

PHARMAZETA

ASKLEPIY Group

Фармацевтический вестник

ПАЦИЕНТ

БУДУЩЕГО:

КАК МЕНЯЕТСЯ
ПОТРЕБИТЕЛЬ ЛЕКАРСТВ



интервью с CEO
ASKLEPIY Group
Анваром Толибовым

№ 7 // июль 2026 г.

ПАЦИЕНТ БУДУЩЕГО: КАК МЕНЯЕТСЯ ПОТРЕБИТЕЛЬ ЛЕКАРСТВ. ИНТЕРВЬЮ С CEO "ASKLEPIY GROUP" АНВАРОМ ТОЛИБОВЫМ (СТР. 2-3) ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК УЗБЕКИСТАНА. ИЮНЬ 2026 (СТР. 4-6) ФАРМ НОВОСТИ УЗБЕКИСТАНА. ИЮЛЬ 2026 (СТР. 7) АПТЕЧКА ПУТЕШЕСТВЕННИКА: ЧТО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ПРИГОДИТСЯ В ДОРОГЕ? (СТР. 8) ГОТОВЬ САНИ ЛЕТОМ. ПОЧЕМУ ГОТОВИТЬСЯ К СЕЗОНУ ПРОСТУД НУЖНО ЗАРАНЕЕ? (СТР. 10-11) ГЛАВНОЕ ОТЛИЧИЕ "МИРАМИСТИНА" ОТ СПИРТОВЫХ АНТИ-СЕПТИКОВ (СТР. 12-13) ОКСИМЕТАЗОЛИН КАК ЭТАЛОН ТОПИЧЕСКОГО ДЕКОНГЕСТАНТА: КЛИНИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА БЫСТРОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ НОСОВОГО ДЫХАНИЯ (СТР. 14-15) СЕРДЦЕ РАБОТАЕТ БЕЗ ОСТАНОВКИ. ПОДДЕРЖИТЕ ЕГО! (СТР. 16-17) МИКРОБИОТА — СКРЫТЫЙ ДИРИЖЁР НАШЕГО ЗДОРОВЬЯ (СТР. 18-19) КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ И ВЫЗОВЫ ДЛЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УЗБЕКИСТАНА (СТР. 20-21) ВИТАМИНЫ: ИНСТРУКЦИЯ, КОТОРУЮ ПАЦИЕНТЫ НЕ ЧИТАЮТ (СТР. 22) ГОРМОНАЛЬНЫЙ БАЛАНС: ЧТО ПРОИСХОДИТ ВНУТРИ ОРГАНИЗМА? (СТР. 23)

ИНТЕРВЬЮ

Пациент будущего: как меняется потребитель лекарств



Пациент будущего уже пришёл — просто фарма ещё не везде настроилась на его поведение. Он не хочет ждать, не любит непрозрачность, сравнивает сервисы так же, как в e-commerce, ожидает цифрового сопровождения терапии и всё чаще приходит в аптеку не только за препаратом, но и за маршрутом: что выбрать, как принимать, где дешевле, что совместимо, как придерживаться курса, когда повторить покупку. Кто же такой «пациент будущего» нам рассказал CEO ASKLEPIY Group Анвар Толибов.

Екатерина Доронкина

Кто такой «пациент будущего» для вас?

Для меня пациент будущего — это человек, который хочет не просто «получить препарат», а управлять своим состоянием. Он ожидает, что система даст ему быстрый доступ к информации, понятный путь от симптома до решения, цифровую точку входа, а в идеале — и сопровождение после покупки. Если раньше фарма была выстроена вокруг продукта и канала, то теперь центр тяжести смещается к опыту пациента. Это видно и по международным рынкам: онлайн-сервисы в здравоохранении расширяются, телемедицина закрепились как привычный канал, а self-care перестал быть периферийной историей и стал частью основной потребительской логики.

Что, на ваш взгляд, изменилось в потребителе лекарств за последние годы сильнее всего?

Сильнее всего изменился уровень ожиданий. Пациент сравнивает аптеку уже не только с другой аптекой, а с лучшими цифровыми сервисами вообще. Он хочет видеть наличие, цену, сроки доставки, статус заказа, историю покупок, получать напоминания и внятную консультацию. Именно поэтому в Великобритании NHS App превратился в привычный интерфейс управления рецептами, а в США потребителей быстро привлекают модели с прозрачной ценой и минимальным трением — от Hims & Hers до Amazon Pharmacy. В логике такого пациента лекарство — это часть сервиса, а не отдельная транзакция.

ИНТЕРВЬЮ

Почему именно self-care и OTC стали одним из главных драйверов?

