Брой **167**

НОЕМВРИ 2017

25 години
Стинг АД

Списанието е специализирано за фармацевти. Разпространява се безплатно с рекламна цел. Редакцията не носи отговорност за предоставените материали.

Препечатване на текстове, илюстрации или обособени части от списанието може да става само след писменото съгласие на издателя.

STING pharmaceutical products

Уважаеми читатели,
Свидетели сме на непрекъснати промени, някои от които са доста драматични и обръщат мирогледа ни на 180 градуса. Провокират ни да се замислим над въпроса какво наистина се случва в държавата и обществото ни. Как тези промени ще се отразят на бъдещето ни и ежедневната работа? Как да си осигурим бизнес спокойствие, за да бъдем успешни в постигане на целите си и същевременно полезни на нашите клиенти, как да защитим името си на „най-достъпния здравен специалист“. На фона на всеобщия водовъртеж екипът на Стинг продължава да отстоява както поетите обещания към пазара, така и социално-отговорната си позиция. Стъпка по стъпка се стремим да стига до вас най-актуалната информация чрез продължаващите обучения и срещи.

Очакваме да вземате правилните решения без да отнемаме правото на свободен, собствен избор. В ноемврийския брой специално внимание отделяме на рекламата на лекарства и съвременната култура на потребление. Ще ви запознаем с доказателствата за вредата от промоцията на цени в рекламното поле на лекарствата. Тази година Нобеловата награда за икономика бе присъдена на Ричард Талер за теорията на поведенческата икономика.

Най-общо тази наука се занимава с процеса на вземане на решения, като изхожда от идеята, че човек в повечето случаи е неспособен сам да вземе правилното, рационално решение. Поведенческата икономика намира широко приложение освен в политиката и в маркетинговите стратегии. Например надписи или реплики от вида „това предложение важи само днес“ или „повечето хора купуват този продукт“ спомагат за увеличение на продажбите като цяло или на един конкретен продукт, който производителят иска да лансира. В първия случай се залага на страха на човек да не загуби и да пропусне добрия шанс, а във втория се разчита на желанието му да не остане по-назад от другите.

Обикновено човек си мисли, че ако повечето хора правят нещо, значи това е правилният избор. Рекламата сама по себе си е език и стил. Тя е своеобразна покана за диалог към обекта и осъществяване на възможността казаното и показаното да бъде разчетено и означено.

Колеги, а вие как мислите? Предизвикахме ли ви да промените посоката на мисълта си? Ще успеете ли да я освободите от несъществените неща? Надяваме се поне за малко да излезете от руслото на статуквото и да разчупите рамката на собственото си спокойствие.

Приятно четене!

Издава СТИНГ АД
Главен редактор:
маг. фарм. Аделина Любенова
Реклама: Петя Шебова,
Ивелин Иванов
Дизайн и предпечат:
Десислава Христова
Печат: Дедракс АД
Разпространение: СТИНГ АД;
София, бул. „Асен Йорданов“ №6;
тел. 02/970 31;
office.sofia@stingpharma.com

STING pharmaceutical products

Съдържание

Акценти 4 – 11

На фокус 14 – 15

Защо не стигат парите за здраве

Мнение 18 – 21

Рекламата на лекарства и съвременната култура на потребление

Споделено 26 – 27

Успехът на проекта „Виртуално обединение“ през 2017

Евро новини 32 – 33

България ще получи над 4 млрд. лв от бюджета на ЕС през 2018 г.

Полезно 38 – 39

Нарът – екзотичният лечител

ДЕЙСТВА КЪДЕТО Е НЕОБХОДИМО

Pulmicort®

PULMICORT
Budesonide 0,25mg/ml суспензия за небулизатор за деца > 6 месеца

За лечение на :
- Субхордален ларингит*
- Бронхиална астма**

PULMICORT TURBUHALER
Budesonide 200µg/доза прах за инхалации за деца >5г и възрастни

За лечение на:
- Бронхиална астма

*Пациенти с много сериозен псевдокруп, показани за хоспитализация
**Пациенти с бронхиална астма, които не могат да използват инхалатор под налягане или прахов инхалатор

Безопасността на пациентите е от първостепенно значение за АстраЗенека. Ако считате, че сте наблюдавали нежелана лекарствена реакция, ако междувременно е настъпила бременност, ако сте наблюдавали неочаквана полза или липса на ефект, моля да се свържете с нас на тел. (02) 44 55 000/факс (02) 971 11 24. Моля, съблюдавайте също изискванията за докладване на нежелани лекарствени реакции към Изпълнителна агенция по лекарствата. За информация за медикаменти на АстраЗенека, може да се свържете с нас на горепосочения телефон. **Лекарственият продукт се отпуска по лекарско предписание.** Преди да предпишете Pulmicort, моля, консултирайте се с пълната информация по предписването. Пълната информация по предписването е достъпна на уебсайта на Изпълнителната агенция по лекарствата www.bda.bg.

Дата на последна актуализация на КХП: Pulmicort суспензия за небулизатор: 03.07.2017 г.
Pulmicort Turbuhalert: 06.06.2017 г.
AstraZeneca България, София 1057, бул. Драган Цанков 36, тел: (02) 44 55 000, факс (02) 971 11 24.

AstraZeneca

IAL-19326/09-05-2017
Atlas: 1 042 039.011

МЗ

Министърът на здравеопазването Николай Петров подаде оставка, която беше приета от министър-председателя Бойко Борисов. Припомняме, че бе оповестено журналистическо разследване, според което здравният министър Николай Петров е възлагал обществени поръчки на близки хора, когато е бил начело на ВМА. Министерството на здравеопазването публикува одит, обхващащ почти целия период, в който Петров е бил шеф на ВМА. Докладът е изготвен от министерството на отбраната.

Проверката е приключила през март 2017 г., когато генерал Петров все още не е министър на здравеопазването. Една от обществените поръчки, на която одиторите обръщат специално внимание, е за периодична доставка на остеосинтезни средства за ортопедия и травматология, системи за протезиране, артроскопски консумативи.

По този сигнал прокуратурата прави проверка, която установява, че фактите са недостатъчни и приключва с отказ за съдебно производство. Генерал Петров твърди, че законът е спазен и обвиненията нямат нищо общо с истината.

ВАС отмени здравната карта

Предвижданото беше здравната каса да не сключва договори с тези лечебни заведения, които са излишни според националната здравна карта. Оказва се обаче, че документът е обявен от съда за нищожен. По този повод проф. Петров обяви, че екип юристи на ведомството обсъжда казуса. Той посочи, че е „за“ това да има здравна карта, тъй като тя е необходим нормативен акт, който регулира броя на увеличаващите се лечебни заведения и е категоричен, че ще бъде приета отново.

МЗ търси съдействие от бизнеса

за регулиране на пазара на медицинските изделия в дискусия на тема „Бизнесът и правителството в един отбор“. На нея вече екс здравният министър проф. Николай Петров припомни, че пазарът на медицински изделия не е регулиран и има изключително големи ценови девиации. „Всички те са за сметка на, Господ да го пази, пациента“, коментира здравният министър. Той апелира и за съдействие в тази насока от бизнеса, като посочи, че целта е пациентът да може по всяко време да направи справка и да има възможност за избор. МЗ обмисля да създаде регистър на медицинските изделия, именно поради липсата на регулация в тази насока.

Проф. Петров коментира и системата на финансиране. „Кой е казал, че като е пазар, това е цената на тази медицинска услуга“, заяви той и за пореден път изтъкна, че цените на клиничните пътеки не са актуализирани от 2006 г. и липсва яснота как се формира медицинският труд. „Заплатите са все по-голям процент от прихода, как тогава ще останат пари за лекарства и изделия“, посочи той и отбеляза, че в същото време се иска НЗОК да поеме и медицинските изделия.

Бюджет 2018

Министерството на здравеопазването ще разполага с допълнителни 36 млн. лв. догодина. Това предвижда проектът на държавен бюджет за 2018 г. Най-голямо е увеличението на средствата по програмите за профилактика, а най-малко – за ле-

Министърът на здравеопазването Николай Петров подаде оставка

„Вятърът и вълните винаги са на страната на по-умелия мореплавател.“
Едуард Гибън

Акценти

карства и медицински изделия, покривани със средства на здравното министерство.Догодина ведомството ще разполага с почти половин милиард – 495,2 млн. лв., при бюджет от 458,8 млн. лв. за тази година. От 15 на 20 млн. лв. се увеличават капиталовите разходи, а с още 3 млн. лв. (от 204,8 на 207,8 млн. лв.) разходите за персонал. Малко над 1,5 млн. лв. пък е увеличението по бюджетна програма „Администрация“. Одобрени са и 2,358 млн. лв. разходи за електронно управление и за използване на информационни и комуникационни технологии през 2018 г.

Най-сериозно се увеличават парите, предвидени за промоцията, превенцията и контрола на общественото здраве – от 69,145 млн. лв. за 2017 г. до 89,358 млн. лв. за 2018 г. Нарастват и разходите за диагностика и лечение – от 344,6 млн. лв. сумата се вдига на 359,1 млн. лв.

Минимално е увеличението, предвидено за лекарствата и медицинските изделия, плащани от МЗ. По това перо са предвидени 27,963 млн. лв., докато през тази година сумата е в размер на 27,931 млн. лв. Проектът позволява на министерството догодина да поема ангажименти за разходи до 323,1 млн. лв., както и да натрупва нови задължения за разходи не повече от 295 млн. лв. МЗ ще може да предоставя възмездно средства на държавни и общински лечебни заведения – търговски дружества и на лечебни заведения – търговски дружества със смесено държавно и общинско участие в капитала, средства от Револвиращия инвестиционен фонд по проект „Реформа в здравния сектор – заем БУЛ 4565“. Средствата са за закупуване на медицинска апаратура и други дълготрайни активи въз основа на сключени договори за възстановяване на предоставените средства на месечни вноски.

МЗ има разписан ясен план относно електронното здравеопазване, като целта е да се приключи с хартиените епикризи, рецепти и т.н. Очакванията са това да се случи до края на полугодието на 2018 г. До момента едва 30 000 души са се възползвали от придобиването на уникалния код за достъп до системата.

НЗОК
Криза за лекарства

Реален изглежда рискът за пациентите да започнат да доплащат за скъпоструващи лекарства, които сега са безплатни. Фармацевтични фирми може да спрат отстъпките към търговците, които в момента компенсират разликата в цената. За лекарствата, които касата не поема изцяло, пациентите трябва да доплащат. При скъпоструваща терапия това доплащане стига няколкостотин лева на месец. За да не се налага пациентите да вадят пари от джоба си, търговците на едро и аптеките правят сериозни отстъпки от цените, но това не може да продължи безкрайно.

През 2017 г. 14 иновативни компании са направили отстъпки към НЗОК за около 66 млн. лв. за 60 лекарства – сред тях за кардиологични заболявания, ревматоиден артрит, диабет и др. Тази схема с отстъпките към НЗОК обаче не може да продължава, защото води до изтегляне на жизненоважни продукти и сериозни финансови дефицити в аптеките.

„Лекарствата стават на твърде атрактивни цени и по-скоро се изнасят, отколкото продават в България", посочи директорът на Асоциацията на иновативните компании в България Деян Денев. Затова фирми обмислят да спрат отстъпките към касата. Идеята им обаче не е включена в промените в Наредба №10. МЗ търси съдействие от бизнеса за регулиране на медицинските изделия.

