление, улучшается коронарный кровоток, нормализуется метаболизм миокарда);
- Неврология (вертеброгенные болевые синдромы, цефалгии, головокружения различного генеза);
- Заболевания опорно-двигательного аппарата (артриты, ревматизм, остеохондроз, фибромиалгии, грыжи межпозвоночных дисков);
- Спортивная медицина (ускорение выведения молочной кислоты, быстрое восстановление после физических нагрузок, увеличение толерантности к повышенным физическим нагрузкам).

Чрезвычайно широкое распространение карбокситерапия приобрела в косметологии, в частности, в следующих случаях: темные круги под глазами, возрастные изменения лица, снижение эластичности кожи лица и тела, стрии (растяжки), целлюлит, локальные жировые отложения, состояние до и после липосакции, осложнения после липосакции.

К настоящему времени уже опубликовано большое количество научных работ, посвященных замечательным свойствам этого лечебного метода.

Международные конгрессы, посвященные замедлению и уменьшению последствий старения, а также всемирно известные организации, ориентированные на омоложение, пропагандируют этот уникальный метод как наименее агрессивный и максимально комфортный для пациентов. В Европе, например, научными исследованиями данного метода занимаются: университет итальянского города Сиена, центр микроангиологии и микроциркуляции при Миланском университете, отделения в Австрии и Венгрии.

Наши соседи в Праге уже имеют большой опыт в применении карбокситерапии, а в последние полгода он был внедрен и в Словакии, а, именно, в Восточной Словакии, в единственном центре — ДОСТ (Дерматовенерологическое отделение санаторного типа), Свидник.

> Специалисты эстетической медицины считают, что карбокситерапия может с успехом конкурировать по эффективности с более агрессивными методами омоложения (лазеры, золотые нити, подтяжка)

Неудивительно, что карбокситерапия пользуется все большим интересом у ведущих мировых специалистов и знаменитостей, которые дают этому методу абсолютное преимущество перед некоторыми другими агрессивными методами омоложения (лазеры, золотые нити, подтяжка лица). Используют его не только клиенты, которые хотят уменьшить признаки старения и элегантным способом применить новый метод омоложения, но и пациенты с незаживающими язвами ног, диабетическими ранами или незаживающими хирургическими ранами.

Применение карбокситерапии эффективно и при некоторых признаках псориаза в сочетании с традиционными методами лечения, в очаговой склеродермии (местный склероз) и при выпадении волос.

В эстетической дерматологии в основном используется эффект вазодилатации и способности индукции восстановления внутрикожного коллагена. В этом случае эффект виден довольно быстро (обычно после 2 процедур). Очень значительно и заметно улучшается тонус кожи и другие эстетические параметры (при лечении поврежденных участков кожи в области живота, рук, внутренней поверхности бедер, подбородка и век — но здесь лечение требует большого опыта).

Как любой метод, карбокситерапия имеет свои противопоказания — это острый инфаркт миокарда, нестабильная стенокардия, острая сердечная недостаточность, тяжелая артериальная гипертензия, инсульты, острый тромбофлебит, гангрена, эпилепсия, дыхательная недостаточность, почечная недостаточность, беременность.

В Чехии, в знаменитых Карловых Варах и Марианских Лазнях, газовые уколы являются приоритетным методом после приема минеральной воды. В этом пришлось наглядно убедиться и мне, как участнику группы руководителей российских здравниц, во время посещения чешских курортов с целью ознакомления с их деятельностью.

Метод карбокситерапии с декабря 2012 года был внедрен и в здравнице «Жемчужина Кавказа». Для этого был выделен специальный кабинет, оборудованный аппаратом «дозатор газа медицинский» INCO2 MEDEXIM (Словакия). Процедуры отпускает врач-дерматолог, прошедший первичную специализацию по врачебной косметологии. Процедуры карбокситерапии не включены в стандартные программы санаторно-курортного лечения и предлагаются пациентам за дополнительную плату.

В санатории карбокситерапия применяется в программах снижения веса, лечения метаболического синдрома, патологий опорно-двигательной системы (артрозо¬артритов, дорсопатий) в комплексе с другими методами курортной терапии. Отличные результаты достигнуты при применении данного метода при болевом синдроме при деформирующем остеоартрозе крупных суставов — уже после 3-4 процедур у пациентов уменьшились болевые ощущения, увеличился объем движений в пораженном суставе.

Метод отлично себя зарекомендовал в программах коррекции фигуры. В зависимости от степени целлюлита возможно назначение процедур через день в количестве от 5 до 35-40 на курс. Как правило, во время процедуры у пациентов не возникает дискомфорта. Руководство санатория рассчитывает на то, что данная современная и эффективная методика найдет широкое применение в курортной практике и послужит хорошим способом дополнительного привлечения отдыхающих в здравницу и пополнения ее бюджета.

УДАРНО-ВОЛНОВАЯ ТЕРАПИЯ

в лечении заболеваний опорно-двигательного аппарата

В САНАТОРИИ «ЗАГОРСКИЕ ДАЛИ»

Г. Б. Мачула, О. В. Ульянина,
ФГБУ «Санаторий «Загорские дали» УД Президента РФ, Московская обл.

Заболевания опорно-двигательной системы дегенеративно-дистрофического характера являются наиболее распространенной патологией. Актуальность проблемы лечения и реабилитации больных с данной патологией состоит в поиске новых методов противовоспалительной терапии и стимуляции репаративных процессов. В последнее время с этой целью стал применяться метод ударно-волновой терапии (УВТ).

Воздействие УВТ направленно на устранение локальной болезненности в местах прикрепления мышц, связок (энтезопатии). Ударно-волновая терапия улучшает местное кровообращение, разрыхляет фиброзные очаги с последующим постепенным рассасыванием их фрагментов, восстанавливает эластичность сухожилий, устраняет спазм и болезненность мышц, тем самым восстанавливает нарушенную функцию.

В УВТ применяются акустические ударные волны спектра инфразвука (частота до 16 Гц), при этом происходит формирование временной пульсирующей полости (гидродинамический удар). Основная точка приложения УВТ — действие на границе раздела сред с разной плотностью тканей.

Существует несколько теорий механизма болеутоляющего действия ударной звуковой волны при лечении хронических болевых синдромов:

- изменение биохимии в тканях с увеличением выработки веществ-ингибиторов болевых медиаторов;
- разрушение клеточных мембран клеток – рецепторов боли, генерирующих болевые импульсы;
- стимуляция рецепторов боли, что вызывает выработку высокочастотных импульсов;
- стимуляция выделения эндорфинов, которые, в свою очередь, приводят к уменьшению чувствительности к боли в тканях.

Все пациенты по завершению процедуры отмечали снижение болевого симптома, анальгетический эффект сохранялся в течение 1-2 дней

BTL (Великобритания) — аппараты ударно-волновой терапии,
позволяющие разработать эффективные программы лечения заболеваний опорно-двигательного аппарата в ортопедии, реабилитации и спортивной медицине

BTL-6000 SWT TopLine
(портативный)

13 900 €

ФУНКЦИОНАЛ:
- пружинный аппликатор с эргономичной рукояткой
- одиночный и непрерывный режимы работы
- цветной сенсорный экран
- встроенный компрессор
- цветная терапевтическая энциклопедия с диагнозами пользователей и анатомическими изображениями

BTL-5000 SWT Power
(стационарный)

21 900 €
Новинка!

ФУНКЦИОНАЛ:
- пакетный режим для особо чувствительных пациентов
- одиночный и непрерывный режимы работы
- цветной сенсорный экран
- пружинный аппликатор с эргономичной рукояткой
- цветная терапевтическая энциклопедия с анатомическими изображениями, диагнозами пользователей

ХАРАКТЕРИСТИКИ:
частота от 1 до 15 Гц,
давление до 4 бар

Уникальная возможность модернизации модулем электротерапии, ультразвука, лазера или магнитотерапии!

Заказывайте оборудование на:
www.вита-техника.рф по тел. +7 (34377) 7-40-97
по эл.почте: info@vt66.ru

Метод УВТ применяется в санатории с января 2012 года. Лечение проводится на аппарате, который генерирует ударную волну пневматическим методом, распространяющуюся в теле пациента на глубину до 35 мм. Используется радиальный аппликатор d 10 мм стандартной рукоятки. Место воздействия аппликатора определяется преимущественно по принципу биологической обратной связи (БОС). В процессе процедуры, пальпаторно и при помощи импульсов низкой частоты, локализуются болевые участки, требующие наибольшего приложения ударных волн. На одну область применяется минимум 1500-2000 импульсов с частотой от 4 до 10 Гц и давлением 2-3 бар. В среднем курс лечения составляет от 2 до 5 сеансов, проводимых один раз в 5-7 дней.

Пациенты обращались с умеренным болевым симптомом: боли отсутствовали в покое, беспокоили «стартовые» боли и боли, возникающие при длительной физической нагрузке, что соответствовало по визуально-аналоговой шкале (ВАШ) в среднем 4,6 балла.