Потому что сам потребитель стал активнее решать «малые» и пограничные сценарии самостоятельно: профилактика, сезонные состояния, витамины, средства для ЖКТ, кожи, сна, тревожности, поддержки иммунитета. Всемирная организация здравоохранения в новых материалах по self-care прямо включает в это поле лекарства, диагностические и мониторинговые устройства и цифровые инструменты. А отраслевые данные IQVIA показывают, что OTC в большинстве регионов продолжает расти, причем e-pharmacy уже занимает существенную долю в ряде европейских рынков — например, около 26% в Германии и около 15% в Чехии и Словакии. Для бизнеса это значит, что self-care надо перестать считать «второстепенной полкой» и начать управлять им как полноценной потребительской категорией.

Как телемедицина и электронные рецепты меняют дорогу к покупке?

Они убирают лишние переходы между потребностью и покупкой. В странах Европы телемедицина уже не откатится к допандемийному уровню: среднее число телемедицинских консультаций выросло с 0,5 на пациента в 2019 году до 1,3 в 2021-м, а затем стабилизировалось на уровне 1,0 в 2023-м. В России и СНГ цифровой рецепт тоже перестает быть экзотикой. Казахстан, в свою очередь, сообщил о миллионах цифровых рецептов через «Социальный кошелек». Для рынка это означает одно: чем короче путь «консультация — рецепт — оплата — выдача — повтор», тем выше удержание пациента. В Узбекистане не так давно также стартовал проект по внедрению электронных рецептов. Несмотря на то, что на начальном этапе пилотный проект столкнулся с определенными сложностями и непониманием со стороны потребителей. Технологическая основа в нашей стране уже создана, однако окончательный результат будет зависеть от того, насколько быстро новая система сможет адаптироваться к реальной практике врачей, аптек и пациентов.

Как при этом меняется роль аптеки и фармацевта?

Аптека уже сегодня — это не только точка отпуска. Это интерфейс доверия. Фармацевт становится не менее важным, чем рекламный контакт: он помогает с навигацией, объясняет курс, предупреждает о рисках, поддерживает выбор в OTC и self-care, иногда — буквально удерживает пациента в терапии.

Пациентский маршрут сегодня все чаще выглядит не как линейная медицинская воронка, а как сеть касаний: поиск симптомов, чат с врачом, онлайн-консультация, цифровой рецепт, бронирование или доставка, напоминание, повторный заказ, контент о профилактике, программа лояльности.

Как меняется маркетинг фармкомпаний в эпоху медиа-коммуникации и омниканальности?

Маркетинг уходит от модели «давления сообщением» к модели «снятия барьеров». Простого знания бренда мало: надо объяснить, где купить, за сколько, как приме-

нить, как повторить заказ, как не сорваться с курса. Медиа практики на мировом рынке выросли на волне изменения ожиданий, но они же показали и вторую сторону — регуляторную. Hims & Hers за два года увеличил выручку с \$872 млн в 2023 году до примерно \$2,35 млрд в 2025-м, а число подписчиков — с 1,5 млн до более 2,5 млн. Но одновременно FDA в 2026 году выпустила предупреждения 30 телехелс-компаниям за ложные или вводящие в заблуждение утверждения. Значит, новый маркетинг должен быть одновременно удобным и предельно комплаентным.

Каким будет потребитель лекарств через три-пять лет?

Он будет менее лоялен к каналу коммуникаций и более лоялен к удобству. Он станет чаще совмещать консультацию, подбор, покупку, оплату и сопровождение в одном цифровом контуре. Он будет ожидать персонализации не как бонуса, а как базовой настройки. Для хронических сценариев он все чаще будет выбирать бренды и аптеки, которые помогают не забывать, контролировать курс и видеть смысл в терапии. А для OTC и self-care — сервисы, которые продают не только упаковку, но и уверенность в выборе. Поэтому будущий лидер фармы — это не просто производитель или сеть. Это — простота и минимум действий.

Какие международные кейсы вы можете дать в пример?

➤ NHS App и электронные рецепты в Великобритании

NHS England последовательно превращает работу с лекарствами в управляемый цифровой сценарий. Сервис Electronic Prescription Service позволяет направлять рецепты в выбранную пациентом аптеку в электронном виде, а NHS App дает возможность запрашивать повторный рецепт, видеть детали назначения и менять выбранную аптеку. Масштаб уже потребительский, а не пилотный: по данным NHS Digital, в июне 2026 года через NHS App было оформлено 7,39 млн повторных рецептов, что на 31% больше, чем годом ранее; каждый месяц пользователи совершают около 7 млн таких запросов, а сама NHS оценивает экономию примерно в 3 минуты рабочего времени на каждый цифровой запрос по сравнению с аналоговыми способами.

➤ Hims & Hers и масштабирование медиа модели

Американская Hims & Hers показала, насколько быстро может расти прямой digital-to-consumer сценарий в фарме. По официальным финансовым сообщениям компании, выручка была \$872 млн в 2023 году, выросла до \$1,5 млрд в 2024-м и примерно до \$2,35 млрд в 2025-м; число подписчиков за тот же период увеличилось с 1,5 млн до 2,2 млн и затем до более чем 2,5 млн. Это не просто рост продаж — это рост привычки покупать заботу о здоровье в формате подписки, дистанционного назначения и повторяемого сервиса.