Договаряне за нови молекули

НЗОК започна договарянето на отстъпки за 17 нови молекули, които за първи път влизат в страната ни и кандидатстват за отстъпки пред касата. Заради забавянето му фармацевтичните компании се бяха притеснили, че фондът няма да плаща тези лекарства догодина. Без тях те няма как да получат и реимбурсация. Продуктите са на различни компании – Pfizer, Hoffmann La Roshe, Abbvie, Genzyme, Amgen, KRKA, Gedeon Richter, Novo Nordisc, Eli Lilly MSD, Novartis и др. Получили са одобрение за заплащане с публични средства от Комисията за оценка на здравните технологии тази година и могат да кандидатстват за включване в позитивния списък.

Касата трябва да договори отстъпки и за молекулите, които не са нови, но са сами в група и няма друго лекарство, което да понижава цената им. Техният брой е много по-голям. Тази процедура трябваше да приключи на 30 октомври. Не е ясно обаче дали няма да се наложат промени заради промените в наредбата за отстъпките, които прави здравното министерство. През 2017 г. размерът на отстъпките, които ще се съберат от индустрията, по данни на касата, ще е минимум 100 млн. лв. В проекта за бюджета за 2018 г. за медикаменти са заложени 1.09 млрд. лв., а тази година се очаква касата да плати на индустрията 1 милиард.

Бюджетът на НЗОК

С 400 млн. лв. повече поиска да бъде увеличен бюджетът на касата за догодина нейният управител проф. Камен Плочев. Ако средствата бъдат дадени, тя ще разполага с над 3.8 млрд. лв. и за първи път ще има възможност да не започне годината с изначално заложен дефицит за здравни плащания в страната. Ако се удовлетворят всички искания на съсловните организации за догодина, на фонда няма да му достигнат около 100 млн. лв. За сметка на това съществени промени на правилата за финансиране и работа на системата не предвижда никой.

Около 250 млн. е увеличението на бюджета на касата, което искат от Българския лекарски съюз (БЛС), за да се чувстват болниците и лекарите в извънболничната помощ спокойни. Увеличението ще бъде използвано най-вече за ръст на цените на пътеките, по които се плаща на болниците. В замяна от съсловната организация обещават да участват в контрола над изразходването на средствата.

В първичната извънболнична помощ лекарите искат да се дадат още 24-25 млн. лв. над двестата млн. лева, с които разполагат през тази година. По този начин средствата за ПИМП ще са 6.7% от очаквания бюджет на НЗОК за 2018 г. Въпреки това стойността им ще е далеч от препоръките на Световната банка и делът им до 2020 г. да бъде 12%, споделя доц. Любомир Киров, председател на Националното сдружение на общопрактикуващите лекари. Те искат повечето средства да се разпределят пропорционално за всички дейности, които касата плаща в момента. Също и родителите да плащат такса за прегледи на децата си като при пенсионерите, а разликата да се поеме от държавата.

От БЛС настояват парите на специалистите да се увеличат с 33 млн. лв. или да станат над 250 млн. лв. Лекарите предлагат да се дадат с 8-10 млн. лв. повече за медицинските изделия и лабораторните изследвания. Така увеличението на средствата, което искат лекарите за догодина, възлиза на 250 млн. лв., а от 400-те, които предлага проф. Плочев, за лекарства и стоматологични услуги остават още 150 млн. лв.

С 42 млн. лв. за 2018 г. да се увеличи бюджетът за стоматологична помощ, като тези средства ще се използват за финансиране на тотални протези. Така общият им бюджет за 2018 г. би достигнал 189 млн. лв. НЗОК трябваше да започне да плаща протезите за възрастни хора още през тази година според нормативните промени, които направи здравното министерство по времето на служебния кабинет. Пари за това обаче не останаха, редно е да се случи поне следващата година. На фона на обединените усилия на БЛС, които защитават интересите на лекари и стоматолози, традиционно се очертава мълчанието на

Бързина и мощ
при болка и висока температура[1,2]

- ***MIG-400® има ранно начало на действие.***[1]
- ***MIG-400® е подходящ за лечение на болка и висока температура при деца над 6 години и възрастни.***[2]
- ***MIG-400® съдържа ибупрофен, който е доказано ефективен при главоболие.***[2,3]

1. Göres VE, et al. Deutsche Apotheker Zeitung.2003;143(37):107-109;
2. КХП MIG-400 № 32636/23.02.2016, акт. на текста: окт. 2015;
3. Codispoti JR, et al. Headache. 2001;41(7):665-679;

25 години в България
BERLIN-CHEMIE MENARINI
1992 – 2017

Лекарствен продукт без лекарско предписание. Информация за медицински специалисти. За пълна информация, моля, прочетете кратката характеристика на продукта или се обърнете към "Берлин-Хеми/А. Менарини България" ЕООД, София 1784, бул. "Цариградско шосе" 147, e-mail: bcsofia@berlin-chemie.com
Безплатна линия за съобщение на нежелана лекарствена реакция 0800 80 828

BG_MIG-02/2017_11

Българския фармацевтичен съюз. Няма яснота дали НЗОК ще се разплати с аптеките тази година.

Напомняме, че 2014 г. е последната, в която аптеките са получили всичките си средства. Не се дискутира проблемът с такса рецепта, което както знаем, е символично и не покрива реалните разходи и усилия на фармацевтите. Сега е моментът ясно и категорично да се формулира искане за увеличение на бюджета на касата за лекарства, както и таксата за обслужване на рецепта. Предложението за повишаване на 3 лв. от БФС е нереалистично – това е таксата, която искат ОПЛ-тата за издаване на медицинска бележка. Тази позиция на БФС само доказва липсата на познаване на проблемите в дейността на аптеката, финансовите параметри на обслужването по Каса и огромната административна тежест на търговците на дребно с лекарства.

По проекта на Наредба №10 също липсва официално становище на БФС, там са засегнати много съществени проблеми, които рефлектират върху дейността на аптеките и техния финансов ресурс. Очакванията на Стинг АД са за реалистичен бюджет за лекарства, съобразен със болестността на населението и здравните му потребности. Той трябва да отчита както нетните разходи за лекарства за тази година след отстъпките, така и очакванията за контролирано нарастване в резултат на обективните фактори, като нови технологии, застаряване, увеличена заболеваемост и липса на профилактика. Ако бюджетът за лекарства се съобрази с разходите за тази година обаче, за 2018 г. той трябва да е над 1 млрд. лв., защото толкова ще са разходите на касата и то след приспадане на отстъпките.

Въпреки че увеличението на средствата, които иска всяка съсловна организация, се вмества в рамките на поисканите от проф. Плочев 400 млн. лв., тези средства има вероятност отново да не стигнат, тъй като са калкулирани над реалните приходи от касата за 2017 г. В тях обаче се включват и 100 млн. лв. от преизпълнение на приходите от здравни вноски. При едно увеличение на бюджета с 400 млн. лв. обаче, едва ли догодина ще може да се разчита и на допълнителни приходи от НАП. Освен ако подозренията на лекарския съюз не са верни и се окаже, че в момента финансовото министерство не дава всички постъпления от здравни вноски за здраве. Касата пак ще започне годината на червено, ако се вземат предвид и парите, които дължи на чужди фондове за лечение на българи в ЕС. Досега те надхвърлят 200 млн. лв.

Надзорният съвет на НЗОК

прие рамката на Бюджета за 2018 г., след като в голямата си част се съобрази със становището на Министерството на здравеопазването. Предвидени са 3 859 978 000 лв. от здравноосигурителни приходи и трансфери от други институции. Чрез преразпределение на проектобюджета за 2018 г. са осигурени 7 млн. лв. повече към определените 200 млн. 200 хил. лв. за първична извънболнична помощ. За дентална помощ се отпуска още 1 милн. лв., като общата сума, с която НЗОК ще закупи дентални дейности, е 157 млн. лв. Увеличението на средствата спрямо 2017 г. е с 10 млн. лв. С тях НЗОК ще стартира програмата за зъбно протезиране, като заплати на денталните лекари дейностите, необходими за подготовка на пациентите за изработване и поставяне на зъбни протези. НЗОК няма правно основание да заплаща работата на зъботехниците за изработването им обаче.

За специализирана извънболнична медицинска помощ средствата са 222 300 000 лв. За закупуване на дейности в болничната медицинска помощ планираните средства са 1 824 560 700 лв. За лекарства за домашно лечение, медицински изделия и медицински храни за специални цели, напълно или частично заплащани от НЗОК, са заложени 1 млрд. лв. Със свое решение НС на НЗОК освободи от „Резерв, включително за непредвидени и неотложни разходи" средства в размер на 38 840 000 лв., с които да се извършат здравноосигурителни плащания за лекарства и медицински изделия в болничната помощ.

Аптеките ще наемат повече фармацевти

Аптеките ще трябва да наемат повече фармацевти, за да спазят промените в наредбата за устройството на здравните заведения, които бяха обнародвани в „Държавен вестник". С тях министерството предвижда да се спазват почивките и продължителността на работното време сред фармацевтите в една аптека според Кодекса на труда. Досега съществуваше

VICHY
LABORATOIRES

За празниците, подарете си приказни моменти с грижа от Vichy!

КОМПЛИМЕНТ*

Pureté Thermale Дегримиращо и почистващо мляко 3 в 1, 100 мл

*Комплимент при покупка на дневна грижа за лице: Pureté Thermale Дегримиращо и почистващо мляко 3 в 1, 100 мл. Продукти, налични в комплект с комплимент: Idéalia дневен крем за нормална и смесена/суха кожа 50 мл; Slow Âge дневен флуид за всеки тип кожа/дневен крем за нормална до суха кожа 50 мл; Liftactiv Supreme дневен крем за нормална и смесена/суха кожа 50 мл; Neovadiol КОМПЕНСИРАЩ КОМПЛЕКС дневен крем за нормална и смесена/суха кожа 50 мл. До изчерпване на количествата. Комплектът не се комбинира с други специални предложения.

същото изискване, но не беше нужно графикът да се обезпечава само от фармацевти, а от целия персонал в аптеката, тъй като често в по-големите аптеки има други специалисти. Промяната ще доведе до увеличаване на броя фармацевти в аптеките.

Правилата за добра фармацевтична практика ще са задължителни за всяка аптека, гласят още промените. Досега те трябваше да се съблюдават от съсловната организация. Сред другите промени е по-лесната процедура за получаване на разрешение за търговия на дребно с лекарства и за разкриване на аптека към лечебни заведения. Ще отпадне необходимостта БФС да издава хартиени сертификати за удостоверяване на членство на магистър-фармацевтите в организацията. Това ще може да става чрез проверка в регистъра ѝ.

Имунизационен календар за 2019 г.

Предстои промяна в имунизационния календар, която ще обхваща две ваксини през 2019 г. Едната промяна е включването на ваксина срещу варицела, от която у нас боледуват около 30 000 деца годишно. Ваксината се ползва в Европа и от известно време се обмисля включването ѝ в задължителния имунизационен календар и у нас. Втората промяна е намаляването на приемите на ваксината срещу туберкулоза от 5 на 2. Заболелите от белодробната болест са намалели двойно през последните 10 години, което прави високата интензивност на приемите ненужна, като също така ваксината вече е отпаднала в много държави.

Финанси
Контрол на болничните

В следващите два месеца ще има тест период за контрола върху болничните – това обяви премиерът Бойко Борисов преди заседанието на Министерския съвет. Причината е драстично нарасналият брой на обезщетенията за болест. За последните 6 години те са скочили с 60%. Ако този контрол не проработи, ще се задейства механизмът – първите три дни, когато обезщетенията плащат работодателите да е само до 50%, а не 70% от надницата, както е в момента. Мнението на Владислав Горанов по казуса е: „Мярката за намаляване на болничния не е отменена, а отложена. Със сигурност намаляването на обезщетението от 70 на 50% за първите 3 дни от болничния няма да се случи догодина, отлагаме я до следващ анализ."