Все пациенты хорошо переносили процедуру с ощущением боли средней интенсивности в начале ее проведения. Снижение болевого симптома отмечали непосредственно по завершению процедуры, анальгетический эффект сохранялся в течение 1-2 дней. Возобновление болей после процедуры отмечалось лишь при длительной физической нагрузке и с меньшей интенсивностью.

Получен положительный клинический эффект, выражающийся в значительном снижении болевого симптома при поверхностной локализации боли: в случаях плантарного фасциита, тендинита ахиллова сухожилия, «пяточной шпоры», трохантерита. Пациенты отмечали стойкое улучшение опорной функции стопы (совершали более продолжительные прогулки без ощущения тяжести в ногах и боли в стопах, исчезали судороги в икроножных мышцах). В данной группе пациентов после проведения сеансов УВТ в среднем ВАШ составила 0,5 балла, что соответствует единичным проявлениям минимальной боли.

Эффекты УВТ на ткани:
- Увеличение обмена веществ в тканях-мишенях;
- Разрушение депозитов кальция и дальнейшая резорбция (вокруг и внутри сухожилий);
- Уменьшение активности воспалительных процессов;
- Уменьшение болезненности;
- Увеличение прочности тканей.

После проведения процедур по поводу артрозоартрита межфаланговых, пястно-фаланговых суставов кисти, контрактуры Дюпюитрена отмечалось улучшение эластичности сухожилий, увеличение подвижности в суставах кисти, уменьшение времени скованности в мелких суставах. По оценке ВАШ в среднем 0,4 балла — болевой симптом отсутствует или незначительный.

Хороший результат получен после 1-2 сеансов УВТ при болях в мышцах спины, а также в случаях гонартроза с локальными болями в области собственной связки надколенника и медиальной коллатеральной связки.

Таким образом, проведенные исследования свидетельствуют о целесообразности использования УВТ в комплексном санаторном лечении пациентов с заболеваниями опорно-двигательного аппарата.

Выполнено 484 процедуры 270 пациентам, из них:
- с тендопериостопатией пяточного бугра — 169 чел, включая пациентов с болевым синдромом при поперечном плоскостопии с деформацией первых пальцев (Hallux valgus) — 82 чел, ахиллодинией — 8 чел;
- с дегенеративно-дистрофическими заболеваниями суставов кисти — 42 чел, включая пациентов с контрактурой Дюпюитрена в начальной стадии — 10 чел, со стенозирующим лигаментитом кисти — 3 чел;
- с заболеваниями околосуставных мягких тканей — 36 пациентов, из них с плечелопаточным периартритом — 8 чел, эпикондилитом наружного (внутреннего) надмыщелка плечевой кости — 6 чел, с трохантеритом — 12 чел, с деформирующим гонартрозом начальной стадии с преимущественным поражением медиальной коллатеральной связки — 10 чел;
- пациенты с дорсопатией, с миофасциальным болевым симптомом, лигаментопатией пояснично-крестцового отдела — 23 человека.

Гидро- и бальнеотерапевтические процедуры являются важным элементом в санаторно-курортном лечении. Помимо своей терапевтической эффективности они просто-напросто нравятся пациентам и оставляют общий позитивный заряд от пребывания в санатории. От того, каким оборудованием оснащена водолечебница, насколько полно представлены все водолечебные процедуры, какова квалификация и доброжелательность персонала, зависит общая оценка, которую дадут Вашему санаторию Ваши гости.

ПРИНЦИПЫ ОСНАЩЕНИЯ

Арсенал оборудования для проведения водолечебных процедур состоит из различных ванн, лечебных душей и устройств для кишечных и гинекологических орошений.

Использование этого арсенала для каждого санатория будет зависеть от имеющихся лечебных ресурсов и лечебного профиля. Если курорт бальнеолечебный, то целесообразно делать акцент на оборудовании, использующем имеющуюся природную минеральную воду. Это могут быть не просто ванны или души, но и полноразмерные бассейны и иные водные сооружения. Для таких санаториев именно наличие природной минеральной воды является основным конкурентным преимуществом и, поэтому, его необходимо использовать по самому максимуму. Кроме минеральной воды в водолечении можно применять морскую и термальную воды. Для санаториев и профилакториев, не имеющих источников природной

ЛИДЕРЫ ПРОДАЖ

Рекомендована для детских санаториев

Бальнеологическая ванна **«Белокуриха»** (Akva,Россия)

Ванна оборудована системой быстрого налива и опорожнения и душевой лейкой
Размеры: 1830×800×680 мм,
Объем: 250 л

73 440 р.

Ванна для подводного душа-массажа **Economy** (Океан) (Chirana, Словакия)

Подводный массаж массажным шлангом с аэрацией, ручное управление, термометр, манометр
Размеры: 2500×960×920 мм
Объем: 280 л

480 000 руб.

Бальнеологическая Ванна **Okkervil** (Physiotechnika, Россия)

Адаптирована для применения в пресной и минеральной воде, стеклопластиковый корпус
Размеры: 2000×850×700 мм
Объем: 280 л

139 000 р.

Компания «Вита Техника» предлагает **недорогое надежное оборудование** для бальнеолечения и водных процедур

Подробности на www.вита-техника.рф или по тел. +7(34377) 7-40-97

Ванна **«Гольфстрим»** для подводного душа-массажа (Chirana, Словакия)

Стеклопластиковый корпус
Размеры: 2600×1010×1150 мм,
Объем: 650 л

249 000 р.

Бальнеологическая ванна **Istra** для верхних и нижних конечностей (Physiotechnika, Россия)

Размеры: 990x1025x900 мм
Объем: 30 л

94 000 р.

Ванна бальнеологическая Laguna (Лагуна) (Chirana, Словакия)
Размеры: 2200x870x790 мм,
Объем: 200 л

5 690 €

ВОДОЛЕЧЕБНИЦЫ

минеральной воды, имеет смысл шире использовать оборудование для гидротерапевтических процедур. К ним относятся подводный душ-массаж, жемчужные ванны, гидро и аэромассажные ванны, лечебные души.

В стандартную водолечебницу входят: ванный зал, в том числе и с отделениями для подводного душа-массажа и подводного вытяжения позвоночника, душевой зал с набором лечебных душей, кабинеты укутывания и лечебных орошений. Прекрасным дополнением к водолечебнице будут баня или сауна и бассейн.

Оборудование для ванного зала

Основным оборудованием водолечебницы являются ванны. По используемым лечебным факторам их можно условно разделить на две группы.

К первой группе будут относиться ванны с процедурами, где лечебным фактором будет выступать сама вода с определенным температурным режимом, растворенными в ней солями, ароматическими веществами, газами. Для таких процедур немецкие производители используют термин «тихая вода».

Ко второй — ванны, где лечебный эффект будет достигаться активным механическим воздействием на пациента струями воды или воздуха, электрическим током. К этой же группе можно отнести и ванны для подводного вытяжения позвоночника, когда на погруженное в воду тело пациента прикладываются дозированные осевые нагрузки.

Ванны в водолечебнице размещают либо в общем зале, где раздевание и одевание пациентов производится в индивидуальных кабинках, либо в отдельных кабинах площадью 6 м^2 с примыкающими к ним двумя кабинами площадью по 2 м^2 для переодевания.

При размещении ванн в отдельных кабинах вход в них следует делать из общего коридора через кабину для раздевания и одевания пациента. Для обслуживания ванного зала и наблюдения медицинского персонала за проходящими процедуры пациентами вдоль всех кабин следует устанавливать общий служебный проход шириной не менее 1 м.

Стены кабин для ванн и перегородки между кабинами для одевания пациентов должны быть высотой 2 м, выполнены из толстого непрозрачного армированного стекла, синтетических материалов или бетона, облицованного плиткой и установлены на высоте 15 см от пола для проведения влажной уборки. Монтируют ванны так, чтобы дневной свет падал на лицо больного.

В детских санаториях ванны следует размещать только в общем зале, из расчета 6 м^2 на одну ванну. Помещение для раздевания и одевания детей должно быть оборудовано из расчета 2 м^2 на каждую ванну.

Воду к каждой ванне необходимо подводить и отводить трубами диаметром не менее двух дюймов (5,08 см); диаметр кранов для наполнения ванны должен быть не менее одного дюйма. Наполнение и слив ванны должны продолжаться не более 6 мин. Использование пробковых кранов запрещается.

Качество воды, подаваемой для хозяйственно-питьевых и гигиенических целей, должно отвечать требованиям ГОСТ 2874-82 «Вода питьевая. Гигиенические требования и контроль за качеством».

В ванном зале и других кабинетах водолечебницы должны быть процедурные часы, термометры для измерения воды в ванне, бачки для дезинфицирующих растворов, щетки для мытья ванн, градуированные рейки-мешалки для определения объема воды в ванне.