➤ Amazon Pharmacy и логика подписки плюс быстрой доставки

Amazon Pharmacy строит потребление лекарств на знакомых для e-commerce принципах: прозрачной цене, доставке, трекинге и экономии по подписке. RxPass

для участников Prime дает доступ более чем к 50 часто назначаемым Rx лекарственным препаратам за \$5 в месяц в 48 штатах. В 2026 году Amazon объявила о расширении сервиса почти до 4 500 городов и сообщила, что в 2025 году помогла клиентам сэкономить более \$150 млн благодаря автоматическому применению купонов производителей.

➤ Российский e-pharmacy и пример Apteka.ru

Российский рынок онлайн-аптек уже перестал быть «дополнительным каналом». По оценке DSM Group, в первом квартале 2026 года доля онлайн в аптечном сегменте достигла 16,8% от общих аптечных продаж. Лидером среди аптечных интернет-площадок остается Apteka.ru: оборот — 40,5 млрд рублей, число подключенных аптек — более 46,5 тыс., в феврале 2026 года платформа обработала свыше 6,9 млн заказов, а число активных пользователей превысило 11,3 млн.

➤ Казахстанский «Социальный кошелёк»

С точки зрения цифрового лекарственного маршрута Казахстан остается одним из наиболее показательных рынков СНГ. По данным правительства Казахстана, в 2025 году через проект «Социальный кошелек» уже было выдано более 13,8 млн цифровых рецептов; в середине 2026 года власти также сообщали, что через этот цифровой контур обеспечено 76,3% отпущенных рецептов, а доля граждан, прошедших цифровую идентификацию, выросла до 79%.

Рекомендации и визуализации

Главный вывод прост: не пытаться «оцифровать старую модель», а перестроить ее вокруг пути пациента. Мировые кейсы показывают, что ценность создается в пяти точках: цифровой доступ, прозрачность цены, простота повторной покупки, сопровождение курса и персонализированная коммуникация. Если компания сильна только в одной из этих точек, ее легко обойдет тот, кто соберет полный контур.

Для маркетинга это означает разворот от «массированной кампании» к архитектуре сервисных сценариев. Контент должен не только убеждать, но и сопровождать: объяснять выбор в OTC, снижать тревогу, помогать и поддерживать повторный заказ. Для Rx-сегмента это особенно важно там, где допустимы поддержка покупателя и комплаентные сервисы. Для аптек — это усиление роли фармацевта, программ лояльности, рекомендаций по категориям и маршрутизации пациента без перегруза рекламой.

Пациент будущего — это не «цифровой больной», а новый потребитель сложного сервиса здоровья. Он выбирает между брендами, сетями и платформами по тем же критериям, по которым выбирает другие сервисы: скорость, ясность, доверие, персонализация и отсутствие лишних усилий.

Источники

1. Data and digital: Health at a Glance 2025.
2. Фармацевтический вестник.
3. Prescriptions in the NHS App.
4. Hims & Hers Health, Inc. Reports Fourth Quarter and Full.

Фармацевтический рынок Узбекистана, июнь 2026

Камилла Мусаева

I. Фармацевтический рынок Узбекистана, июнь 2026

1. Объём фармацевтического рынка Узбекистана (IQVIA)

На графике 1 представлена динамика объёма рынка Узбекистана с января 2025 года по июнь 2026 года (график 1) в млн долларов США (график 1) и в упаковках (график 2).

По итогам июня 2026 года объём рынка составил 211,5 млн USD и 83,7 млн в упаковках. После пикового роста в 2025 году рынок перешёл к более стабильной динамике, при этом денежный рост опережает рост объёмов в упаковках, что указывает на усиление ценового фактора.

В июне 2026 года средняя стоимость упаковки составила \$2,53, снизившись на 7,3% к пре-

дыдущему месяцу. После роста до \$2,67 в апреле рынок демонстрирует коррекцию цен, при этом средняя стоимость упаковки остаётся выше уровня начала 2025 года (\$2,27).

2. Структура рынка Узбекистана

2.1. Структура потребления лекарственных препаратов из разных ценовых категорий

В июне 2026 года основную долю рынка занимали препараты низкого ценового сегмента (до \$1) — 56,5%. На препараты среднего ценового сегмента (\$1–5) пришлось 28,1%, а доля дорогостоящих препаратов (свыше \$5) составила 10,7%. При этом структура рынка постепенно смещается в сторону более высоких ценовых категорий, что от-

ражает рост потребления более дорогих препаратов (график 4).

2.2. Соотношение импортных и локальных лекарственных средств

Импорт сохраняет доминирующее положение на фармацевтическом рынке Узбекистана, формируя около 87% продаж в денежном выражении и 58% в упаковках. При этом импортная продукция растёт быстрее локальной, что свидетельствует о сохраняющейся зависимости рынка от зарубежных поставок (график 5).