Лични и домашни асистенти

Близо 50 000 души ще продължават да използват тази услугата за лични и домашни асистенти, тъй като една от важните теми в бюджета на МТСП е възможността програмата да бъде финансирана от държавния бюджет. 10 години тя се поддържаше с европейски средства. По линия на ОП „Развитие на човешките ресурси" се планира да се надгради и допълни бюджета за следващата година. В България в момента има рекордно ниска безработица – около 6%, остават предизвикателствата с общините, които имат демографски проблеми. „Няма реални работодатели, безработицата стига близо до 30%, застаряващо население. С национални средства тествахме една програма в 14 общини, които са с най-висока безработица в Северозападна България и сега я правим национална в 196 общини с безработица над средната в страната. Това ще даде възможност на трайно безработните да бъдат заети", обясни зам.-министърът труда и социалната политика Зорница Русинова.

Тя отчете, че от юни досега около 300 майки са се възползвали от възможността да се върнат на работа през първата една година и да получават 50% от майчинството си извън заплатата. „Мисля, че е много важно да търсим стимули да подпомагаме работещите родители и семействата, като една от важните инициативи за нас е програмата, финансирана от ОП „Развитие на човешките ресурси", която дава възможност на хора, които нямат кой да се грижи за детето им и не могат да го запишат в детска градина или ясла, да се върнат на работа". Русинова припомни, че са заделени 20 млн. лв. за около 1500 семейства. До момента са подадени над 1200 заявки.

Държавна субсидия

Измененията в Закона за лечебните заведения, внесени от БСП, предвиждащи разширяване на кръга на здравните заведения, които ще могат да получават субсидия от Министерството на здравеопазването,

бяха приети от парламента единодушно на първо четене. Така субсидии ще могат да получават спешните центрове, центровете за трансфузионна хематология, лечебните заведения за стационарна психиатрична помощ, домовете за медико-социални грижи, в които се осъществяват медицинско наблюдение и специфични грижи за деца, центровете за деца с увреждания и хронични заболявания.

Субсидия ще получават също и лечебните заведения към Министерския съвет, Министерствата на отбраната, вътрешните работи, правосъдието и на транспорта, информационните технологии и съобщенията. Целта е да се постигне равнопоставеност между лечебните заведения и пациентите, обясни Анелия Клисарова от „БСП за България", която е от вносителите на законопроекта. Промяната ще даде възможност в тези лечебни заведения да се извършват модерни животоспасяващи форми на лечение.

Електронният търг

Електронният търг на здравното министерство ще е само за онкомедикаменти. Промените по него бяха обявени на 30 октомври. Причината търгът да продължи само за тези лекарства е, че едно от най-големите бюджетни пера на касата се формира именно от тях. Останалите лекарствени продукти са включени в клиничните пътеки и не се заплащат отделно от НЗОК. За да подновят търга, от ведомството искат болниците да променят заявените количества с медикаменти и да включат нови групи лекарства. След обобщаване на актуализираните заявки МЗ ще обяви нова открита процедура. Новият търг ще засегне значително по-малко болници, тъй като не всички имат химиотерапия. Първоначалната поръчка беше на стойност над 1 млрд. лв. и обхващаше разходите за 763 молекули (INN) за 2 години в 145 болници. Тази най-вероятно ще бъде за около 500-600 млн. лв., ако отново е за период от 2 години. Броят на болниците, в които се лекува рак, е малко над 60.

Паралелна търговия на лекарства

На 20 октомври Съветът по административната реформа към Министерски съвет направи среща с бизнеса, здравният министър проф. Николай Петров, заместничката му Лидия Нейчева, шефът на Лекарствена политика и представители на БАЛИ. Поводът бе изясняване на предложенията на здравното министерство в проекта за промяна на ЗЛПХМ, в частта паралелна търговия. Дали готвените промени натоварват бизнеса административно беше съществената въпросителна?

На заседанието стана ясно, че търговците искат контрол и мониторинг на пазара с дефицитни стоки, както и ефикасна система, която да спира липсата на животоспасяващи лекарства в него. За тях така разписаният законопроект създава ненужно администриране по веригата, а режимът за уведомяване на ИАЛ е отново пожелателен. На срещата бяха изтъкнати множество факти, които ще натоварят дейността на търговците излишно, без да допринесат за същинския

„Вятърът и вълните винаги са на страната на по-умелия мореплавател."
Едуард Гибън

контрол върху търговията с дефицитни стоки. От МЗ изясниха, че предвиждат след 6 месеца въвеждането на електронна система, в която да са свързани всички контрагенти по веригата. А дотогава?

От Стинг АД предложиха да има връзка на ИАЛ с НАП и Митници и реален контрол между отчетените по каса лекарства от аптеките и болниците с внесените в страната дефицити от ТЕ. От Асоциацията за паралелна търговия изразиха становище, че законопроектът не е работещ, а предложените представители на новия експертен съвет към ИАЛ нямат обективна представа за дефицитните лекарства и паралелната търговия. Колегите от Пазарджишката и Благоевградска организации изясниха проблема с административната натовареност в аптеката и допълнително дадоха разчет за човекодните, които трябва да се обезпечат допълнително, защото няма финансов ресурс за това, с оглед липсата на добавена стойност върху тези лекарства. Последната дума е на Съветът за административна реформа.

pharmaselect.

Добро зрение от природата

Лутамакс ДУО®

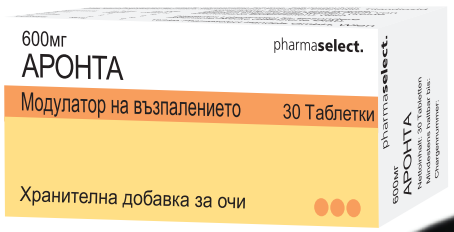
95% Лутеин PSI [265b] (5% зеаксантин)

+ омега-3 МК

Двойна защита при...
Макулна дегенерация
свързана с възрастта

АРОНТА®

(Куркумин-Фосфолипиден-Комплекс)



Допълнение към...
стандартната терапия
на хронично
рецидивиращи увеити

ОКУЦЕЛ® капки за очи

Изкуствени сълзи ...
балсам за сухите очи

Производител: Фармаселект Интернешънъл ООД
Ернст Мелхиор 20,10-20 Виена, Австрия
Официален Дистрибутор за България: СТИНГ АД
София 1592, бул."Асен Йорданов"№6

pharmaselect.
ние се грижим за вашите очи

СЪБИТИЯ В ИСТОРИЯТА НА АСПИРИНА

2015 Аспирин е разрешен за профилактика на сърдечно-съдови заболявания в повече от 50 държави в целия свят. Учените продължават да изследват ползите от Аспирин при различни заболявания.

2000

1999 Аспирин чества 100-ия си рожден ден. Високата административна сграда на Байер в Леверкузен е превърната в най-голямата опаковка Аспирин в света и влиза в Книгата на рекордите на Гинес. Аспирин е разрешен за употреба в Китай и Испания.

1998 Американската администрация по храните и лекарствата одобрява разширени сърдечно-съдови показания на Аспирин по лекарско предписание.

1993 Първата таблетка с патентовано устойчиво киселинно покритие Аспирин Протект, разработена от Байер.

ЗАЩО АСПИРИН ПРОТЕКТ?

- **Защото е специално създаден за профилактика на сърдечно-съдовите заболявания.**
- **Защото таблетката е в удобна ниска доза (100 mg) за профилактика на заболявания на сърцето.**
- **Защото е подходящ за дълготраен прием.**
- **Защото е стомашно-устойчив.**

1990

1990 Американската сърдечна асоциация(AHA) препоръчва лечение с Аспирин при подозиран миокарден инфаркт.

1982 Британският фармаколог сър Джон Уейн е удостоен с Нобеловата награда за физиология или медицина за своето откритие, че противовъзпалителните свойства на аспирина се дължат на неговата способност да потиска производството на някои химически посредници в тялото (простагландини), които стимулират възпаление.

1969 Аспирин Байер е част от мисията до Луната, важен елемент от малкия пакет лекарствени средства на астронавтите на Аполо 11.

1949

1949 Аспирин навършва 50 години, а през следващата година е включен за първи път в Книгата на рекордите на Гинес като най-продаваното болкоуспокояващо лекарство в света.

1948 Д-р Лорънс Крейвън открива лечебните ефекти на Аспирин за профилактика на инсулт.

1915 Аспирин започва да се продава без рецепта и се превръща в най-продаваното лекарство в САЩ.

1899 Хайнрих Дрезер описва свойствата на Аспирин и практическото му използване за намаляване на болката. Аспирин е регистриран като търговска марка в Берлин. Една година по-късно е патентован в САЩ. Предлага се под форма на прах, като 500 mg се претеглят и се отпускат в малки книжни пликчета. Само една година по-късно Байер пуска на пазара Аспирин в класическа таблетна форма – едно от първите лекарства, предлагани в дозирана форма.

1897

1897 В лаборатория на Байер във Вупертал, Германия, младият учен д-р Феликс Хофман е първият, успял да синтезира химически чиста и стабилна форма на ацетилсалицилова киселина (АСК), която става активната съставка в Аспирин.

АСПИРИН® Протект 100 mg стомашно-устойчиви таблетки. Лекарствен продукт без лекарско предписание за възрастни. Съдържа ацетилсалицилова киселина. Преди употреба прочетете листовката.
Байер България ЕООД София 1510, ул. Резбарска 5, тел.: +359 2 4247280; факс + 359 2 8140109;
L.BG.MKT.06.2017.1079 А 152/06.07.2017

Защо не стигат парите за здраве?

Харчи се много, има корпоративни интереси, краде се много, това са думи на финансовия министър Владислав Горанов пред комисия по здравеопазване. Няма да има промени в бюджета на здравната каса, въпреки крайните мерки за мораториум върху финансирането на нови дейности и молекули догодина.

Това стана ясно по време на дебата в парламента, където на 2 октомври власт, опозиция и съсловие размениха остри реплики по повод параметрите на парите за здраве догодина.

„В българската здравна система се харчат много пари, тя е пропита от корпоративни интереси, краде се много. Докато това не се промени, този дебат ще е все по-безсмислен и вулгарен", заяви финансовият министър Владислав Горанов в края на острите диалози. Очаквано ябълката на раздора се оказаха парите за извънболничната помощ и мораториумът върху финансирането на нови лекарства.

Старт на дебатите даде зам. финансовият министър и председател на Надзорния съвет Кирил Ананиев с представянето на рамката за следващата година. В нея се залагат 3.8 млрд. лв. за здраве, което е с 406.6 млн. лв. повече от 2017 г.

„Основните приоритети за нас са електронно здравеопазване, майчино и детско здравеопазване, ранната диагностика и профилактика, създаване на устойчивост на финансовите ресурси, повишаване изискванията на контролната дейност и провеждане на адекватна лекарствена политика, каза Кирил Ананиев. Той допълни, че бюджетът гарантира осигуряването на 4.4 млн. диспансерни прегледи, 18 млн. специализирани дейности, 21 млн. броя изследвания, 2 млн. броя хоспитализации и 1.3 млн. процедури, 6.5 млн. дентални дейности за деца, като ще се търсят варианти за финансиране на протези за хора над 65 г. Също така лекарства за над 1.5 млн. души в аптеките за 282 заболявания и на още стотици в болничната помощ. Въпреки това критиките към бюджета бяха остри.