Ванны для ПДМ

Подводный душ-массаж — это механическое воздействие струи воды под давлением 0,5 — 3,5 атмосферы, направленное на пациента, находящегося в ванне с теплой водой (37-38 °С). Такой душ представляет собой удачное сочетание теплой ванны и массажа. Пребывание в теплой ванне вызывает расслабление мышц, уменьшение боли, что позволяет энергичней проводить механическое воздействие. Эффект массажа усиливается с помощью примеси воздуха, захватываемого потоком воды.

Для процедур подводного душа-массажа необходимо выделять помещение согласно СНиП. Ванну емкостью 400-600 л нужно размещать так, чтобы к ней был обеспечен подход с трех сторон. Установку для душа-массажа следует располагать за ножным концом ванны с соблюдением всех требований электробезопасности: электромагнитный пускатель аппарата должен быть герметичным и заземленным, корпус аппарата тоже необходимо заземлять. Аналогичные требования предъявляются и к кабинету для подводного горизонтального вытяжения позвоночника.

Душевое оборудование

Лечебные душевые процедуры пользуются особой популярностью в бальнеологических комплексах. Струевой душ (душ Шарко) улучшает кровообращение, оказывает положительное влияние на центральную нервную систему и обмен веществ в организме, снимает напряжение мышц. Это душ «ударного» типа с уменьшенной зоной воздействия, применяется с расстояния от 3 до 4 метров.

Шотландский душ (контрастный) оказывает тонизирующее действие, стимулирует кровообращение и трофику в тканях, повышает иммунитет. Поочередно используются две струи: горячая и холодная.

Циркулярный душ оказывает возбуждающее действие на центральную нервную систему, улучшает кровоснабжение кожных покровов. Температуру воды постепенно понижают с 36 С° до 25 к концу лечения.

Дождевой душ дополняет циркулярный и используется для тонизирующего воздействия на организм и улучшения кровоснабжения кожных покровов головы.

Ванны для подводного вытяжения позвоночника

Подводное вытяжение — это сочетанное воздействие на пациента теплой воды общей ванны и тракции, один из немногих сочетанных методов воздействия на позвоночник при дискогенных радикулитах, начальных проявлениях болезни Бехтерева и деформирующем спондилезе.

Методика проведения тракций в теплой воде имеет преимущества перед «сухим» вытяжением благодаря более мягкому и физиологичному характеру воздействий. К механическому вытяжению позвоночника присоединяется влияние теплой водной среды, способствующей снижению мышечного тонуса, релаксации тканей и уменьшению интенсивности болевого синдрома.

Акватракцион (Орбита, Россия)

Базовый комплекс для подводного вытяжения (ванна с косым дном, встроенный подъемник, сенсорный пульт управления, каталка для пациента, пояса двух размеров, ступени)

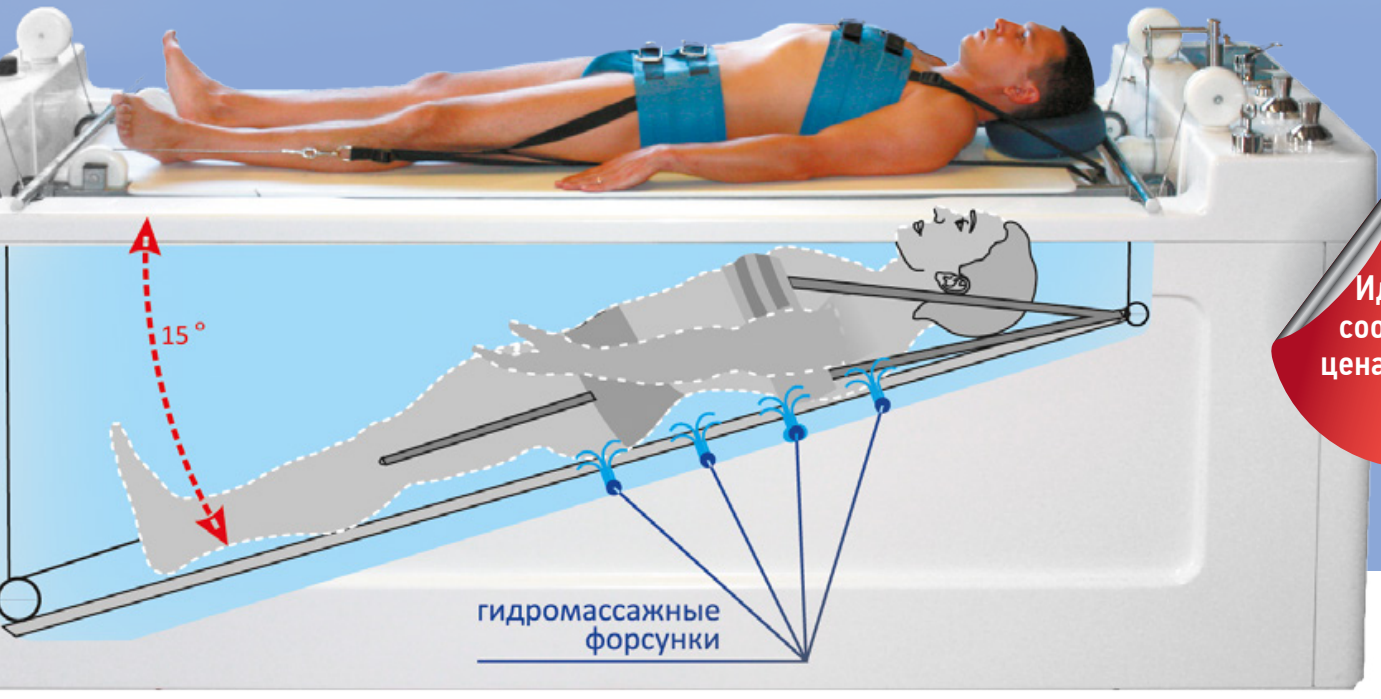
517 000 р.

Процедуры проводят как в пресной, так и в минеральных водах (природных или искусственно приготовленных): радоновых, хлоридно-натриевых, сероводородных, скипидарных. Различный химический и тепловой эффект неодинаковой по физико-химическому составу воды ванн обусловливает и различия в терапевтическом действии.

Считается, что сероводородные и скипидарные ванны, обладающие выраженным сосудорасширяющим действием, усиливающие периферическое кровообращение, способствующие притоку крови в сосуды кожи, вызывают наибольшее расслабление мышечного корсета и улучшают трофические процессы в мышечной и нервной тканях. В таких ваннах целесообразно проводить вытяжение позвоночника у больных радикулитом, имеющих выраженные вегетативно-сосудистые нарушения. Хлоридно-натриевые ванны повышают тонус венозной стенки, способствуют улучшению венозного кровообращения. Вытяжение позвоночника в хлоридно-натриевой воде показано больным, в этиологии радикулита у которых, наряду с нарушениями межпозвоночного диска, определенное значение имеет венозный застой.

Вытяжение в радоновых ваннах дает хороший результат у больных с выраженным болевым синдромом, у которых отсутствуют грубые статико-динамические нарушения и не имеется значительных вегетативно-сосудистых расстройств. Существует ряд модификаций вытяжения позвоночника в воде: вертикальное, горизонтальное, путем провисания тела под собственной массой или в сочетании с грузами.

Общепризнано, что вертикальное вытяжение позвоночника является интенсивной процедурой в связи с повышением при воздействии нагрузки внутридискового давления. Кроме того, при этом тяга недостаточно дозируется и не нацелена на пораженный сегмент. Не лишены недостатков и другие модификации, но в целом в литературе превалирует мнение, что горизонтальное вытяжение позвоночника наиболее физиологично, легче дозируемо по степени нагрузки и, как результат, более безопасно для пациентов.



Идеальное соотношение цена – качество

Восходящий душ позволяет проводить массажные, лечебные и очистные процедуры в области таза сидящему пациенту. Душ может быть дополнительно оснащен спинкой и поясничной массажной форсункой.

В помещении душевого зала устанавливают душевую кафедру с установками для струевого, циркулярного, дождевого, восходящего и других душей, сидячую ванну.

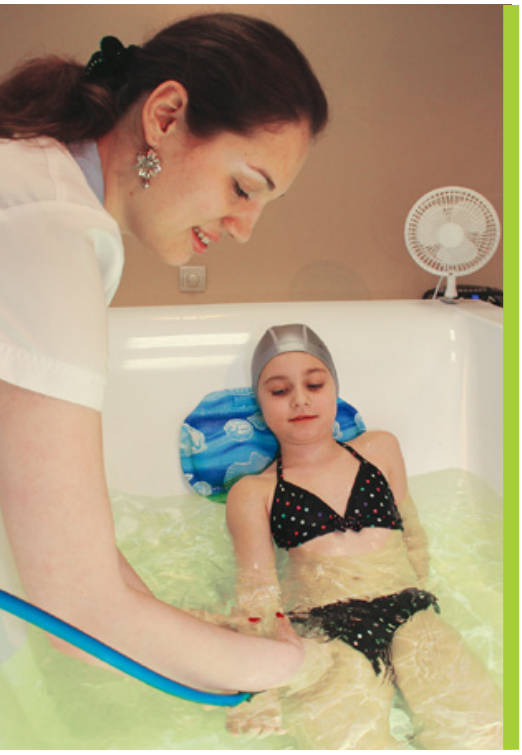
Душевая кафедра должна иметь самостоятельную подводку холодной и горячей воды от центральных магистралей при одинаковом давлении горячей и холодной воды в последних. Магистрали подводки холодной и горячей воды к душевой кафедре не должны иметь водоразборных кранов и отводов. Душевую кафедру следует устанавливать так, чтобы при проведении струевого душа больной находился от нее на расстоянии 3,5-4 м и прямой дневной свет падал на больного, а медицинский персонал, проводящий процедуры, мог наблюдать за больным. На высоте 1-1,5 м от пола к стене должен быть прикреплен металлический поручень, за который должен держаться больной во время приема струевого душа.