2.3. Соотношение ЛП рецептурного и безрецептурного отпуска

В июне 2026 года рецептурные препараты (Rx) формировали 65% рынка в денежном

выражении — \$1,58 млрд, тогда как безрецептурные препараты (OTC) занимали 35% — \$858 млн. В натуральном выражении доли составили 63% Rx и 37% OTC. При этом OTC-сегмент демонстрирует более высокие темпы роста: +35,2% в деньгах и +20,1% в упаковках против +17,7% и +13,7% соответственно у Rx-препаратов (график 6).

2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам

По объёму продаж в упаковках лидировали препараты для крови и органов кроветворения – 21,9% рынка, противомикробные средства — 14,9% и препараты для сердечно-сосудистой системы — 13,1%. В стоимостном выражении наибольшую долю занимали препараты для лечения заболеваний пищеваритель-

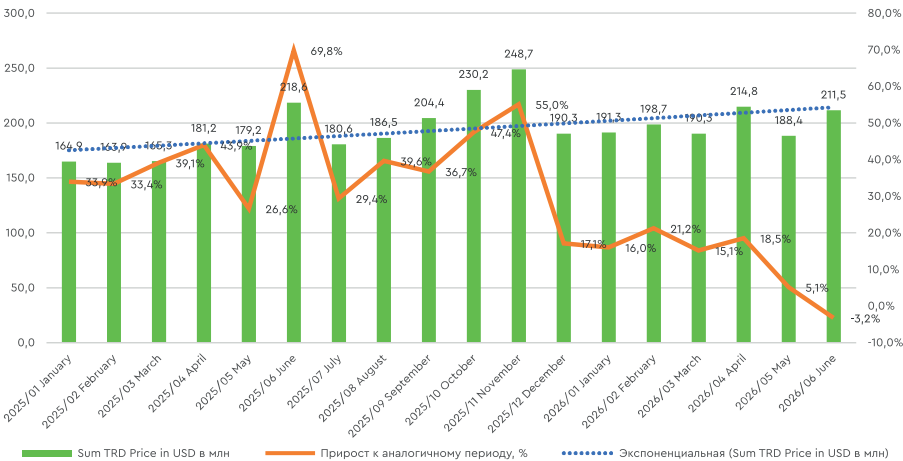


График 1. Объём фармацевтического рынка Узбекистана помесечно, млн USD IQVIA 06/2026

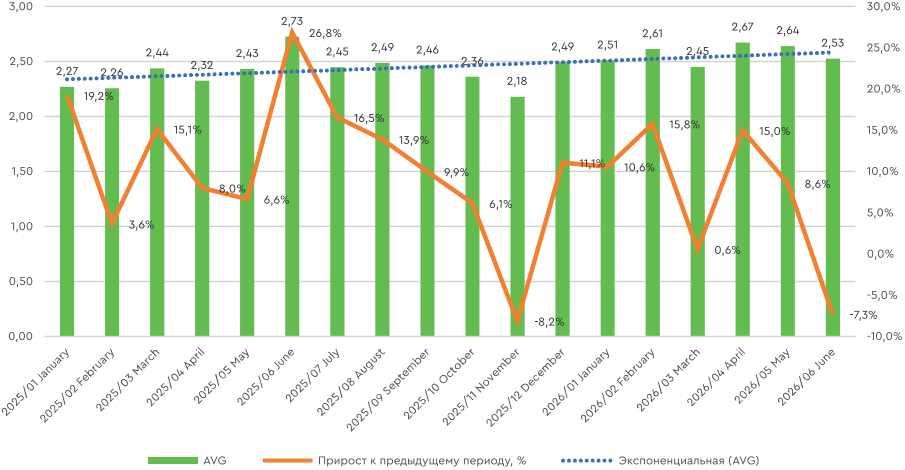


График 3. Средняя стоимость упаковки помесечно, USD и % прироста цены по отношению к предыдущему месяцу. IQVIA 06/2026

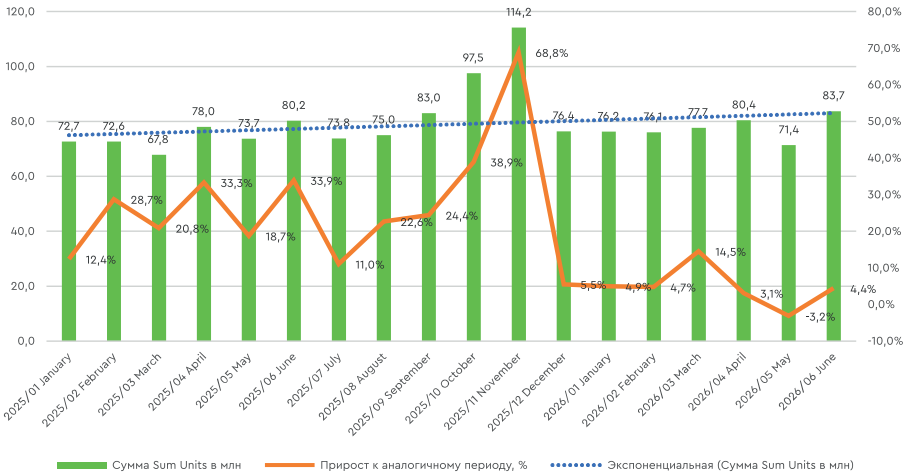


График 2. Объём фармацевтического рынка Узбекистана помесечно, млн упаковок. IQVIA 06/2026