„Подкрепяме повишаването на финансовия ресурс в здравеопазването, но в предложения законопроект не е намерило отражение здравната стратегия 2020 за постоянно изнасяне на тежестта на медицинската помощ в извънболничната помощ. Би следвало да има 217 млн. лв. за ПИМП, а за СИМП – 235 млн. лв., това би позволило създаване на среда за оказване на по-добра медицинска помощ", оспорира д-р Венцислав Грозев, председател на БЛС. На същото мнение беше и неговият колега д-р Любомир Киров, председател на сдружението на общопрактикуващите лекари: „Когато излизаш навън през зимата, не може да си само с един обут крак. С половинчати мерки няма как да постигнеш цялостен ефект".

„Каква е философията на бюджета, имаме увеличение с 400 млн. лв. Без да съм екстрасенс ще ви кажа, че догодина касата пак ще има дефицит, протестирам срещу словосъчетанието балансирано бюджетно салдо", оспорира и д-р Нигяр Джафер от ДПС. Тя допълни, че „наливането на средства в нереформиран сек-

„Вятърът и вълните винаги са на страната на по-умелия мореплавател."
Едуард Гибън

На фокус

тор е антиреформа. Има и текстове, които биха паднали във всеки един съд", каза накрая тя, визирайки мораториумите върху финансирането на нови дейности и молекули. Този коментар провокира финансовия министър, който накрая не издържа и взе думата.

„Д-р Джафер е права, че липсва философия, но не трябва да я търсим в бюджета. Нека обществото седне и каже колко ресурс му е необходим, за да финансираме здравеопазването, докато този дебат не се затвори, ще седи винаги въпросът дали даваме достатъчно пари и дали ги харчим ефективно. Българската здравна система харчи много, пропита е от корпоративни интереси, в нея се краде много. Докато това не се промени, този дебат ще е все по-безсмислен и вулгарен", заяви той. Горанов добави, че „малките опити на надзора на НЗОК да вкарат ред и да подскажат, че сме стигнали предела" срещат огромна съпротива.

„Знаем кой може да сезира Конституционния съд, но знаем и кой има интереси да го направи", продължи с острите реплики финансовият министър. С тях се сложи и край на дебатите на първо четене върху бюджета на здравната каса.

Въпреки унищожителната критика на опозицията, той бе приет заедно с бюджета на държавата в края на работния ден. След острите думи на финансовия министър обаче, не е никак сигурно, че ще има ремонт на финансовите параметри на второ четене, както се очакваше. Идеята беше тогава да паднат текстовете за мораториумите за реимбурсиране на нови дейности и молекули.

За регулиране на кашличния рефлекс и облекчение на суха кашлица от различен произход

Синекод разбива порочния кръг „кашлица-дразнене-кашлица“

- **Разрежда кашличните пристъпи**
- **Подпомага дишането**
- **Различни форми за различните нужди и предпочитания**
- **Подходящ и за деца (сироп и капки)**

Сироп с дозировъчна чашка

5ml съдържат 7,5mg бутамиратов цитрат

Деца от 3 до 6 год.
5 ml - 3 пъти дневно

Деца от 6 до 12 год.
10 ml - 3 пъти дневно

Юноши над 12 год.
15 ml - 3 пъти дневно

Възрастни над 18 год.
15 ml - 4 пъти дневно

**Бутамиратовият цитрат се абсорбира бързо след орално прилагане, с измерени концентрации, установени в кръвта от 5 до 10 минути след прилагането на 22.5 mg, 45mg, 67,5mg и 90mg дозови нива.*

Перорални капки

10 капки съдържат 2,5mg бутамиратов цитрат

Деца от 2 месеца до 1 год.
10 капки 4 пъти дневно

Деца от 1 до 3 год.
15 капки 4 пъти дневно

Деца от 3 до 6 год.
25 капки 4 пъти дневно

Таблетки с удължено освобождаване

1 таблетка съдържа 50mg бутамиратов цитрат

Юноши над 12 год.
1 таблетка 1-2 пъти дневно

Възрастни над 18 год.
1 таблетка 2-3 пъти дневно

Синекод 0,15% сироп, Синекод 0,5% перорални капки разтвор и Синекод 50 mg таблетки с удължено освобождаване са лекарствени продукти без лекарско предписание. Съдържат бутамиратов цитрат. За подробна информация,относно противопоказания, специални предупреждения и предпазни мерки при употреба, както и нежелани лекарствени реакции, запознайте се с пълните текстове на кратките характеристики на продуктите (КХП 34986/18.10.2016; КХП 34987/18.10.2016 и КХП 35675/30.11.2016) на официалната страница на ИАЛ (www.bda.bg).

Синекод е търговска марка, притежавана от или лицензирана на групата компании GSK.

Притежател на разрешението за употреба: GlaxoSmithKline Consumer Healthcare (UK) Trading Limited, Обединено кралство

За повече информация: GSK Consumer Healthcare, тел. 02/9531034

Безопасността на пациентите е от първостепенно значение за ГлаксоСмитКлайн. Ако считате, че сте наблюдавали нежелана лекарствена реакция, предозиране или неправилна употреба, ако междувременно е настъпила бременност, ако сте наблюдавали неочаквана полза или липса на ефект, моля да се свържете с нас на телефон: (02) 953 10 34/ факс: (02) 950 56 05. Моля съблюдавайте също изискванията за докладване на нежелани лекарствени реакции към Изпълнителна агенция по лекарствата.

CHBA/CHMSM/0003/17e

НОВО

gsk

Терафлу Макс

Простуда и Кашлица

1000 mg / 12,2 mg / 200 mg прах за перорален разтвор

Най-мощната ни формула против симптомите на простуда и кашлица[1]

Помогнете на Вашите пациенти да преборят симптомите на простуда и кашлица - БЪРЗО![†]

- **Силно,** 1000 mg парацетамол за ефективно облекчение на симптомите на простуда и грип [1]
- **Не предизвиква сънливост -** облекчение на симптоми на простуда и кашлица [1,2]
- **Бързо -** започва да действа след 10 минути [†1]
- **Удобно -** прах, който се превръща в приятна затопляща напитка [†1]

Силата да се чувстваш добре

† Съгласно пикова плазмена концентрация на парацетамол, достигната след 10-60 мин.
‡ Сашето се разтваря в гореща вода и напитката се консумира топла.

Референции: 1. КХП: 35799/08.12.2016 на Терафлу Макс Простуда и Кашлица 2. Information held on file: GSK global market research, 2013.

Лекарствен продукт без лекарско предписание. Терафлу Макс Простуда и Кашлица 1000 mg/12,2 mg/200 mg прах за перорален разтвор за възрастни, пациенти в старческа възраст и юноши на и над 16 години. Съдържа парацетамол, фенилефринов хидрохлорид и гвайфенезин. За подробна информация, относно противопоказания, специални предупреждения и предпазни мерки при употреба, както и нежелани лекарствени реакции, запознайте се с пълния текст на кратката характеристика на продукта (КХП 35799/08.12.2016) на официалната страница на ИАЛ (www.bda.bg).

Притежател на разрешението за употреба: GlaxoSmithKline Consumer Healthcare (UK) Trading Limited, Обединено кралство
За повече информация: GSK Consumer Healthcare, тел. 02/9531034
Терафлу е търговска марка, притежавана от или лицензирана на групата компании GSK.

Безопасността на пациентите е от първостепенно значение за ГлаксоСмитКлайн. Ако считате, че сте наблюдавали нежелана лекарствена реакция, предозиране или неправилна употреба, ако междувременно е настъпила бременност, ако сте наблюдавали неочаквана полза или липса на ефект, моля да се свържете с нас на телефон: (02) 953 10 34/ факс: (02) 950 56 05. Моля съблюдавайте също изискванията за докладване на нежелани лекарствени реакции към Изпълнителна агенция по лекарствата.

CHBA/CHTHRFL/0022/17

ТЕРАФЛУ МАКС

Рекламата на лекарства и съвременната култура на потребление

Доказателства за вредата от промоцията на цени в рекламното поле на лекарствата

Всеки ден ставаме свидетели на агресивна реклама и ПР на лекарства и хранителни добавки.

Някои го наричат обслужване на клиента, информираност, клиентска удовлетвореност... Но лекарствата са особен вид стока, която се отпуска по препоръка на професионалисти – фармацевтите и ПР специалистите на фарма компаниите трябва да се съобразяват с това. В противен случай клиентите са подведени, те не се лекуват ефикасно, процъфтява полипрагмазията... Темата е нашумяла, защото сме свидетели на многобройни опити и усилия за привличане на клиенти на база най-ниска цена, обявена във Фейсбук, брошури на супермаркети и пр.

Ние твърдим, че управлението на обслужването на клиенти (или по-авторитетно звучащото client service) в аптека като ПР има твърде малко общо с обслужването на клиенти в много други сфери. Ако в магазините, супермаркетите и дори в дистрибуцията тази дейност, макар и безценна за крайния резултат, се ограничава само до взаимоотношенията по конкретна сделка, то в аптеката тя започва много преди това и приключва много след тази сделка, като навлиза много по-дълбоко.

Смятаме, че е порочна практика да се рекламират лекарства и хранителни добавки чрез обявяване на най-ниска цена в безплатни рекламни брошури или социални медии. Това е нелоялна конкуренция и лоша реклама. Питаме се дали преди пускането на ценова промоция мениджърите на производителите правят анализ на пазара, дали мислят дългосрочно за брандовете си?

Нашето мнение е, че езикът и образът са двете основни съставки, които специалистите по реклама трябва да използват в своята работа. Рекламата не може да функционира без послания, немислима е без него. Могат да се посочат реклами без думи, но в общия поток те представляват минимална част. Изключително интересен поглед предстаявя статията на Десислава Тодорова, според която почти всяка стока се рекламира чрез подчертаване на няколко основни характеристики:

- **Новост** („Новият крем за ръце срещу стареене на кожата“ – Nivea; „Нова ароматна линия“ – козметика Aegyptus);
- **Уникалност** на продукта („Неповторимата парфюмна композиция на Aegyptus“, „Ароматът Kyfi се селектира от повече от 15 екзотични и ценни съставки“ – козметика Aegyptus);
- **Традицията**, създадена от продукта („древна египетска рецепта“ – козметика Aegyptus; „70 години история на събуждането“ – Nescafe Classic),
- **Добро качество** на продукта.

Рекламата има за цел да въздейства върху потенциалния потребител. Затова в лексикона на рекламните послания, отбелязва Десислава Тодорова, попадат преди всичко лексеми, свързани с положителни конотации, а не с цени. Лексемите, които

„Вятърът и вълните винаги са на страната на по-умелия мореплавател.“
Едуард Гибън

Мнение

имат отрицателна семантика, се използват най-вече за изграждане на тези, които почти веднага биват неутрализирани от антитеза с положително значение. Пример в това отношение е рекламното послание на Toyota Corolla, което гласи „Забрави кошмарите, живей мечтите си!“.

Сложното съчинено изречение е изградено от две прости изречения с идентична структура. Чрез характерните за рекламните послания императивни форми се обозначава преходът от едно (нежелано) към друго (мечтано) състояние. Във второто просто изречение употребата на императивна форма от несвършен вид (вместо по-често употребявания в подобен контекст свършен вид) цели представяне на действието, означено от предиката, не като цялостно, комплексно, а като процес, който няма пределна точка (за значението на вида виж например Граматика).