Полный перечень оборудования запрашивайте у наших менеджеров:
Компания «Вита Техника»
Тел./факс: +7(34377)7-40-97, 7-29-80
info@vt66.ru,
www.vita-техника.рф

СОЗДАНИЕ ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО КАБИНЕТА

в санатории на базе многофункционального аппаратного комплекса

«АКВАТОРНАДО»



Благодаря современным технологиям появилась уникальная возможность оказывать высокоэффективную помощь без медикаментов каждому человеку, независимо от возраста и противопоказаний.

Одна из таких технологий реализована в многофункциональном аппаратном комплексе подводного вакуумного массажа «АкваТорнадо», разработанного научными сотрудниками ЗАО «НИКФИ» (г. Москва).

Принцип действия

В основе работы аппарата «АкваТорнадо» лежит вакуумное воздействие, выполняемое в водной среде и с помощью воды. Оператор плавным движением перемещает запатентованную насадку по поверхности тела пациента. Это позволяет разогревать дерму и подкожную жировую клетчатку оттянутого участка кожи и прорабатывать мягкие ткани на всей глубине. Механическое, тепловое и «инъекционное» (аппарат «вбивает» под кожу молекулы веществ, растворенных в воде, в которой проводится процедура) воздействие установки «АкваТорнадо» на мягкие ткани позволяет достигнуть ожидаемых результатов и делает процедуру безопасной, точной и контролируемой.

Эффективность метода

Подводная вакуумная терапия (ПВТ) — это доказанный метод профилактики и коррекции сосудистой патологии, заболеваний опорно-двигательного аппарата. В результате комплексного воздействия улучшается лимфо- и кровообращение тканей, из организма выводятся токсины, сосуды становятся более эластичными, разрушается жировая прослойка. ПВТ имеет высокую терапевтическую эффективность при мышечных спазмах и травмах, венозной и лимфатической сосудистой недостаточности, целлюлите и др.

Например, в Поликлинике № 1 Управления делами Президента в результате применения подводного вакуумного массажа на установке «АкваТорнадо» получены хорошие клинические эффекты у больных гонартрозом и дорсопатией позвоночника. У всех пациентов, прошедших курс процедур, существенно увеличились подвижность суставов, объем движений, улучшилась микроциркуляция и повысилось качество жизни. Метод так же является эффективным средством комплексной терапии и реабилитации больных с дегенеративными заболеваниями суставов и позвоночника.

***Позвоните нам** или отправьте заявку по e-mail для получения дополнительной консультации по комплексу «АкваТорнадо»:*
***ЗАО «НИКФИ»** 109044,*
г. Москва, ул. 2-я Дубровская, д.4,
тел. (495)660-15-54

zaonikfi@mail.ru,
www.аква-торнадо.рф

Для создания оздоровительного кабинета подводной вакуумной терапии в санатории необходимо выделить помещение с площадью 4х4 м, где должна стоять удобная ванна с возможностью подхода к ней с трех сторон и с хорошей вентиляцией как естественной, так и принудительной.

Для получения дополнительных оздоровительных эффектов возможно доукомплектовать кабинет следующим оборудованием:

1. Аппарат озонотерапевтический АОТ-01 — 120 000 руб.
2. Концентратор кислорода Nidek Mark 5 — 64 200 руб.

Перед началом работ на аппарате «АкваТорнадо» специалистам Вашего учреждения (массажисту и медсестре) рекомендуется пройти подготовку (2-3 дня) на базе Оздоровительного центра «Водный цветок» в Москве.

ОТЗЫВ

В результате применения вакуумного массажа в водной среде у детей, больных спастическими формами ДЦП, существенно снижается патологический мышечный гипертонус. Эффект 15-минутного воздействия сохраняется в течение всего дня. Уменьшение спастичности после вакуумного массажа способствует увеличению толерантности больного ребенка к физической и аксиальной нагрузке, благодаря чему пациент более результативно работает в рефлекторно-наргузочном устройстве.

Процедура нравится детям и способствует психологической релаксации маленьких пациентов, а при гиперкинетической форме ДЦП вызывает уменьшение выраженности и числа непроизвольных движений. Включение технологии подводного вакуумного массажа в комплекс лечебно-реабилитационных мероприятий способствует более эффективному развитию произвольной моторики у детей, страдающих различными формами ДЦП.

Н.Ю. Титаренко, главный врач
РЦ «Огонек»

АКВАТОРНАДО

аппаратный комплекс подводной вакуумной терапии

УМЕНЬШЕНИЕ И УСТРАНЕНИЕ БОЛИ

ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПОДВИЖНОСТИ *суставов и позвоночника (даже при остеохондрозе и болях в спине)*

ВОССТАНОВЛЕНИЕ ОРГАНИЗМА *после тяжелых физических нагрузок*

ПОВЫШЕНИЕ МЕТАБОЛИЗМА *и микроциркуляции, нормализация обмена веществ*

УЛУЧШЕНИЕ КЛЕТОЧНОГО ДЫХАНИЯ

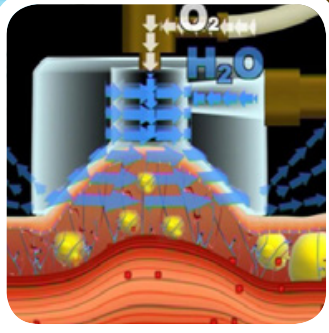
СТИМУЛЯЦИЯ РЕГЕНЕРАТИВНЫХ ФУНКЦИЙ КОЖИ

ИЗБАВЛЕНИЕ ОТ ОТЕКОВ *и тяжести в ногах*

УКРЕПЛЕНИЕ СТЕНОК СОСУДОВ *и восстановление их эластичности*

ПИЛИНГ И ОЧИЩЕНИЕ КОЖИ, *улучшение структуры и цвета*

Результат становится заметным после **1-го сеанса**



Оператор с помощью насадки производит ручную технику массажа без силового воздействия на тело, оттягивая участок кожи, при этом создается симметричная кожная складка, подобная той, которая формируется при «баночном» массаже. Плавное перемещение насадки позволяет обрабатывать кожные или мышечные ткани – как по всей поверхности тела, так и в глубоких слоях.

Устройство для подводной вакуумной терапии «Аква Торнадо» - это новейший, не имеющий аналогов автономный физиотерапевтический многофункциональный аппарат комплексного воздействия, предназначенный для совокупного водного, теплового, вакуумного, контактного и лекарственного воздействия на ткани и органы пациента в процессе проведения терапии.

В основе работы аппарата «АкваТорнадо» лежит инновационная концепция вакуумной терапии, выполняемой в водной среде и с помощью воды, которая заключается в использовании эффекта вакуума, создаваемого водой внутри запатентованной насадки.

Использование метода «АкваТорнадо» позволяет проводить профилактику и лечение многих заболеваний, связанных с нарушениями структурно-функционального состояния мягких тканей тела, сосудов кровеносно-лимфатической системы и периферической нервной системы, а также подтяжку и тренировку мышц тела, включая все мышцы и кожу головы. Этот метод способен мобилизовать внутренние резервы организма и лечить массу заболеваний. Процедура занимает по времени около 45 - 60 минут и более. Рекомендуемый курс — от 5 до 15 процедур.

ЗАО НИКФИ 109044 Россия, г. Москва, ул. 2-ая Дубровская, 4. **тел. (495) 660–15-54**

Патент России №2405525, Регистрационное удостоверение № ФСР 2010/09512 от 22.12.2010 Сертификат № РОСС RU.ME91. B01551 N 0280380

ЛИЦЕНЗИЯ фс-99-04-000526 от 24 октября 2013 г. на производство и техническое обслуживание медицинской техники.

HUR HEALTH & FITNESS EQUIPMENT

SCIFIT

ГОРИЗОНТАЛЬНЫЙ СТЕППЕР STEPONE

для реабилитации после заболеваний, травм и операций

ПРЕДНАЗНАЧЕН для проведения щадящих кардиотренировок тренировок людям с ограниченными возможностями или с нуждами реабилитации двигательных функций после травм или болезней, а также для маломобильных групп населения — пожилых людей и пользователей в колясках.