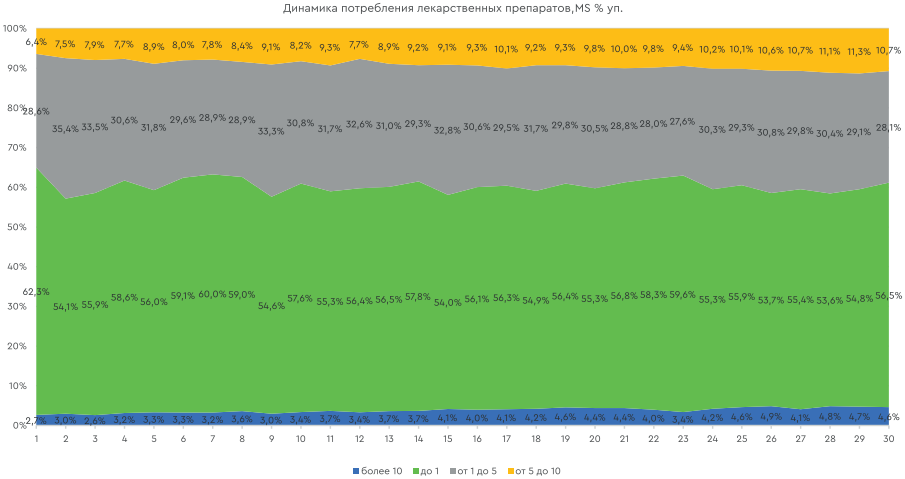


График 4. Динамика потребления лекарственных препаратов (в стоимостном выражении) из разных ценовых категорий

АНАЛИТИКА ФАРМРЫНКА

ного тракта и нарушений обмена веществ (17,8%), противомикробные препараты (12,3%) и средства для крови (11,3%). В целом за рассматриваемый период объём рынка увеличился на 16,0% в упаковках и на 23,3% в денежном выражении. Таким образом, стоимость фармацевтического рынка росла опережающими темпами по сравнению с его физическим объёмом (таблица 1).

3. Распределение продаж в зависимости от форм выпуска лекарственных препаратов

По итогам июня 2026 года наибольшую долю продаж в упаковках занимают парентеральные простые формы — 40,9%, и простые твёрдые формы для перорального приёма — 31,6%. В денежном выражении лидируют парентеральные простые формы (31,4%) и простые твёрдые формы для перорального приёма (39,3%). Наиболее заметный рост показывают парентеральные ретард-формы (+68,8% в упаковках и +156,8% в деньгах), а также местные дерматологические и наружные формы (+19,6% и +42,6% соответственно) (таблица 6).

4. Объём фармацевтического рынка Узбекистана (IQVIA) 06/2026

По итогам МАТ 06/2026 объём продаж достиг \$2,44 млрд, увеличившись на 23,3% год к году. Объём продаж в упаковках составил 985,3 млн, показав рост на 16,0%. После умеренной динамики в 2022–2024 годах рынок перешёл к ускоренному росту в 2025–2026 годах, при этом денежный рост опережает рост в упаковках (график 7).

5. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

В июне 2026 года лидером ТОП-10 фармацевтических компаний по доле рынка в денежном выражении стала WORLD MEDICINE — 3,5%. Далее следуют KRKA — 3,3%, FARMAK — 2,8% рынка.

Таким образом, ТОП-10 компаний представлены достаточно равномерно: ни одна компания не занимает более 3,5% рынка в денежном выражении. NIKA PHARM занимает 10-е место среди крупнейших фармацевтических компаний рынка с долей 2,0% в денежном выражении и является единственной локальной компанией в общем ТОП-10 (таблица 3).

6. Лидеры среди локальных производителей

Среди локальных производителей по доле рынка в денежном выражении лидирует NOBEL

PHARMSANOAT — 17,3%, за ним следуют NIKA PHARM — 16,1% и RADIKS NPP — 14,6% (таблица 4).

7. Лидеры среди брендов

В сегменте брендов лидирующую позицию занимает L-Lysine Escinate (около 1,4%), выступающий как объединённый бренд.

Следом идёт RINOKSIL (≈ 1,0%), который выделяется высокими темпами роста (+21,7%) и усиливает своё значение как одного из ключевых драйверов рынка.

8. Лидеры среди локальных брендов

RINOKSIL сохраняет лидерство среди локальных брендов с долей 7,6% в денежном выражении и ростом продаж на 21,7% год к году, значительно опережая остальные бренды по доле рынка.