Важен за обяснението на въпроса е психосемиологичният прочит на рекламата, който съдържа четири пласта на анализ: самото понятие, тоест синтактиката на рекламната знаковост, (езикът на рекламата), интерпретациите на понятието, тоест семантизацията като поле на прочита. И накрая прагматиката, представена в дискурса на илюстративния подход спрямо означеното като графика, визуално представяне на обекти, включително и възможното разграждане на образите – като граници на подобието и отнасянето към обекта, и лингвистиката, разбирана като послание на езика на вербалната комуникация. Както и последният – синейдетичен, разкриващ съпреживяването на рекламна комуникация като пространство на диалогичност, тоест като съсубективност.

Всички неформални подходи към рекламната действителност я обвързват с изкуството да бъде реконструиран липсващият обект. Рекламният език е метаобразен, по смисъла на съществуването си като символно заместване на обекти и релации. Той може да бъде определен и като гранично пространство между въображаемото и реалното, желаното и възвишеното, като поле на хедонистично преживяване на постигнатото. Рекламното поле, в което тези две състояния носят еднакъв знак, се определя като рекламна действителност. Символиката ѝ ни връща към генетично заложения „детски прочит“ на реалността. В нея, пренебрегвайки реалните отношения, пропорции и перспектива на действителната визия, ние преподреждаме, кадрирайки фактите, според ценността им спрямо собственото ни духовно пространство. Подобни пропорции на духа „могат да се открият при египетския барелеф, детската рисунка и рекламното изобразяване”.

1. Кодирайки емотативните значения, рекламният език търси адекватен ценностен прочит, разкривайки нашето поле на автокомуникация, разчитайки на личната форма на прочита и на играта на въображението. Именно рекламният език в най-голяма степен постига смисъла на понятието „синейдетика”, въведено от учения Елит Николов в книгата му „Философия на комуникацията”.

2. Рекламата синтезира в себе си цялостното усилие на избягване на реално съществуващите при всяка комуникативна ситуация „грешки на превода“, грешки, заложени в самия механизъм и културните разлики, които водят до непрекъснато развитие и експериментално дефиниране на понятията. Защото достигането до адекватен превод по смисъла на семантизацията не е в сърцевината на „грешката”, а именно прагматизацията на предложената йерархия. Неслучайно днес, когато говорим за реклами, именно в заявената ситуация на „отваряне на културите”, говорим все повече за глобализация и локализация, за унифициране и индивидуализация едновременно, като две не паралелни, а диалогично обвързани тенденции.

Изследванията в езика на рекламата отчитат следните факти:

- Стандартизация и намаляване на асоциативната сила;
- По-голяма бедност и стереотипизация на асоциациите в ранна възраст;
- По-голяма честота на парадигматичното обвързване на стимула и отговора, което обуславя появата на т. нар. „паразитни, рекламни клишета”;
- Намаляване на езиковото богатство.

Все по-явно става и обратното въздействие върху културните процеси. Днес, използвайки външната структура на рекламния тип послания, други комуникационни техники изместват полето на собствената й прагматика в сферата на налагане на определени ценности и стил на живот. Обектът на рекламиране е изместен от сферата на първоначалната, собствена рекламна прагматика, към сферата на манипулацията, зад която все повече застават ценности на едни държави, системи и културни стереотипи, без съобразяване с онези, към които е насочено въздействието. Културната агресия и адаптивността на простите структури се оказват най-сигурният път за завладяване на духовното пространство на „другия“. Пространството на комуникативността все повече добива чертите на псевдокомуникация, наричана още „ехокомуникация”, означена със знака на монологичността и агресивното дискриминиране на култури и ценности.

3. Като форма рекламата е символно заместване на липсващия обект. Механизмът на това обозначаване Умберто Еко дефинира като основаващо се „върху едно двойно човешко качество: от една страна паметта, която свързва хората с тяхното минало, от друга страна, способността им да се проектират в бъдещето, да правят предвиждания”. Предметът на семиотиката, както го формулира Умберо Еко, е да изучава отприщването към отсъствието.

Рекламата сама по себе си е език и стил

Тя е медиаторното пространство, в което се осъществява илюзорния диалог между отсъстващия обект и потребителя, тя е мястото на срещата между семантиката на значението и неговото разчитане и оценяване със знака потребност и ценност. Това е осъществяването на възможността казаното и показаното да бъде разчетено и означено. Рекламата е покана за диалог към обекта, превърнат по смисъла й на съществуване в субектност и стоящия извън рекламното поле обект на комуникация, като субект на възприятно-представяната връзка. Това е съпреживяването на субективността в илюзорното пространство на рекламната комуникация, именно като автокомуникация, допускаща свободата на собствените интерпретации, в пространството на предварително зададените от рекламното послание „граници на прочита”.

Рекламата най-добре съжителства и се вписва в масовата култура

Специалистите в областта на рекламата предупреждават за настъпването на „агресивната реклама”. Някои просто не й обръщат внимание, за други тя е проява на лош вкус. Има и такива, които направо са скандализирани от нея. Независимо от атаките към агресивната реклама, тя си проправя път към съзнанието на хората, доказвайки, че най-добрата защита е нападението.

В последните години провокационната реклама успя да се пребори с консервативната рекламна индустрия чрез остроумната фраза: „Рак на белите дробове? Може би. Вкус – със сигурност“. Това рекламно послание е вписано в следния разказ. Една пишеща машина започва да печата крайно откровени реклами. Поради техническа грешка те излизат на пазара и за всеобщо учудване постигат изненадващ успех. Героят

на Мур попада в лудница, но той и колегите му от рекламния център са наети от рекламодателите с поръчението да измислят нови, откровени реклами. Постепенно те завладяват рекламното пространство, стават дръзки, а в наши дни – агресивни.

Причините рекламата да обсеби тотално живота ни са основно три: на първо място е борбата за контрол на пазара, която се ожесточава. В последното десетилетие броят на рекламите, излъчвани по телевизията, се е увеличил с 3000 на сто. На второ място, съвременният потребител изисква информация за продукта, а не някакъв безмислен, безгрижен образ. На трето, но не последно място, рекламата вече не се възприема като изкуствен елемент, а е съставна част от средата, в която живеем.

Има и една четвърта причина, която не е вездесъща, но е достатъчно мотивирана, за да диктува условията на рекламния бизнес. Много от младите хора, които сътрудничат в рекламния бизнес, са били безработни достатъчно дълго, за да разберат колко е жесток светът. Може да звучи шокиращо, но агресивните послания са вдъхновени от собствените им преживелици. Областите на осезаемия имидж, който откриваме с петте си сетива, включват всичко от логос до местоположение. Името казва на широката публика кои сме. Името има и зрително въздействие. Колкото е по-кратко, толкова по-силно е въздействието му. Много от имената са сполучливи, но те разкриват какъв продукт или услуга разкрива компанията. Важно значение в съвременния рекламен език има и тенденцията към колоквиализация, проявяваща се преди всичко на лексикално равнище.

Най-важен маркер на рекламните текстове обаче остава търсенето на оригинални езикови формули, езиковите игри, основаващи се преди всичко на възможностите за двузначни тълкувания или на замяна на семи, а все по-често на „превключването" от един езиков код към друг.

Основната функция на рекламния текст е да привлече вниманието върху себе си, да покаже „как с думи се вършат неща", т.е. как включени в определена стратегия, думите могат успешно да изпълнят илокутивната си функция и да се превърнат от убеждаващо въздействие в действие.

„Вятърът и вълните винаги са на страната на по-умелия мореплавател."
Едуард Гибън

Мнение

Цитати и бележки:
[1] Тодорова, Д. (2008). За някои особености на езика на рекламните текстове. сп. LiterNet, 23.03.2008, № 3 (100), <http://liternet.bg/publish22/d_todorova/reklamni.htm>.

[2] Тодорова, Д. (2008). За някои особености на езика на рекламните текстове. сп. LiterNet, 23.03.2008, № 3 (100), <http://liternet.bg/publish22/d_todorova/reklamni.htm>.

[3] Граматика на съвременния български книжовен език. Морфология. (1998). София: Абагар, 482-490.

Биляна Янева, Advertising and contemporary culture

ПРИ ХРЕМА И ЗАПУШЕН НОС...

ТЕНОРОС

Таблетки за смучене

Биофлавиноиден Екстракт от Елда PSI 265 и Цинк

❶ **Биофлавиноидите на Елдата** са мощни антиоксиданти и действат противовъзпалително, като:

- уплътняват стената на кръвоносните съдове и намаляват пропускливостта на съдовата стена → хремата спира
- намаляват отока на лигавицата → носът се отпушва

❷ **Цинкът** допълва антиоксидантното действие на Елдата и засилва имунната защита на организма срещу вирусите

Препоръчителен прием (дозировка):

При първи прояви на запушен нос и отделяне на секрет от носа:
5 ТЕНОРОС таблетки на ден, като първите 2 таблетки се смучат в рамките на 30 минути. В следващите два дни също се смучат по 5 таблетки дневно.
За укрепване на защитните сили през есенно-зимния сезон...
при всички, които боледуват често:
по 1 до 2 ТЕНОРОС таблетки на ден.

Важна информация:
ТЕНОРОС е хранителна добавка, не е заместител на разнообразното хранене и не е подходящ за употреба като единствен източник на хранене. Да не се превишава препоръчваната дневна доза! Да се съхранява на сухо, защитено от светлина място и при температура под 25°C. Да се съхранява на място, недостъпно за малки деца.

Къде да намерите повече информация за ТЕНОРОС?
Интернет страницата на: www.pharmaselect.at
Произведено в ЕС.

Pharmaselect International
Beteiligungs GmbH.
Ernst-Melchior-Gasse 20, 1020 Wien

ProCombo

НОВО ПОКОЛЕНИЕ ПРОБИОТИЦИ – ИНОВАТИВНИ РЕШЕНИЯ ЗА ВСЕКИ КОРЕМ

Максимална ефективност
оптимални концентрации на пробиотични култури

Бързо възстановяване
подобрение от самото начало на приема

Комплексно действие
специално комбинирана формула с многопосочно въздействие

Надежден резултат
клинично доказана ефективност на съставките

За най-малките
5 капки = 2 млрд. CFU
СПЕЦИАЛЕН ШВЕЙЦАРСКИ ПРОБИОТИЧЕН БЛЕНД!

5 ml (150 капки)

За порасналите
1 капсула = 15 млрд. CFU
МАКСИМАЛЕН БРОЙ ЖИВИ ПРОБИОТИЧНИ БАКТЕРИИ!

10 капсули

ПРОМОЦИЯ

6+1

Специално за Вас, фармацевти, сега при поръчка на 6 броя ProCombo или ProCombo Baby получавате още *1 брой рабат!*

Промоцията е в сила от 01.09 до 31.12.2017 год. или до изчерпване на количествата. Промоцията ще бъде подкрепена с рекламна кампания. Продуктите с марка ProCombo са хранителни добавки, представлявани ексклузивно в България от Vitaslim Ltd.

ТЪРСЕТЕ ПРИ ДИСТРИБУТОРИТЕ НА ЕДРО!

02/944 26 27

СТАВИЕН

СИЛНА ОПОРА ЗА СТАВИТЕ

„СТАВИЕН“ е изключително ефективен като помощно средство при износване, болки, скованост, остеоартрит, ревматоиден артрит, травми.

- „СТАВИЕН“ е висококачествен френски продукт и се произвежда по Licaps® технология за **бързо усвояване** от организма;
- дневен прием от 2 капсули;
- съдейства за **подхранването на ставния хрущял** и за забавяне увреждането и разрушаването му;
- съдържа **хиалуронова киселина**, **Омега-3 мастни киселини** (*рибено масло*), екстракт от **куркума**, **астаксантин**;
- съдейства за предпазване от възпалителни процеси в ставите;
- подходящ за активно спортуващи, при тежка физическа работа и усилено натоварване.