ГАРАНТИЯ 3 ГОДА НА РАБОЧИЕ ЧАСТИ

ГАРАНТИЯ 5 ЛЕТ НА РАМУ

СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА: СЕРТИФИКАТ РОСТЕСТА

Количество уровней сопротивления	20, с шагом увеличения в 0.1 (200 шагов увеличения/ уменьшения нагрузки);
Поворот ручек	до 60 градусов для поиска более удобного хвата
Ручная регулировка сопротивления	+
Ручная настройка длины тренировочного шага	от 5 до 29 см
Поворот сидения	на 360 градусов
Быстрый старт	нажатием одной кнопки на экране
Вес пользователя	до 207 кг при штатном сиденье и до 272 кг при использовании специального адаптированного сиденья
Рост пользователя	от 137 см до 200 см
Размеры	173x76x122 см
Вес тренажера	125 кг
Питание	от сменных заряжаемых батарей, возможность подключаться к электрической розетке

ПРЕИМУЩЕСТВА

- Регулируемая (задаваемая) длина шага;
- Адаптирован для людей с ограниченными возможностями (можно прикрепить дополнительную напольную платформу, снять сидение для прямого доступа на инвалидной коляске, имеется дополнительная ручка для хвата)
- Возможность тренировки как рук, так и ног;
- Сохранение естественного коэффициента координации рук и ног;
- Наличие информации о тренировке в виде обратной связи на экране тренажёра (ЧСС; время тренировки; кол-во шагов, калорий, движений в минуту; длина шага; пройденная дистанция);
- Возможность провести тесты на уровень физического развития для сравнения во времени;
- Эргономичная спинка сиденья с опорой для спины;
- Возможность выгружать данные на USB устройство через специальный порт Fit-Key с возможностью дальнейшей распечатки в формате txt;
- Цветной 18-сантиметровый жидкокристаллический экран.

13 ДОСТУПНЫХ тренировочных программ:

1 | Быстрый старт
2 | Ручное управление
3 | Тренинг с ориентированием на ЧСС
4 | Интервальный тренинг 7 Холмов
5 | Комбинированный тренинг
6 | Тест на реакцию на нагрузку
7 | Тест на скорость восстановления сердечного ритма
8 | Тренинг для улучшения деятельности сердца
9 | Постоянная нагрузка
10 | Изометрическая сила
11 | Тест на силовую устойчивость и выносливость
12 | Тренинг на улучшение силовой устойчивости
13 | Произвольный подбор тренировочных программ

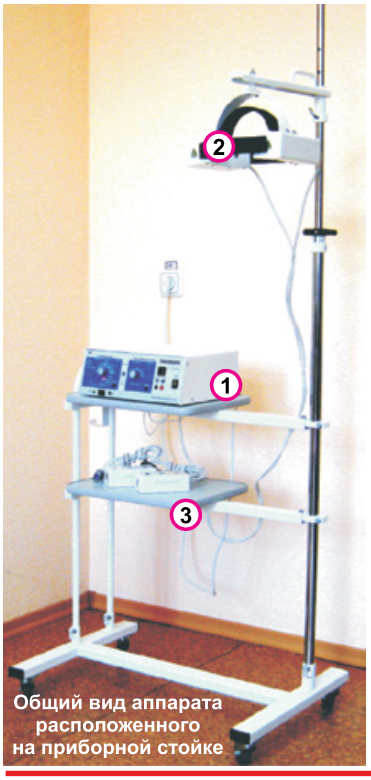
Ознакомиться с ассортиментом профессиональных тренажеров можно на: www.scifit.su
также по тел. +7(804)333-45-07 (звонок бесплатный)

"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, (В=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

Тракционная терапия:

ОТ ГИППОКРАТА

Тракционная терапия является одним из древнейших методов механотерапии заболеваний позвоночника, упоминания о которой можно встретить уже у Гиппократа — пациентов тогда подвешивали головой вниз. Лишь значительно позже появились более эффективные методы лечения подобных болезней: так, в 1826 г. Ю. Митчел сообщил о лечении спондилита растяжением.

Наиболее эффективными тракциями считаются интермиттирующие, проводящиеся в переменном режиме

Применяли его и в России, в частности, в Петербурге и Казани, ему посвящали докторские диссертации. К слову сказать, в музее Механотерапии (Ессентуки) собраны различные механотерапевтические устройства, созданные человечеством с начала 19 век, — уже в то время существовали тракционное оборудование и устройства роликового массажа позвоночника! В своих лекциях популяризировал растяжение при ишиасе Ж.Шарко (1889, Франция), но применять его стали немногие, да и то не сразу (Шенк А.К., 1935; Коган М. И., 1937). Больше упоминаний о нем можно найти в медицинской литературе 40-50-х годов XX века, а также в конце XX века. Врачи уже опирались на продолжительный опыт лечения растяжением травматических и ортопедических заболеваний позвоночника. Пользовались также и различными грузами для сочетания тракции с пассивной или активной гимнастикой или с мануальной терапией. Добивались растяжения и за счет груза, подвешиваемого к ногам.

Уже в наше время многочисленными рентгенологическими исследованиями доказано, что в момент тракции расстояние между телами позвонков может увеличиваться на 1-2,5 мм, а вертикальный размер межпозвонковых отверстий соответственно на 0,2-0,65 мм. Также доказана возможность уменьшения при тракции выпячивания межпозвонкового диска за границы позвонков и «вправления» грыжи диска.

С развитием медицинских знаний и технологий совершенствовались методы и устройства для осуществления тракционных воздействий на позвоночник. Так, тракцию позвоночника стали успешно применять в лечении дисковых синдромов. Однако в определенный период времени в России данный метод был незаслуженно забыт, что объясняется длительным отсутствием отечественного оборудования и трудоемкостью самой методики. Сегодня вытяжение проводят на современных аппаратах с программным управлением, с постепенным увеличением тракционного усилия, избегая продолжительных и сильных по величине тракций

Целесообразным считается сочетанное применение тракции с другими физическими факторами (тепло, вибрация) и терапевтическими методами лечения (физиотерапия, рефлексотерапия, гидромассаж и др.), повышающими эффект релаксации и аналгезии.

В музее механотерапии в Ессентуках работают 64 аппарата системы Цандера, сконструированные еще в 1897 году. Позаниматься на них может каждый желающий

ДО «ОРМЕДа»

Успешно зарекомендовали себя тракционные аппараты с программным управлением серии «ОРМЕД», производимые научно-внедренческим предприятием «Орбита» (Уфа). На них можно полностью соблюдать все вышеперечисленные условия, выбирая «сухое» вытяжение — на аппаратах «ОРМЕД-профессионал» или «ОРМЕД-тракцион», или подводное вытяжение на комплексе «АКВАТРАКЦИОН». Вытяжение на этих аппаратах электронное, строго дозированное, в постоянном и переменном режимах, все параметры настраиваются с сенсорного пульта управления и контролируются в режиме реального времени на графике вытяжения.

Наиболее эффективными тракциями считаются интермиттирующие, в переменном (прерывистом) режиме воздействия, отличающиеся наименее резким и интенсивным воздействием. Прерывистые тракции характеризуются постепенно увеличивающейся тягой, максимальный уровень которой удерживается в течение нескольких минут, затем тяга постепенно уменьшается, вплоть до полного расслабления. Такое плавное наращивание и уменьшение тракционных сил позволяет избежать рефлекторные мышечные спазмы.

На аппарате «ОРМЕД-профессионал» тракционная терапия сочетается с механическим роликовым вибромассажем и подогревом, а на комплексе «АКВАТРАКЦИОН» — с воздействием теплой воды, гидроаэромассажем или подводным душем-массажем (ПДМ).

Эти факторы, воздействуя одновременно с вытяжением, расслабляют паравертебральные мышцы и повышают тракционный эффект. Конструкция стола, ванны, фиксирующие ремни, температура водной и/или воздушной среды, положение пациента во время выполнения процедуры и соблюдение двигательного режима после ее окончания — все это в значительной мере влияет на результат тракционного лечения.

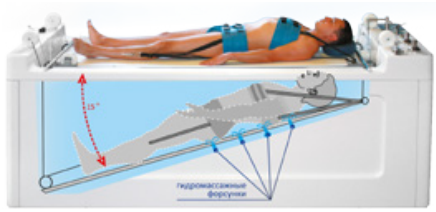
Конструкция аппаратов «ОРМЕД» и ванны «АКВАТРАКЦИОН» продумана до мелочей — учтено правильное положение пациента во время вытяжения, удобные ремни позволяют зафиксировать пациента комфортно и надежно. С помощью встроенного подъемника пациент плавно опускается в воду и поднимается. После процедуры он перемещается на каталку (она входит в комплект) — необходимо соблюдение разгрузки позвоночника на этот период.