Далее следуют TYOLFEN NOT — 5,3% и NATRIUM

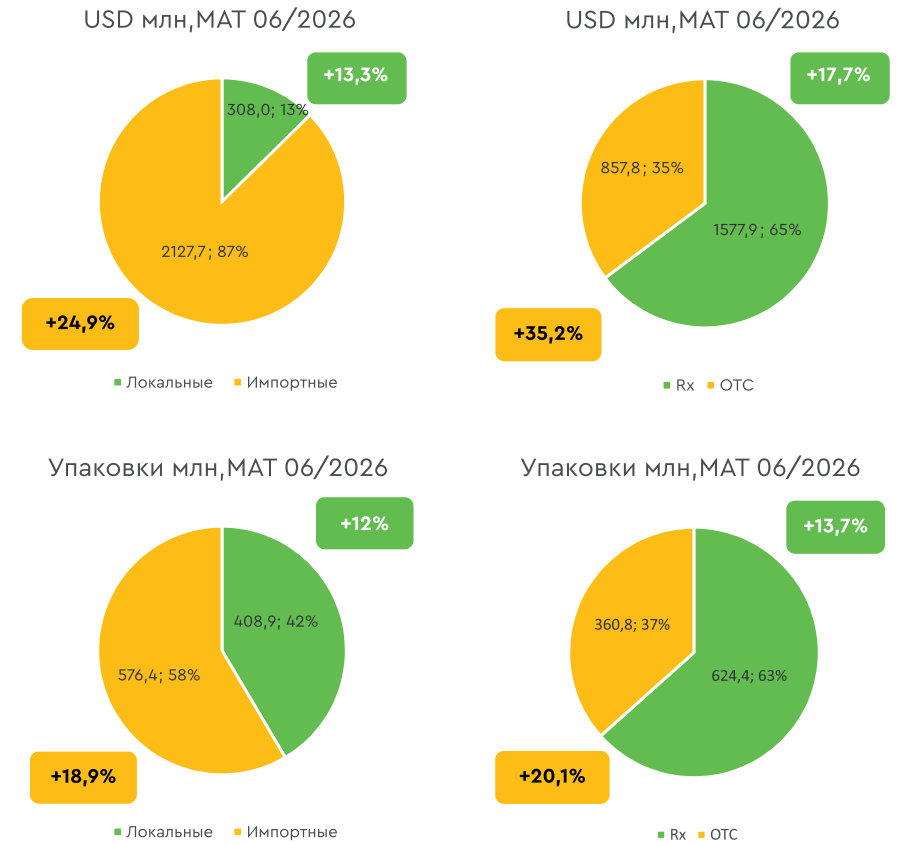


График 5. Соотношение объёмов импортных и локальных препаратов

График 6. Соотношение объёмов рецептурного и безрецептурного отпуска в Узбекистане

	млн Упаковки в млн				млн USD в млн			
	МАТ 06/2026	Рост,уп	MS, %, упаковки	Рост MS, %, упаковки	МАТ 06/2026	Рост,USD	MS, %, USD	Рост MS, %, USD
~	34,1	39,0%	3,5%	0,6%	133,1	96,3%	5,5%	2,0%
A - ПИЩЕВАРИТЕЛЬНЫЙ ТРАКТ И ОБМЕН ВЕЩЕСТВ	129,0	18,8%	13,1%	0,3%	433,3	37,4%	17,8%	1,8%
B - ПРЕПАРАТЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КРОВЬ И ОРГАНЫ КРОВETOPOЕНИЯ	215,5	21,8%	21,9%	1,0%	274,8	17,0%	11,3%	-0,6%
C - СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТАЯ СИСТЕМА	46,9	22,0%	4,8%	0,2%	239,9	23,4%	9,8%	0,0%
D - ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ КОЖИ	87,3	18,5%	8,9%	0,2%	83,3	45,9%	3,4%	0,5%
G - МОЧЕПОЛОВАЯ СИСТЕМА И ПОЛОВЫЕ ГОРМОНЫ	21,6	21,1%	2,2%	0,1%	112,0	26,0%	4,6%	0,1%
H - ГОРМОНАЛЬНЫЕ ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ СИСТЕМНОГО НАЗНАЧЕНИЯ (ИСКЛЮЧАЯ ПОЛОВЫЕ ГОРМОНЫ И ИНСУЛИНЫ)	11,0	16,8%	1,1%	0,0%	33,8	36,6%	1,4%	0,1%
J - ПРОТИВОМИКРОБНЫЕ ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ СИСТЕМНОГО НАЗНАЧЕНИЯ	146,4	5,9%	14,9%	-1,4%	300,2	13,5%	12,3%	-1,1%
L - ПРОТИВООПУХОЛЕВЫЕ И ИММУНОМОДУЛИРУЮЩИЕ ПРЕПАРАТЫ	10,4	-5,4%	1,1%	-0,2%	84,9	7,1%	3,5%	-0,5%
M - КОСТНО-МЫШЕЧНАЯ СИСТЕМА	58,8	11,5%	6,0%	-0,2%	215,9	0,8%	8,9%	-2,0%
N - НЕРВНАЯ СИСТЕМА	105,1	19,1%	10,7%	0,3%	230,0	21,9%	9,4%	-0,1%
P - ПРОТИВООПАЗИТАРНЫЕ ПРЕПАРАТЫ, ИНСЕКТИЦИДЫ И РЕПЕЛЛЕНТЫ	4,1	-2,9%	0,4%	-0,1%	6,2	-4,8%	0,3%	-0,1%
R - РЕСПИРАТОРНАЯ СИСТЕМА	99,1	8,5%	10,1%	-0,7%	220,5	17,5%	9,1%	-0,4%
S - ОРГАНЫ ЧУВСТВ	12,0	6,0%	1,2%	-0,1%	31,2	13,5%	1,3%	-0,1%
V - ПРОЧИЕ ПРЕПАРАТЫ	3,9	30,0%	0,4%	0,0%	36,6	55,3%	1,5%	0,3%
Общий итог	985,3	16,0%	100,0%		2435,7	23,3%	100,0%	