Произведено от CAPSUGEL – Франция, ексклузивно за Вита Херб.
За контакти: Вита Херб, тел.: 02 / 944 60 06, **www.vitaherb.bg**

Коризалия е вярното решение!

Не предизвиква сънливост. Може да се приема от възрастни и деца. Хомеопатичен лекарствен продукт.

Без лекарско предписание. КХП 18413/26.06.2012

За пълна информация:

Боарон БГ ЕООД, ж.к. Южен парк, бл. 28, вх. А, ап. 6

тел.: 02/963-09-06, 02/963-20-91, факс: 02/963-45-00

BOIRON®

www.boiron.bg

Сол Несебър Палас, гр. Несебър

В началото на месец октомври се състоя юбилейното пето издание на Виртуално обединение – продукти „На фокус“, което фирма Стинг АД предлага.

Конференцията се проведе на традиционното и вече паметно за нея място: хотел „Сол Несебър Палас“. Събитието предизвика изключително голям интерес и отбеляза рекордна посещаемост. Жадни за нови знания и изпълнени с желание да се запознаят с най-новите тенденции и продукти на фармацевтичния пазар, взеха участие над 400 магистър-фармацевти, участници в проекта „Виртуално обединение“ от цялата страна.

Вдъхновени от топлите слънчеви лъчи и приятния морски бриз при пристигането, колегите и в двата дни с интерес слушаха над 20-те лекции, с ясната идея и съзнание, че получавайки тези нови знания, получават и огромно предимство пред конкуренцията. Като допълнение към това и в унисон с темата на тазгодишната среща: Таргет маркетинг = Таргет маркет, маг. фарм. Аделина Любенова привлече вниманието на всички с анализ и търсене на отговор на въпроса има ли знак за равенство между двете в днешния лекарствен пазар.

Специален гост-лектор беше д-р Джанфранко де Паоли Амброси, който представи преимуществата на медицинската козметика Синхролайн. Паралелно с това запозна и грабна аудиторията и с италианската действителност във фармацевтичния пазар, какво се прави, за да се случват наистина нещата. Всеки успя да вземе по нещо за себе си, за да подобри дейността на собствената си аптека.

Всеки обучителен модул приключваше с анализ от страна на Quintiles IMS съответно за OTC, Rx и „food supplements“ пазара. Колегите придобиха яснота и очертаха тенденциите за аптечния пазар на прага на предстоящия сезон на настинките и грипа. Заредени с нови знания, фармацевтите имаха възможност за директен контакт с представителите на над 30 производители. На щандовете получаваха индивидуално внимание, отговор на конкретните си въпроси към всеки изложител и като бонус специално подготвени атрактивни промоционални пакети, валидни само за участниците. Бяха подготвени и дребни подаръци в знак на внимание, както и брошури за пациентите на представяните продукти.

След последната лекция възникна спонтанна дискусия за българските реалности в аптеките и проблемите, с които се сблъскват в работата си. Всеки фармацевт имаше свободен достъп до микрофон и възможността да обогати със своя опит колегите си, да даде или получи съвет. От самите участници дойде предложение дискусията да се включи официално в програмата занапред.

Вечерта за доброто настроение на гостите се погрижиха изпълнителите от група „Нощни птици“.

Успехът на проекта „Виртуално обединение“ 2017

„Вятърът и вълните винаги са на страната на по-умелия мореплавател.“
Едуард Гибън

Споделено

Магистър-фармацевт Албена Ангелова, координатор на проекта

Уважаеми Колеги, "Алкалоид" ЕООД има удоволствието да представи на Вашето внимание актуалните ни предложения за м. ноември:

АКЦИЯ 12+3

TV реклама

CAFFETIN FORTE® 12 +3

- При закупуване на **12 опаковки CAFFETIN FORTE** през Вашия дистрибутор, получавате допълнително **3 опаковки.**

АКЦИЯ 12+3

TV реклама

CAFFETIN COLD® 12 +3

- При закупуване на **12 опаковки CAFFETIN COLD** през Вашия дистрибутор, получавате допълнително **3 опаковки.**

АКЦИЯ 3+2

caffetin COLDmax® 3 +2

- При закупуване на **3 опаковки CAFFETIN COLD Max** през Вашият дистрибутор, получавате допълнително **2 опаковки.**

АКЦИЯ 8+2

CAFFETIN MENSTRUAL® 8 +2

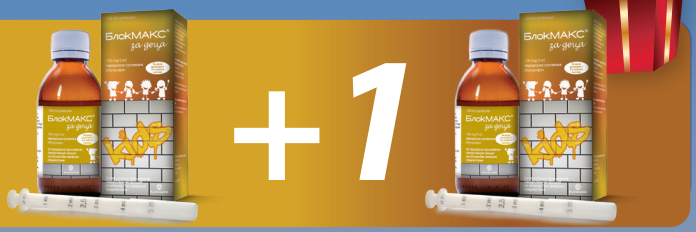
- При закупуване на **8 опаковки CAFFETIN MENSTRUAL** през Вашия дистрибутор, получавате допълнително **2 опаковки.**

*Промоцията е валидна от 01.11.2017 до 30.11.2017
*Промоцията е валидна до изчерпване на количествата

АЛКАЛОИД
АЛКАЛОИД ЕООД
гр. София - 1404, ул. "Рикардо Вакарини" №2, ет. 3, ап.10
Тел.: 02/80 81 081 | Тел./Факс: 02/958 93 67
e-mail: office@alkaloid.bg

АКЦИЯ 3+1

БлокМАКС® за деца 3 +1



- При закупуване на **3 опаковки БлокМАКС за деца** през Вашия дистрибутор, получавате допълнително **1 опаковка.**

АКЦИЯ 3+1

БлокМАКС® 3 +1

- При закупуване на **3 опаковки БлокМАКС** през Вашия дистрибутор, получавате допълнително **1опаковки.**

АКЦИЯ 5+2

Ципрофлоксацин Алкалоид 5 +2

- При закупуване на **5 опаковки Ципрофлоксацин Алкалоид** през Вашия дистрибутор, получавате допълнително **2 опаковки.**

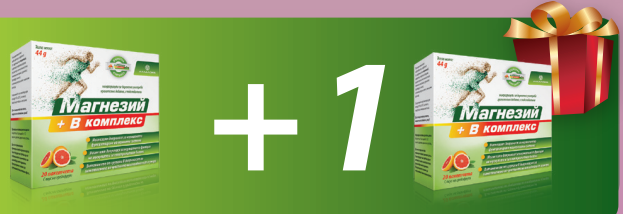
АКЦИЯ 10+3

FAMOTIDINE Alkaloid® 10 +3

- При закупуване на **10 опаковки FAMOTIDINE Alkaloid 20mg x 20** или **40mg x 10** през Вашия дистрибутор, получавате допълнително **3 опаковки.**

АКЦИЯ 3+1

Магнезий + В комплекс 3 +1

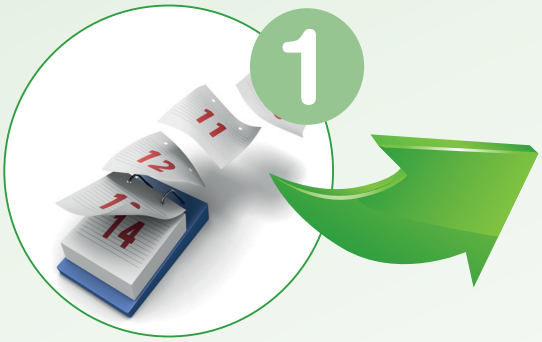


- При закупуване на **3 опаковки МАГНЕЗИЙ + В КОМПЛЕКС** през Вашият дистрибутор, получавате допълнително **1 опаковка.**

*Промоцията е валидна от 01.11.2017 до 30.11.2017
*Промоцията е валидна до изчерпване на количествата

АЛКАЛОИД
АЛКАЛОИД ЕООД
гр. София - 1404, ул. "Рикардо Вакарини" №2, ет. 3, ап.10
Тел.: 02/80 81 081 | Тел./Факс: 02/958 93 67
e-mail: office@alkaloid.bg

Инфлуцид при остри респираторни вирусни заболявания (ОРВИ), придружени с фебрилитет



По-бързо отзвучаване на симптомите и фебрилитета

Намалява употребата на симптоматични лекарства

Значително по-ниска обща тежест на заболяването

Дозировка

Лечение на грип и грипоподобни състояния	
1 - 12 г.	1 т. на всеки 2 часа до 8 т. на ден
Над 12 г.	1 т. на всеки час до 12 т. на ден
След острия период 3 х 1-2 т. поне 1 седмица	

Профилактика, сезонна/епидемична обстановка
3 х 1 т. – 1 месец Профилактичен ефект – 3 месеца
Имуностимулация при чести вирусни инфекции
2 х 1 т. – 6-8 седмици

Alpen Pharma Group

dhu-bg.com

DHU НЕМСКИ ХОМЕОПАТИЧЕН СЪЮЗ

PEDIAKID

Здраве от природата

№1 във Франция

Пробиотични сашета

Пробиотични дъвчащи мечета

ЕВРОМЕД

www.pediakid.bg

100% вроден рефлекс на майките

LABORATOIRES INELDEA

Гюнтер Йотингер
еврокомисар за бюджета на ЕС

Бюджетният еврокомисар Гюнтер Йотингер беше на посещение в България, за да обсъди финансовия план на блока след 2020 г. с представители на властта.

България ще получи 4,24 млрд. лв. (малко над 2 млрд. евро) от бюджета на Европейския съюз през 2018 г. Това стана ясно след като Европейският парламент (ЕП) прие позицията си за бюджета на блока за следващата година.

Бюджетът на ЕС за 2018 г. предвижда инвестиции в проучвания, научна дейност, инфраструктура, заетост и борба с младежката безработица, както и плащания към земеделските производители. „За България този бюджет означава много. От една страна, предвидените междинни плащания са почти 800 млн. евро директни плащания към фермерите. От друга страна почти 800 млн. евро са предвидени за градско развитие и инфраструктура, почти 380 млн. евро са насочени към развитие на селските райони, 185 млн. евро са за заетост. Това ще бъде глътка въздух за България и ще подкрепи растящия икономически ръст на страната", коментира евродепутатът Андрей Новаков, единственият български евродепутат, който участва в преговорния екип за финансовия план на общността. Следва да се проведат преговорите между ЕП, Европейската комисия (ЕК) и Съвета на ЕС, за да се финализира процедурата по приемането на бюджета.

Според еврокомисаря за бюджета Гюнтер Йотингер план-сметката на ЕС за 2018 г. „ще направи много за стабилизирането на Европа. Трябва да направим всичко възможно, за да засилим българската конкурентноспособност, българският БВП чрез инвестиции в инфраструктура. Да вземем например „Хоризонт 2020" – нашата програма за изследвания, да вземем за пример програмата „Свързана Европа" за енергийна инфраструктура, магистрали, жп линии. Смятам, че нашият европейски бюджет е добър инструмент, който може да бъде използван от нашите национални правителства, за да подобряват инфраструктурата и икономическото положение в нашите региони и страни членки", коментира той. Йотингер обсъди с представители на управляващите финансовата рамка на ЕС след 2020 г. „Говорим главно за таваните в плащанията, за очакванията, за следващата многогодишна рамка, която подготвяме заедно с ЕП и която ще бъде представена до месец май следващата година", пояснява той.

Иновациите във фокуса на председателството

Интеграцията на иновативни техники за лечение могат да бъдат поставени в центъра на българското председателство на Европейския съюз, ако страната ни се възползва от това.