Основные показания к проведению вытяжения:

- острые и подострые болевые проявления вертебральных синдромов при действии компрессионно-механического фактора — трещина фиброзного кольца, протрузии межпозвонковых дисков, сопровождающиеся компрессией корешков, ущемление капсулы межпозвонкового сустава;
- рефлекторные нейрососудистые, мышечно-тонические цервикокраниалгии, цервикобрахиалгии и люмбоишиалгии;
- нейротрофические и нейрососудистые нарушения некорешкового генеза;
- компрессионные и дизгемические корешковые синдромы; негрубые, медленно развивающиеся радикуломиело-ишемические синдромы;
- псевдоспондилолистез (при «соскальзывании» вышележащего позвонка не более 1/3 величины тела, а в шейном отделе позвоночника — 1/5);
- начальные стадии болезни Бехтерева (и ее латеральная, «скандинавская» форма), когда сохранена подвижность и нет данных по анкилозированию позвонков.

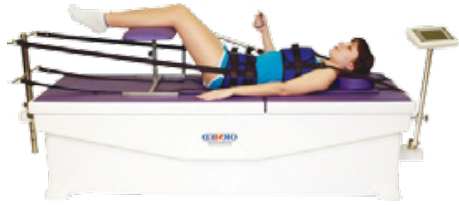
«АКВАТРАКЦИОН» — *комплекс для подводного вытяжения и гидромассажа позвоночника*

- Только электронное вытяжение с сенсорного ЖК-пульта;
- Во все комплектации входит шейное вытяжение и каталка для пациента;
- Наклонное дно — пациент полностью погружен в воду;
- Несколько степеней защиты пациента;
- Встроенный подъемник — не нужно менять батареи, не занимает дополнительного места;
- Отверстия в подъемнике для гидромассажа вдоль позвоночника;
- Встроенный ПДМ с разными насадками;
- Даже в базовой комплектации ванна укомплектована всем необходимым для вытяжения, не обязательно докупать дополнительные опции.



«ОРМЕД-профессионал» — *аппарат для вытяжения и роликового вибромассажа позвоночника*

- Только электронное вытяжение с сенсорного ЖК-пульта;
- Встроенный роликовый вибромассаж с подогревом для расслабления мышц перед вытяжением;
- Несколько степеней защиты пациента;
- Аппарат при поставке полностью собран, пуско-наладку может осуществить даже не специалист;
- Возможность записи проведенных программ на флеш-носители.



«АКВАРЕЛАКС» — *ванна для бесконтактного гидромассажа позвоночника*

- Ванна выпускается более 3-х лет, прошла многочисленные испытания;
- Высокое давление форсунок — большая интенсивность массажа;
- Стильный дизайн;
- Может быть использована для подготовки перед процедурой вытяжения.

«ОРМЕД-кинезо» — *аппарат для кинезотерапии*

- Запатентованная конструкция аппарата для эффективного лечения заболеваний позвоночника, органов дыхания, кровообращения и т.д.;
- Может использоваться дополнительно как массажный стол — с помощью кнопки «пауза» аппарат устанавливается в любое положение;
- Подходит как для физически подготовленных пациентов, так и на первых этапах реабилитации;
- Не требует пуско-наладки.

«ОРМЕД-профилактик» — *аппарат для роликового теплового вибромассажа позвоночника и физиологичного вытяжения на наклонной плоскости*

- Вытяжение физиологичное и безопасное для пациента;
- Не требует обязательного присутствия врача;
- Простое управление;
- Эффективное сочетание массажного эффекта роликов, подогрева, вибрации и вытяжения;
- Высота роликов регулируется для комфорта пациента;
- Угол подъема — 19^0, другой угол по техзаданию — 30^0;
- Не требует пуско-наладки.

«ОРМЕД-релакс» — *аппарат для роликового теплового вибромассажа позвоночника*

- Аппарат создан под руководством опытных врачей, запатентован, испытан и сертифицирован!
- Конструкция роликов создана с учетом анатомических особенностей позвоночника и рассчитана на эффективное лечение заболеваний опорно-двигательного аппарата;
- Высота роликов регулируется для комфорта пациента;
- Встроенная вибрация и подогрев для эффективного расслабления мышц.
- Может использоваться как в условиях учреждения, так и для домашнего применения;
- Не требует пуско-наладки.

«ОРМЕД-тракцион» — *аппарат для горизонтального и вертикального вытяжения позвоночника*

- Только электронное вытяжение с сенсорного ЖК-пульта;
- Легкая сборка;
- Кушетка оборудована подлокотниками, расширяющими поверхность ложа — может использоваться дополнительно как массажный стол.

Научно-внедренческое предприятие «Орбита» организует ежемесячное обучение работе на оборудовании «ОРМЕД» на базе работающих современных медицинских центров в городах Санкт-Петербург, Екатеринбург и Нефтекамск. По вопросам обучения обращайтесь по телефону (347) 227-54-00. Подробную информацию обо всех аппаратах НВП «Орбита», методиках тракционной терапии, заключения специалистов и полную версию статьи вы можете получить на сайте WWW.ORMED.RU

ПРИГЛАШАЕМ ВАС К СТЕНДУ КОМПАНИИ «ОРБИТА» №FF 040, ПАВИЛЬОН «ФОРУМ» на выставке «Здравоохранение – 2013», которая пройдет с 9 по 13 декабря в г. Москва по адресу: Краснопресненская набережная, 14, Экспоцентр. На стенде вы сможете ознакомиться со всей линейкой оборудования «ОРМЕД» и задать все интересующие вас вопросы представителям компании.

Самое большое преимущество аппаратов «Ормед» — это их цена в сравнении с импортными аналогами.

Приобрести оборудование «Ормед» или получить консультацию квалифицированного специалиста:
Компания «Вита Техника»
тел./факс: +7(34377)7-40-97,
7-29-80

info@vt66.ru,
www.вита-техника.рф

МНЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ

Михаил Разумовский, к. м. н., главный врач «Клиники Позвоночника доктора Разумовского», невролог и мануальный терапевт (Санкт-Петербург):

«Мы работаем на «ОРМЕД-профессионал» уже 8 лет. На сегодняшний день это один из лучших профессиональных аппаратов тракционной терапии. В России ему аналогов нет! Аппарат надежный, с хорошей пропускной способностью, обеспечивает необходимые при лечении технические параметры и доступен по цене. Приобрести аппарат — большое дело, но самое главное — научиться с ним работать. Очень важны грамотное назначение врачом процедур вытяжения с определенными параметрами и грамотное исполнение заданных программ врачом или медсестрой. Успеха мы добились благодаря четкой стандартизации по этой процедуре: при каких болях и на каком этапе проводить те или иные назначения, какие параметры задавать, как правильно надевать ремни... При соблюдении стандартизации процедуры вытяжения в лечебных учреждениях можно добиться высочайших результатов в лечении заболеваний позвоночника на аппаратах «ОРМЕД».

К сожалению, в государственной системе здравоохранения специализированных центров по лечению такого рода заболеваний недостаточно. Нередко можно наблюдать ошибки при проведении тракционной терапии. Например, больного наблюдают несколько врачей, и все дают разные рекомендации, которые несостыковываются между собой. Или на разных этапах используются одинаковые методы — это тоже неправильно. Мы готовы делиться своим опытом и передать его тем, кто хотел бы открыть такие центры в городах России. Именно поэтому сейчас мы совместно с фирмой «Орбита» открываем научно-методический центр по обучению специалистов работе с аппаратами серии «ОРМЕД». Я глубоко убежден, что аппараты этой фирмы заслуживают самого серьезного внимания и должны включаться во все стандарты оснащения любых реабилитационных центров, учреждений, санаториев, которые занимаются лечением заболеваний позвоночника и суставов».

Дмитрий Шевцов, врач-вертебролог, заместитель директора по лечебной работе клиники «Вертебра» (Тюмень):

«В чем преимущество аппаратного вытяжения перед ручным? На аппаратном вытяжении все электронно запрограммировано, нагрузка дается постепенно. Человек так долго и плавно тянуть не сможет.

У комплекса для подводного вытяжения «Акватракцион» большое преимущество — в воде расслабляются мышцы и связки, и пациент чувствует себя комфортно, да и вытяжение проходит эффективней. Программа вытяжения всегда подбирается строго индивидуально и зависит от состояния здоровья пациента, веса, конституции и т.д. Я очень доволен этим комплексом. Работал и раньше с подводным вытяжением, но на другом оборудовании, которого пациенты просто боялись — внешний вид аппарата оставлял желать лучшего. «Акватракцион», напротив, очень привлекателен внешне — современный, красивый, удобный в эксплуатации. Сегодня на «Акватракционе» с помощью современных методик результата лечения можно добиться намного быстрее — не за 10 сеансов (как на другом оборудовании), а за 5-7.

Была у нас одна пациентка с больной спиной и иррадиацией в ногу (хромала). Боль не проходила и после вытяжки, и вдруг после 7-го сеанса все болевые ощущения прошли... Отрадно, что сейчас и нейрохирурги начинают изменять свой подход к лечению межпозвонковых грыж: если раньше наших больных направляли только на операции, то сегодня рекомендуют сначала подводное вытяжение, медикаментозные блокады. Ведь не факт, что после операции станет легче. У меня есть пациентки, которые по 2-4 операции перенесли, а облегчения не наступило. Мы уменьшаем боли с помощью физиопроцедур, массажа и блокад».