Таблица 1. Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I уровня в Узбекистане 06/2026 (IQVIA)

	млн Упаковки в млн				млн USD в млн			
	МАТ 06/2026	Рост,уп	MS, %, упаковки	Рост MS, %, упаковки	МАТ 06/2026	Рост,USD	MS, %, USD	Рост MS, %, USD
A - ФОРМЫ ТВЕРДЫЕ ДЛЯ ОРАЛЬНОГО ПРИЕМА ПРОСТЫЕ	311,83	18,1%	31,6%	0,57%	956,05	28,5%	39,3%	1,57%
B - ФОРМЫ ТВЕРДЫЕ ДЛЯ ОРАЛЬНОГО ПРИЕМА РЕТАРД	4,92	21,6%	0,5%	0,02%	33,18	19,7%	1,4%	-0,04%
D - ФОРМЫ ЖИДКИЕ ПРОСТЫЕ	84,68	15,7%	8,6%	-0,02%	293,42	15,9%	12,0%	-0,77%
F - ФОРМЫ ПАРЕНТЕРАЛЬНЫЕ ПРОСТЫЕ	403,47	14,5%	40,9%	-0,52%	764,38	17,3%	31,4%	-1,62%
G - ФОРМЫ ПАРЕНТЕРАЛЬНЫЕ РЕТАРД	0,43	68,8%	0,0%	0,01%	25,51	156,8%	1,0%	0,54%
H - ФОРМЫ РЕКТАЛЬНЫЕ СИСТЕМНОГО ДЕЙСТВИЯ	12,01	7,2%	1,2%	-0,10%	42,26	6,7%	1,7%	-0,27%
I - ФОРМЫ НАЗАЛЬНЫЕ СИСТЕМНОГО ДЕЙСТВИЯ	0,31	-13,5%	0,0%	-0,01%	1,71	-17,9%	0,1%	-0,04%
J - ФОРМЫ СИСТЕМНОГО ДЕЙСТВИЯ ПРОЧИЕ	0,02	104,1%	0,0%	0,00%	0,17	61,0%	0,0%	0,00%
K - ФОРМЫ ДЛЯ МЕСТНОГО ПРИМЕНЕНИЯ В ПОЛОСТИ РТА	12,20	-2,9%	1,2%	-0,24%	46,98	9,2%	1,9%	-0,25%
M - ФОРМЫ МЕСТНЫЕ ДЕРМАТОЛОГИЧЕСКИЕ, ГЕМОРРОИДАЛЬНЫЕ, НАРУЖНЫЕ	113,83	19,6%	11,6%	0,35%	142,34	42,6%	5,8%	0,79%
N - ФОРМЫ ОФТАЛЬМОЛОГИЧЕСКИЕ	11,80	4,5%	1,2%	-0,13%	31,84	11,8%	1,3%	-0,13%
P - ФОРМЫ УШНЫЕ	0,69	86,7%	0,1%	0,03%	3,51	122,6%	0,1%	0,06%
Q - ФОРМЫ НАЗАЛЬНЫЕ МЕСТНОГО ДЕЙСТВИЯ	22,38	12,2%	2,3%	-0,08%	51,46	26,9%	2,1%	0,06%
R - ФОРМЫ ДЛЯ ИНГАЛЯЦИЙ	3,02	45,8%	0,3%	0,06%	17,17	29,7%	0,7%	0,03%
T - ФОРМЫ ВАГИНАЛЬНЫЕ	3,68	30,6%	0,4%	0,04%	25,69	32,4%	1,1%	0,07%
Z - ФОРМЫ НЕИЗВЕСТНОГО НАЗНАЧЕНИЯ	0,01	-68,4%	0,0%	0,00%	0,04	-78,9%	0,0%	-0,01%
Общий итог	985,28	16,0%			2435,71	23,3%		

Таблица 2. Сравнение объёмов продаж различных форм выпуска препаратов

АНАЛИТИКА ФАРМРЫНКА

CHLORIDUM (объединенный бренд) — 5,2%. RINOMAKS занимает 3,3% и выделяется ускоренной динамикой (+85,5%), постепенно усиливая свои позиции среди локальных брендов.