Предложението направи Денис Хорган, изпълнителен директор на Европейски алианс за персонализирана медицина. „Пациентите не са

България ще получи над 4 млрд. лв от бюджета на ЕС през 2018 г.

„Вятърът и вълните винаги са на страната на по-умелия мореплавател.“
Едуард Гибън

Евро новини

различни нито в Германия, нито във Франция, нито в Гърция или Румъния, и всички трябва да имат достъп до адекватно лечение”, казва Хорган. Той препоръчва България да се възползва от своето председателство, за да интегрира по-бързо и успешно последните иновации в сектора.

В основата на съвременната медицина е геномиката, отбеляза и президентът на Българското дружество по геномика и генетика на човека проф. Драга Тончева. По думите ѝ страната ни не изостава от тенденциите в тази област, защото е петата държава в Европа, която е закупила геномен секвенатор. Той помага за по-прецизна диагностика на злокачествените заболявания и за определяне на най-адекватната терапия за различни ракови заболявания.

Освен собствените си болести, хората носят и различни генетични дефекти и това е причината да реагират различно на едно и също лечение. Европейско проучване дори е доказало, че най-изписваните и популярни медикаменти са ефективни при едва 20% от пациентите. Останалите се нуждаят от персонално лечение, допълва проф. Тончева.

У нас предстои сформирането на работна група, която да изготви работещ механизъм за обезпечаване на диагностиката, заяви и д-р Жасмина Коева, председател на Българския алианс за прецизирана и персонализирана медицина. По думите ѝ първо трябва да се определи кои биомаркери и генетични изследвания да се покриват със средства от Националната здравноосигурителна каса (НЗОК).

Това е важно, за да се конкретизират тестовете, които определят предразположеността към дадена терапия. На следващ етап е нужно да се разпишат и критериите, на които трябва да отговарят лабораториите за съпътстваща диагностика. Освен това в алгоритъма за финансиране трябва да бъде включен и труда на всички специалисти, ангажирани в процеса по формиране на персонална терапия.

Veroval®

Комбиниран уред **2 в 1**
ЕКГ / Кръвно налягане

HARTMANN

НОВО *За профилактика на инсулт*

- Мобилна ЕКГ функция за записване на сърдечния ритъм за 30 секунди - навсякъде и по всяко време
- Лесни за разбиране показания на резултата и подробен запис на ЕКГ за лекуващия лекар

OK	SLOW	FAST	! PAUSE	RHYTHM	WAVE
Нормален сърдечен ритъм	Неравномерен сърдечен ритъм. Знакът **RHYTHM** е индикация за висок риск от предсърдно мъждене				

Устройствата Veroval

- Гарантират прецизно и точно измерване благодарение на вградена технология за правилно поставяне на маншона
- Предоставят възможността за пренос на данните в специализиран софтуер

ESH EUROPEAN SOCIETY OF HYPERTENSION validated ESH-IP2 2010

Клинично валидирани за домашна употреба

Специализиран софтуер за лесно запаметяване и управление на данните

www.veroval.bg

OCTECARE - УНИВЕРСАЛНИЯТ АНТИСЕПТИК:

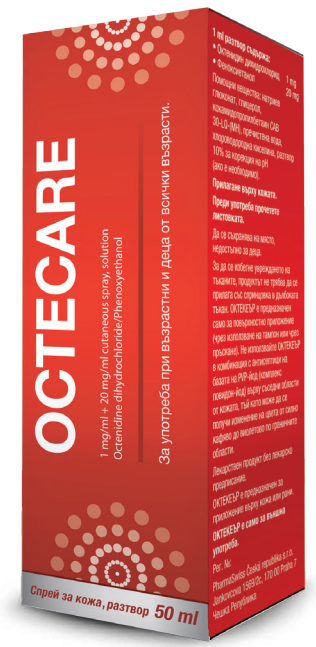
за битова и медицинска употреба

1 mg/ml Octenidine dihydrochloride | 20 mg/ml Phenoxyethanol

НОВО

Повърхностни рани

Междупръстови микози



Третиране на рани: остри, хронични и хирургически рани и изгаряния[1]

Третиране на лигавици: в ано-/уро-генитална област или устната кухина

- **Лесен за използване, под формата на удобен спрей**
- **Безболезнен**
- **Безцветен**
- **Унищожава микробите и предотвратява инфекции**
- **Подходящ и при бебета и деца**
- **Не предизвиква резистентност**[2]

Лекарствен продукт без лекарско предписание. За пълна информация виж КХП: II-36059/12.01.2017.

[1] *Dissemond J, Augustin M, Eming SA, Goerge T, Horn T, Karrer S, Schumann H, Stücker M. Modern wound care - practical aspects of non-interventional topical treatment of patients with chronic wounds. J Dtsch Dermatol Ges. 2014 Jul;12(7):541-54.*

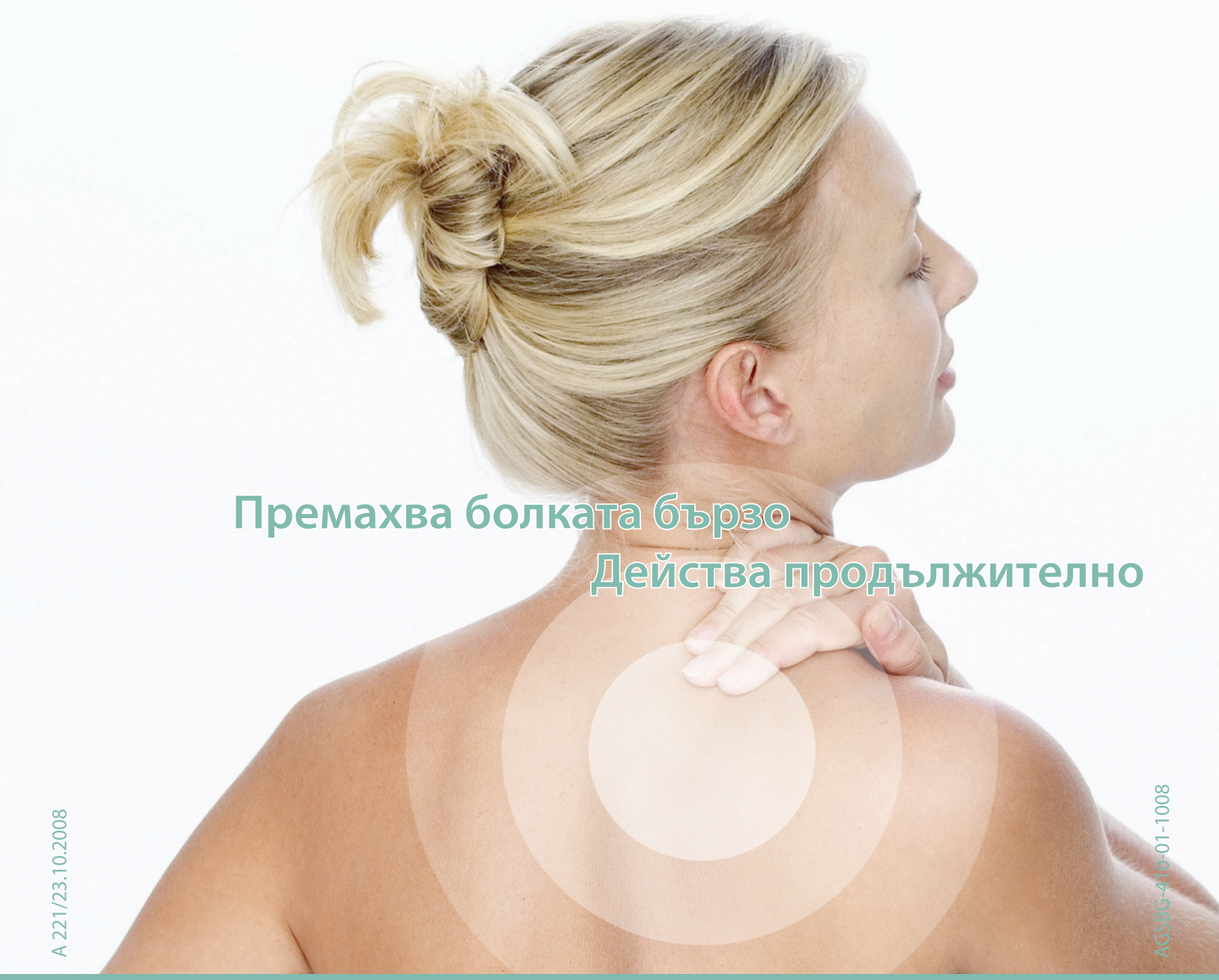
[2] *McDonnell, G., Russell, A.D. Antiseptics and disinfectants: activity, action, and resistance. Clin Microbiol Rev 1999; 12: 1, 147–179*

VALEANT
Valeant Europe

За повече информация: PharmaSwiss България • 1612 София, ж.к. Лагера, ул. Троянски проход 16, ет.3, ап. 8/10 • тел. 02 89 52 110

IAL 40840/02-10-2017

OCC-BG-1709-03



Премахва болката бързо
Действа продължително

A 221/23.10.2008

ACS5G-410-01-1008

2 в 1
1 крем - двойно действие

Лекарствен продукт без лекарско предписание.
Преди употреба прочетете упътването!

Algesal
ДВА ПЪТИ ПО-СИЛЕН

Pharmaselect International Beteiligungs Ges.m.b.H.,
Ernst-Melchior-Gasse 20, 1020 Wien

Gripp – Heel таблетки

Грипът и гripните инфекции са предизвикани от различни вируси, затова антибиотиците при тях не помагат, а нестероидните противовъзпалителни средства имат странични ефекти.

Алтернативна възможност за лечение на грипа и гripните инфекции предлага немската фармацевтична компания Heel с препарата Gripp-Heel.

Неговото комплексно терапевтично действие се определя от балансираното съдържание на 5-те му съставки – от растителен (Aconitum, Bryonia, Eupatorium perfoliatum), минерален (Phosphorus) и животински (Lachesis) произход, като всяка от тях потенцира ефекта на останалите.

Gripp-Heel бързо и трайно овладява симптомите на грипа – температура, главоболие, катарални прояви, болки в гърлото и мускулите, безпокойство. Препаратът има стимулиращо въздействие върху имунната система, затова дори и при разгърната картина на грипа се препоръчва включването му в лечебната схема. Заболяването протича по-леко и оздравителния период се скъсява.

Начин на приложение и дозировка

При първи симптоми на грип се започва с т. нар. „масирана“ терапия – 1 табл. на всеки 15 мин. в продължение на 2 часа. След това се преминава към стандартна дозировка – 1 табл. 3-6 пъти дневно.

При кърмачета и деца до 3 год. възраст – по ½ таблетка до 3 пъти дневно. Таблетката се стрива и се нанася от вътрешната страна на бузата. От 3 до 6 год. възраст – по 1 таблетка до 3 пъти дневно. Профилактично при гripна епидемия – по 1 таблетка Gripp-Heel сутрин и вечер.

Предимства на Gripp-Heel

- Поносимостта му е оценена в 99% от случаите като „отлична“ и „много добра“
- Няма странични действия и нежелани реакции
- Подходящ за всички пациенти (вкл. и рискови групи) и всички възрасти
- Може да се комбинира с други лекарствени средства
- Доказан имуностимулиращ ефект

НАРЪТ – екзотичният лечител

Нарът е вид широколистно дърво или храст от род Punica. Дървото расте до около 8 метра, но рядко стига до толкова. Растението е сухолюбиво и идва от Иран и централна Азия, до Хималаите. То е пренесено до Армения, средиземноморските региони, Югоизточна Азия, тропическа Африка и Югозападните части на САЩ. На много от тези места то се отглежда специално за ядливия си плод.