Ценные рекомендации

ПО ПРИМЕНЕНИЮ КРИОТЕРАПИИ

при лечении заболеваний опорно-двигательного аппарата

В.В. Портнов,
д.м.н., профессор,
Г.Н.Пономаренко,
д.м.н, профессор,
Е.В. Орлова, *к.м.н.*

Основная цель терапии пациентов с заболеваниями опорно-двигательного аппарата состоит в минимизации боли и улучшении качества жизни пациентов. Схемы лечения включают в себя как фармакологические, так и физические методы. Среди физических методов хорошо зарекомендовал себя метод локальной воздушной криотерапии.

Методики проведения процедур

Лабильная методика применяется для равномерного умеренного охлаждения (+12°С — +15°С) большой площади поверхности тела (передняя или задняя часть туловища, вся конечность). Она реализуется направлением воздушного потока с расстояния 7-15 см и равномерным воздействием на обрабатываемую площадь круговыми или змееобразными движениями насадкой большого диаметра.

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.

Комбинированная методика применяется для комплексного воздействия и представляет собой сочетание лабильной и стабильной методик.

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. При кратковременном воздействии (не более 5 мин) охлаждаются только поверхностные ткани (эпидермис и дерма). Если продолжительность воздействия более 5 мин, охлаждаются мышечная, околосуставные и внутрисуставные ткани. Площадь охлаждаемой поверхности тела определяется целью и методикой выполнения процедуры.

Количество воздействий зависит от нозологии.

Ревматоидный артрит

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 (суммарно — не более 15 мин). Курс включает 10 процедур.

Повреждения и разрывы мышц. Положение больного лежа, поврежденные мышцы в комфортном положении. Методика лабильная с расстояния 2-3 см от кожного покрова по ходу пораженной мышцы. Мощность воздушного потока дозируют в диапазоне 6-7-й ступеней. Продолжительность ежедневно проводимых процедур не превышает 8 мин, курс — 5-7 процедур.

Лучевой (локтевой) эпикондилит. Положение пациента лежа на спине или сидя, руки согнуты в локте под прямым углом, комфортно расположены на мягкой эластичной подушке. Методика лабильная с расстояния 3-4 см от кожного покрова. Мощность воздушного потока дозируют в диапазоне 5-6-й ступени. Продолжительность ежедневно проводимых процедур не превышает 5 мин, курс — 3-5 процедур.

Тендинопатии. Положение пациента лежа на спине или сидя. Методика комбинированная с расстояния 2-3 см от кожного покрова. Мощность воздушного потока дозируют в диапазоне 6-7-й ступеней. Продолжительность ежедневно проводимых процедур не превышает 6 мин, курс — 5-7 процедур.

Пяточная шпора. Положение пациента лежа под наклоном, нога поддерживается под лодыжкой. Методика стабильная с расстояния 2-3 см от кожного покрова. Мощность воздушного потока дозируют в диапазоне 4-5-й ступеней. Продолжительность ежедневно проводимых процедур не превышает 4 мин, курс — 5-7 процедур.

Бурситы. Положение пациента лежа на спине или сидя, руки, согнуты в локтевом суставе под прямым углом, комфортно расположены на мягкой эластичной подушке. Методика лабильная с расстояния 3-5 см от кожного покрова. Мощность воздушного потока дозируют в диапазоне 5-й ступени. Продолжительность ежедневно проводимых процедур не превышает 5 мин, курс — 4-5 процедур.

www.вита-техника.рф

Консультаты компании «ВИТА ТЕХНИКА» помогут Вам в выборе оборудования для криотерапии

ПРИОБРЕСТИ ОБОРУДОВАНИЕ

Высокие технологии низких температур

ОБЩАЯ И ЛОКАЛЬНАЯ ВОЗДУШНАЯ КРИОТЕРАПИЯ

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

Сделано в Германии

Эффекты применения:

• Снятие острой хронической боли, спазма • Снятие воспаления, отека
• Регуляция мышечного тонуса • Улучшение двигательных функций •
Улучшение обмена веществ • Укрепление иммунитета • Улучшение
самочувствия, омоложение • Психофизический тренинг
• Восстановление регенеративных и репродуктивных функций
• Снижение приема лекарственных препаратов

криотек
www.cryotec.ru

ИЛИ ПОЛУЧИТЬ КОНСУЛЬТАЦИЮ КВАЛИФИЦИРОВАННОГО СГ

КОМПАНИЯ «ВИТА ТЕХНИКА», тел./факс: +7(34377)7-40-97, 7-29-80
info@vt66.ru, www.вита-техника.рф

АКВАТРЕНАЖЕРЫ

безопасная нагрузка для пациентов санаториев

Акватренажер — это аналог обычного механического тренажера, установленный в воде бассейна на глубине около метра. Основным элементом, создающим нагрузку, которую необходимо преодолевать, является вода. Это прекрасное дополнение к сеансам водной терапии, другим тренировочным и оздоровительным программам.

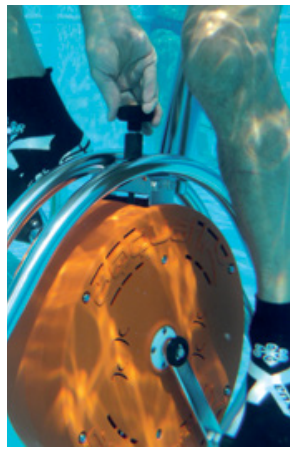
Акватренажеры широко используются центрами реабилитации для быстрого восстановления опорно-двигательного аппарата. Подобное оборудование для бассейнов появилось не так давно, однако уже пользуется большой популярностью у любителей и профессионалов. Для первых это возможность разнообразить водные процедуры, сократить время пребывания в бассейне при достижении тех же результатов, что и при длительном плавании по дорожкам бассейнов. Для вторых — прекрасный способ улучшить свою физическую подготовку, тренироваться с большей эффективностью, добиваться лучших результатов в спортивной карьере. Занятия на водных тренажерах «прописаны» многим спортсменам, а то, что тренировки на них включены в обязательные программы подготовки олимпийский сборных различных стран, лишний раз доказывает их эффективность.

Водная среда делает упражнения на акватренажере легкими и безопасными для мышц и суставов, при этом сжигается гораздо больше калорий, а оригинальная конструкция обеспечивает непрерывные, но чрезвычайно плавные нагрузки, что прекрасно подходит людям, которым трудно эффективно заниматься в обычных условиях.

Благодаря почти полному отсутствию силы тяжести в воде пропадает нагрузка на суставы и позвоночник, а тело прекрасно охлаждается водой, поэтому длительность упражнений значительно увеличивается, что особенно оценят полные люди, дети, пожилые и инвалиды, находящиеся на реабилитации.

При одинаковых нагрузках на механическом тренажере и акватренажере, занятия в воде сопровождаются большим потреблением организмом кислорода, а концентрация молочной кислоты в крови наоборот — ниже. Организм предпочитает для получения энергии вместо углеводов больше расщеплять жиров, что помогает эффективнее бороться с лишним весом. При занятиях улучшается кровоснабжение кожи, соединительных тканей и мускулатуры, укрепляются мышцы ног и рук, сжигается жировая ткань, развивается чувство равновесия.

Компания AQQUATIX — один из ведущих производителей тренажеров для аквафитнеса в мире. Усилиями ее хозяина Марко Торнаторе, бывшего профессионального пловца, создана Европейская



БЕГОВАЯ ДОРОЖКА STAR TREADMILL 2.0

- непревзойденная плавность хода ленты
- максимальная устойчивость (4 присоски)
- боковые зоны для безопасного упора ног
- экологически чистые материалы
- максимальная надежность конструкции

Технические характеристики

Материал: Специальный Полиэтилен + Нержавеющая сталь AISI 316 L
Размеры: Открытое положение: 135 х 82 х высота 153 см
Размеры: Закрытое положение: 40 х 82 х высота 135 см
Вес: 28 кг

производство Италия

АКВАТРЕНАЖЕР ДЛЯ ХОДЬБЫ И БЕГА MOON WALKER

- оригинальный итальянский дизайн
- уникальная конструкция
- надежная и устойчивая система
- простое изменение нагрузки
- легкое и безопасное складывание
- идеально для упражнений на функциональное восстановление
- ходьба и бег в воде, в состоянии «антигравитации»
- обновленный безопасный фиксатор
- рекомендуемая глубина использования 100-140 см

Технические характеристики

Материал: нержавеющая сталь AISI 316 L
Размеры: открытое положение
112 х 85 х высота 145 см
закрытое положение
57 х 85 х высота 157 см
Рекомендуемая глубина использования: 100-140 см
Вес: 26 кг

Это только 2 акватренажера из нашей линейки (у нас их 20, а также более 300 различных приспособлений для аквааэробики). С полный перечнем акватренажеров вы можете ознакомиться на нашем сайте

За консультацией по подбору акватренажеров обращайтесь:
Компания «АККВАТИКС»
тел./факс: +7 (495)707-22-90, 707-21-89, мобильный: +7 (926) 223 0160
e-mail:aqquatix.cis@list.ru
www.aqquatix.com, www.aqquatix.ru

Ассоциация Аквафитнеса, позволяющая аккумулировать весь мировой опыт в водных видах физкультуры и спорта, разрабатывать новые методики тренировок в воде для реабилитации, поддержания организма в форме, занятий спортом, проводить не только презентации нового оборудования, но и обучение методикам тренировок для тренеров, специализирующихся на занятиях в воде. Анализ подобного опыта позволяет создавать новое акваоборудование и принадлежности, что не только разнообразит пребывание в бассейне, но и сделает его более безопасным и эффективным в достижении поставленных задач. Из отдельных акватренажеров могут создаваться целые аквазоны, позволяющие за одну тренировку выполнять максимальное количество упражнений.

В России популярность акватренажеров только набирает обороты, зачастую просто не хватает финансирования для оборудования полноценных акватренажерных комплексов, а тренеры, преподающие аквафитнес, зачастую не знают методик проведения тренировок на них. В основном подобное оборудование устанавливается в бассейнах при фитнес-центрах, а при общественных бассейнах в основном используются аквапринадлежности, помогающие разнообразить упражнения аквзаэробикой. Комплекс подводных тренажеров может позволить существенно расширить перечень услуг, предоставляемых клиентам санаторно-курортных учреждений.

Ввиду того, что вода в бассейнах в основном является агрессивной средой, материалы акватренажеров и принадлежностей имеют высокую коррозионную и химическую защиту, что гарантирует долгий срок их службы. Акватренажеры выполняются из нержавеющей стали и могут эксплуатироваться как в воде бассейна, где применяются хлорирование, озонирование, так и в минеральной и даже морской воде, а аквапринадлежности выполняются из синтетических мягких материалов, безопасных в использовании и имеющих яркие расцветки.

В настоящий момент программа оборудования и принадлежностей представлена следующими направлениями:

- механические беговые дорожки
- аквавелосипеды
- аквакомплексы
- степ-платформы
- аквапринадлежности
- экипировка и одежда для занятий и тренировок в воде.

Компания постоянно разрабатывает и производит новые виды приспособлений и тренажеров, позволяющих проводить занятия в воде с наибольшей эффективностью и максимальной безопасностью для клиентов и инструкторов ЛФК.

И.А. Несина, *д.м.н., профессор,*
А.А.Люткевич, *к.м.н., доцент, Новосибирский государственный медицинский университет Минздрава РФ, Новосибирский НИИ гигиены Роспотребнадзора, г.Новосибирск*

РЕАБИЛИТАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ

ПАНТОМАГНИЕВОГО ЭКСТРАКТА «ВИТАПАНТ»

Эффект от курса панто-магниевых ванн заметен уже после приема первых процедур.
Повышается интеллектуальная и сексуальная активность, иммунитет и стрессоустойчивосгь. Замедляются процессы старения.

В реализации профилактической направленности здравоохранения в РФ важную роль играют немедикаментозные технологии, применение которых при незначительных затратах позволяет достичь высоких медико-экономических эффектов в программах реабилитации и оздоровления.

С 90-х годов XX века повысился интерес к продуктам пантового оленеводства, что было связано с появлением различных форм продукции на основе пантов и крови марала. Это послужило толчком для проведения научных исследований по изучению форм пантовой продукции, методик их применения в программах оздоровления и реабилитации.

С терапевтической точки зрения перспективна попытка создания комплексных препаратов на основе пантов марала, а также продуктов растительного и минерального происхождения. Результатом является создание ванн на основе панто-магниевого экстракта с добавлением пихтового масла «Витапант».

Клинические исследования по оценке бальнеопроцедур с панто-магниевым экстрактом «Витапант» у пациентов с дорсопатиями, артрозами, у работников виброопасных производств проводились с 2008 года на клинических базах Новосибирского государственного медицинского университета. Данные исследования легли в основу медицинской технологии «Бальнеолечение дорсопатий и остеоартроза с применением средства для принятия ванн «Панто-магниевый экстракт», которая была утверждена в 2010 году.

По клиническим эффектам в целом программа с применением панто-магниевых ванн «Витапант» была сопоставима с программой реабилитации, включающей хвойно-соляные ванны.

Однако отмечен более выраженный эффект в отношении купирования болевого синдрома при поясничных дорсопатиях, остеоартрозе; купирования явлений синовита, снижения выраженности астеноневротических проявлений при остеоартозе. Применение данной программы позволяет в более короткие сроки получить клинический эффект и добиться регресса объективной симптоматики у больных с дорсопатиями, остеоартозами (в 1,5-2,0 раза).

Программа лечения с применением панто-магниевых ванн оказывала более выраженный эффект в отношении нормализации психоэмоционального статуса, что проявлялось достоверным снижением уровня личностной тревожности, регрессом депрессивных расстройств у больных дорсопатиями и остеоартрозами.

В динамике программы лечения, включающей бальнеологические процедуры с продуктом «Витапант», улучшаются социальные, психические аспекты качества жизни больных с дорсопатиями. В группе больных остеоартрозом качество жизни достоверно улучшилось по шкалам «энергичность», «эмоциональные реакции» и «сон». Программа лечения у данных контингентов больных приводит к снижению негативного влияния состояния здоровья на такие аспекты повседневной деятельности как профессиональная деятельность, ведение домашнего хозяйства, половая жизнь, отношение к близким, любимые занятия и полноценный отдых.

Переносимость данного лечебного комплекса можно оценить как хорошую. К концу курса лечения лишь у одной пациентки с остеоратрозом выявлялись клинические признаки бальнеореакции средней степени тяжести.

Применение данной технологии позволяет сократить социально-экономические затраты на лечение больных с дорсопатиями и остеортрозами за счет снижения количества госпитализируемых лиц и соответствующего снижения затрат на фармакотерапию на стационарном и амбулаторном этапах лечения (в группах больных, получавших бальнеопроцедуры с «Витапантом» в течение 6 месяцев не наблюдалось обострения заболевания, в группе сравнения обострение наблюдалось у четырех пациентов и у одного больного потребовало стационарного лечения, а у трех пациентов назначения медикаментозной терапии).

Таким образом, панто-магниевый экстракт «Витапант» является эффективным средством для лечения больных с дорсопатиями, с наличием мышечно-рефлекторных и корешковых синдромов в стадии субкомпенсации и остеартрозами с рентгенологической стадией I-III, функциональной недостаточностью суставов 0-II. Медицинская технология «Бальнеолечение дорсопатий и остеоартроза с применением средства для принятия ванн «панто-магниевый экстракт»» рекомендована в комплексном лечении на санаторно-курортном этапе, при оказании высокотехнологичных видов помощи в условиях реабилитационных центров и как монотерапия в амбулаторных условиях.

В СОСТАВ НАТУРАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ СЕРИИ «ВИТАПАНТ» ВХОДЯТ:

Панты — неокостеневшие рога марала. Это наиболее эффективный и безопасный природный адаптоген и тонизирующее средство. Пантовые ванны эффективны в программах лечения пациентов с нарушениями половой функции, климактерическими расстройствами, сексуальными неврозами и невростениями, а также последствиями перенесенных инсультов и клещевого энцефалита. Биологические активные вещества пантов представлены 17 аминокислотами (в том числе незаменимыми — лизин, лейцин, изолейцин, метионин и заменимыми — глутамин, аланин, пролин, серин), липидными соединениями и ценными жирными кислотами, половыми гормонами (эстроген, тестостерон, прогестерон), большим количеством макро- и микроэлементов и витаминами А, В, Е.

ДРУГИЕ КОМПОНЕНТЫ:

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

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

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

ОСНОВНЫМИ **ФАРМАКОТЕРАПЕВТИЧЕСКИМИ ВОЗДЕЙСТВИЯМИ** ПАНТОВЫХ ПРЕПАРАТОВ СЕРИИ «ВИТАПАНТ» НА ОРГАНИЗМ ПАЦИЕНТОВ ЯВЛЯЮТСЯ:

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

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

Этой зимой Вы будете очень рады тому, что купили **профессиональное снегоуборочное оборудование!**

Лучшая цена!

Снегоуборщик **ToRnado40** (электрический)
4 840 руб.*

Снегоуборщик **Patriot Garden PS 2200 E**
6 442 руб.*

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

Снегоуборщик **Patriot PS 700**
15 652 руб.*

Снегоуборщик **Pro 1150 ED** гусеничный
42 659 руб.*

Для веселой зимы

Горка детская «Исландия» (11 мест)
35 550 руб.*

Санки **«Ватрушки»**
1 321 руб.*

Санки **«Ветерок»**
424 руб.*

Для комфортной зимы

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

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

Ледоруб №26
355 руб.*

Лопата №17 Движок в сборе М121
500 руб.*

Евродрова Nielsen, (Инновационная технология для отопления бань, саун, каминов; для приготовления блюд на гриле)
61 руб.*

+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

* - указаны оптовые цены

Отдыхайте с Комфортом