Нарът е определян като „лекарство“ и „антибиотик“, който подсилва много имунната система и предпазва от различни болести. Спомага за разширяване на кръвоносните съдове, блокира ензима „АСЕ“, вследствие на което се понижава и кръвното налягане. Кората на нара съдържа алкалоид, танин и гликозид, които помагат при борбата с глистите. Кората е „убиец“ на вируси и микроби. Помага и при кожни инфекции и рани. Друго свойство на нара е, че дава енергия и премахва умората. Хората с ниско кръвно обаче не трябва да пият сок от нар, защото той понижава кръвното налягане.

Нарът е плодът с най-много антиоксиданти. 30 мл сок от нар съдържа 3 пъти повече антиоксиданти от 30 мл зелен чай или червено вино. Антиоксидантите в него могат да спрат развитието на атеросклерозата.

В една чаша сок от нар се съдържа около 40% от необходимата за организма дневна доза витамин С, калций, магнезий, фосфор, желязо, натрий, а по количеството на калий многократно превъзхожда други плодови сокове. Благодарение на този богат минерален състав, той стимулира кръвообращението, намалява холестерола и регулира водно-солевия обмен. Поради това се използва в лечебното хранене на страдащите от хипертония и сърдечна недостатъчност. Благодарение на наличието на фолацин, пектини и танини, сокът от нар е полезен при различни възпалителни заболявания на храносмилателната система. Той е и биостимулатор с тонизиращо и укрепващо действие.

Сокът на нара има още и диуретично, противовъзпалително, антисептично и обезболяващо действие. Той е ефективно средство при възстановяване след инфекциозни заболявания и операции, бъбречни колики и стомашно-чревни разстройства. Повишава устойчивостта на организма към радиация. Сокът от киселите сортове нар помага при диабет. Нарът предпазва ставите от разрушаване, затова, ако искате да пропуснете артритите и артрозите увеличете консумацията му.

Сокът от нар е противопоказан единствено при пациенти с язва на стомаха и гастрит с повишена киселинност. Нарът е и елемент от козметиката. Научни изследвания доказват, че заради естествените си антиоксиданти предотвратява стареенето на кожата. Сокът му се използва за избелване на кожата на лицето, за премахване на старчески петна, акне и лунички, служи и като почистващо средство. Ако добавите сок от нар към сметана, ще получите отлично средство за подхранване на кожата. Нарът стимулира растежа на косата и укрепва ноктите.

Рецепти

Една супена лъжица кора от нар се вари в 500 мл вода за 10 мин. При стомашно разстройство от отварата се пие по 1 винена чаша 4 пъти дневно преди ядене. При тения 50 г кора от корени на нар се вари в 700 мл вода 20 мин. На мястото на изврялата вода се долива нова. Пие по 1 винена чаша преди ядене на 10 мин. до 3 пъти и след 1 час се взема английска сол.

Полезно

Colgate®

СПЕЦИАЛНА ОФЕРТА
САМО ОТ 01.11 ДО 20.12

КУПИ
3 ОТ ВИД

ВЗЕМИ
1
ПОДАРЪК

25% РАБАТ

STOP / СПРЕТЕ САМО ДА ЧЕТКАТЕ!
START / ЗАПОЧНЕТЕ ДА ВЪЗСТАНОВЯВАТЕ!

ПАСТА ЗА ЗЪБИ COLGATE TOTAL DAILY REPAIR, 75 ML

ВИЖТЕ Я В ДЕЙСТВИЕ!
ПРОМЕНЯ СИ ЦВЕТА ДОКАТО
СИ МИЕТЕ ЗЪБИТЕ

ПАСТА ЗА ЗЪБИ COLGATE TOTAL VISIBLE ACTION, 75ML

НОНИ - Кралицата на плодовете

Нони (индийска черница) е плодът на вечнозеленото дърво Morinda Citrifolia. Наричат чудновато растение „Кралицата на плодовете“.

Нони се е използвало от хората на Полинезия още от древността, а моряците са го разпространявали по света. Плодовете са с големината на картоф и кремът в себе си вещества, каквито не се намират в никой друг плод на земята.

Витален Био сок от плода на Нони (Morinda citrifolia L.) е един от най-силните природни имуностимулатори. Сокът от Нони съдържа повече от 150 натурално активни съставки, които си взаимодействат помежду си и довеждат до високата му ефективност. Освен това съдържа 18 аминокиселини и ензими, които правят тропическото растение наистина уникално.

Нони е богато на витамините А и С, витамин В3 (ниацин), минералите желязо, калий, калций и натрий, фитохимикали, лигнани, олиго и полизахариди, флавоноиди, иридоиди, ненаситени мастни киселини, катехин, бета-ситостерол, алкалоиди и др.

Плодът е горчив на вкус и с неприятен аромат, затова се приема като течен концентрат или екстракт на прах. Интересно е, че дървото Нони може да се открие захванато върху вулканични терени или сформирани от лава брегове. Казват, че наличието на изключителната му минерализация се дължи на факта, че расте именно върху вулканична почва.

Добавките с Нони могат да се употребяват както от възрастни, така и от деца. Сокът му стабилизира и хармонизира вътрешния баланс на организма.

Основните вещества в Нони са:

- Проксеронин (Proxeronin) – подпомага нормалната функция на имунната система и спомага подобряването на обмяната на веществата.
- Дамнакантал (Damnacanthal) – спомага за образуването на т. нар. Т- и В- клетки и за формирането на оптимално равнище на лимфоцити и фагоцити в организма. Подпомага нормалната функция на имунната система.
- Ксеронин (Xeronine) – веществото способства за отделянето на ендорфин, който подобрява настроението.
- Скополетин (Scopoletin) – подпомага функционирането на епифизата, увеличава нивото на серотонин и мелатонин, като помага при колебания в настроението и оказва благоприятно въздействие за адаптацията на организма към измененията на денонощния цикъл.

Приемът на сок от Нони съдейства за нормалното функциониране на имунната система. Усилва съпротивителните спо-собности на организма срещу бактерии и вируси. „Индийската черница“ както още го наричат, е плод, който подпомага нормалното функциониране на мускулите. Нони е истински природен феномен и ценно растение с неизчерпаем потенциал от ползи за тялото ни.

ABOPHARMA

10%
допълнителна търговска отстъпка през Октомври

Имуностимуланти от Пчелни Продукти

PropoliS

Натурални, Висококачествени и Ефективни
Произведени в Германия

Укрепват организма при простудни заболявания и инфекции и увеличават естествената защита на организма срещу бактерии и вируси. Имат противовъзпалително, антибактериално и антигъбично действие. Подходящи за поддържане на здрава имунна система, ефективна помощ при настинка и грип, както и за възстановяване след болест.

Основана през 1947 година, световноизвестната марка Blistex е в топ 3 по продажби при продуктите за устни през последните години. Иновативните, уникални продукти за грижа за устните, се продават изключително успешно в 75 различни държави по целия свят, като основно и най-резултатно се реализират в аптеките и дрогериите.

20%
допълнителна търговска отстъпка през Октомври

Сияещ Блясък | Напукани Устни | Защитен | При Херпес | Хипоалергичен | Хидратиращ | Подхранващ

За Всеки Проблем с Устните Blistex Има Отговор

www.blistex.bg

Scientifically Proven
SYNCHROLINE
Skin Solutions

AKNICARE®

ACNE

ИЗЧЕРПАТЕЛНА ЛИНИЯ ОТ ИНОВАТИВНИ МЕДИЦИНСКИ ИЗДЕЛИЯ ЗА КОМПЛЕКСЕН ПОДХОД КЪМ ПАТОЛОГИЯТА АКНЕ

CE 0373

www.spectro-group.com/aknicare/

AKNICARE®

ВЕЧЕ в опаковка от 500 ml

AKNICARE® Cleanser - 500 ml

Активен измиващ гел, който премахва излишния себум. Има матиращ ефект.

AKNICARE® Gentle Cleansing Gel - 200 ml

Деликатен измиващ гел с почистващ ефект. Идеален за чувствителна кожа с несъвършенства, както и за раздразнена и дехидратирана кожа с акне.

AKNICARE® Cream - 50 ml

Емулсия M/B с хидратиращ и успокояващ ефект. Контролира и лекува симптомите на акне, като едновременно предпазва кожата от изсушаване.

AKNICARE® CB Chest & Back - 100 ml

Флуидна, хидрофилна емулсия, която се пръска директно върху областта на гърдите и гърба с цел редуциране и лечение симптомите на акне. Продуктът няма индикация за употреба в областта на лицето.

AKNICARE® Cream Teintée - 50 ml

– clair; – doré

Лека и ефективно оцветена емулсия за лечение на акнеични лезии и себорея. Съдържащата се хиалуронова киселина подпомага оздравителния процес. Наличен в два цвята (clair and doré).

AKNICARE® Treatment lotion - 25 ml

Лечебен лосион, специално предназначен за контрол и лечение на симптомите на акне в случаите, когато се изисква бързо и мощно действие.

AKNICARE® SR Skin Roller - 5 ml

Ролер, специално предназначен за лечение на изолирани и локализирани акнеични лезии.

AKNICARE® Sun SPF 30 - 50 ml

Фина и лека емулсия с UVA и UVB филтри за превенция и редуциране появата на акне през слънчевите дни.

AKNICARE® Sun Teintée SPF 30 - 50 ml

Фина и леко оцветена емулсия, със слънцезащитни филтри, които намаляват вредното въздействие на ултравиолетовите лъчи от тип A и тип B (SPF 30) върху акнеитична кожа и кожа, склонна към себорея.

SpectroGroup

www.spectro-group.com/aknicare/

ВИМАНГ

Живот от дървото манго

Кубински имунокоректор

Всекидневна подкрепа за добрия тонус.

Защита срещу вирусни и бактериални заболявания.

Важна помощ при тежък имунен срив.

"Виманг" - продукт на "Лабиофам" - Куба

www.vimang.bg

LABIOFAM
Grupo Empresarial

Хранителна добавка за възрастни и деца над 12 години.
Вносител "Неогенезис-2" ООД, София, ул. "Л. Каравелов" 83

HiPP

За най-ценното в живота.

Не съдържа нищо, което **чувствителната кожа** не харесва.

HiPP Babysanft

Изключителна кожна поносимост при чувствителна кожа.

Следователно HiPP Babysanft не съдържа етерични масла, парабени, минерални масла, както и много други съставки, които не са желани или се предполага, че предизвикват алергии. По този начин рисковете от развитие на алергии са сведени до минимум от самото начало. Серията HiPP Babysanft е изключително приятна за кожата, съдържа ценно био бадемово олио или био екстракт от бадемово олио, защитава и подхранва чувствителната кожа на бебето. Продуктите HiPP Babysanft са разработени така старателно, както всичко друго произведено от HiPP.

Ние гарантираме това с нашето име.

hipp.bg

Множество патологични състояния...

...Едно решение!!

magnerot®

МАГНЕЗИЕВ ОРОТАТ ДИХИДРАТ

500 мг таблетки

По лекарско предписание!
КХП, одобрена на 25.09.2007, към разр. II-1886/10.04.2008, рег.№ 20020502.

Wörwag Pharma GmbH & Co.KG

1700 София, ул. "Проф. Рашо Рашев" 4, бл. 14А, ет.1;
тел.: 02/ 462 71 58, 862 28 11; факс: 02/962 25 10
www.woerwagpharma.bg