Фармацевтический рынок Узбекистана сохраняет устойчивую динамику роста, достигнув \$2,44 млрд (+23,3%). При сохраняющейся высокой роли импортной продукции рынок постепенно смещается в сторону более дорогих препаратов. NIKA PHARM входит в ТОП-10 среди крупнейших компаний рынка с долей 2,0%

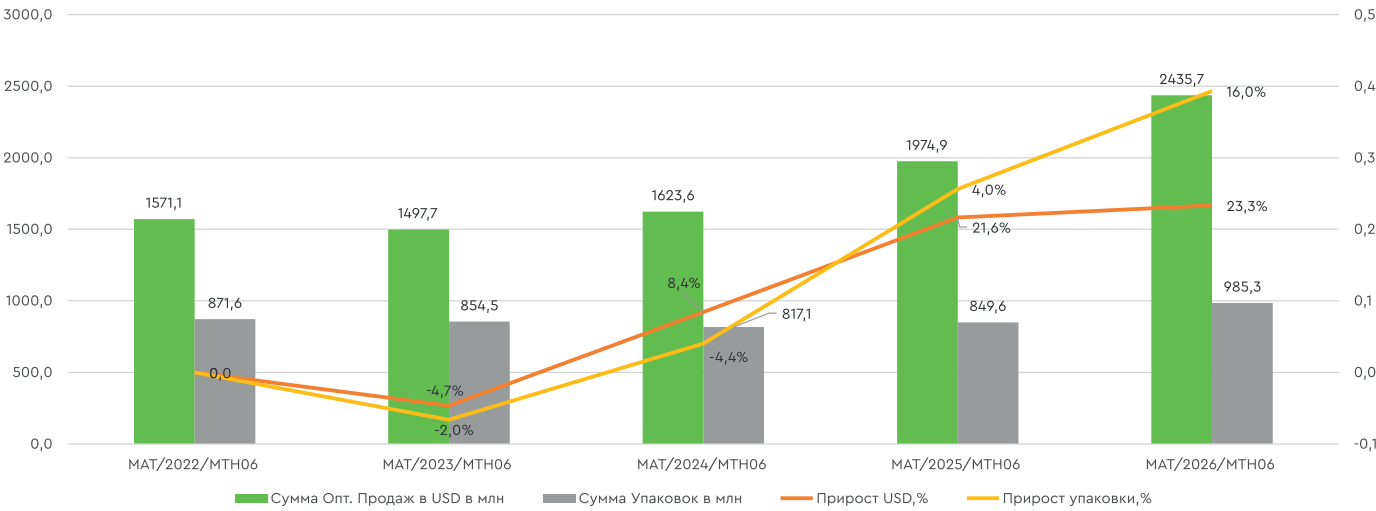


График 7. Динамика фармацевтического рынка Узбекистана (2022 –2026)

Наименование	Сумма Упаковок в млн МАТ 06/2026	Доля рынка, уп, %	Прирост, уп, %	Сумма Опт. Продаж в USD в млн МАТ 06/2026	Доля рынка, USD, %	Прирост, USD, %
WORLD MEDICINE	15,1	15,3%	13,4%	85,7	3,5%	23,0%
KRKA	18,6	18,9%	11,1%	80,8	3,3%	6,6%
FARMAK KIEV	18,5	18,7%	16,1%	68,9	2,8%	22,6%
MENARINI	17,2	17,4%	15,5%	63,3	2,6%	17,1%
SANOFI	6,3	6,4%	-6,5%	61,0	2,5%	5,4%
ABBOTT	5,9	6,0%	19,2%	56,6	2,3%	38,5%
NOBEL PHARMSANOAT	12,3	12,5%	23,2%	53,3	2,2%	35,0%
GEDEON RICHTER	9,3	9,5%	3,1%	51,4	2,1%	-1,2%
YURIA-FARM	13,5	13,7%	21,3%	50,1	2,1%	38,4%
NIKA-PHARM	15,3	15,5%	-19,8%	49,5	2,0%	-7,2%
Общий итог	98,5		32,9%	2435,7		11,7%

Таблица 3. ТОП-10 компаний по стоимостному объёму продаж

Наименование	Сумма Упаковок в млн МАТ 06/2026	Доля рынка, уп, %	Прирост, уп, %	Сумма Опт. Продаж в USD в млн МАТ 06/2026	Доля рынка, USD, %	Прирост, USD, %
NOBEL PHARMSANOAT	12,3	3,0%	23,2%	53,3	17,3%	35,0%
NIKA-PHARM	15,3	3,7%	-19,8%	49,5	16,1%	-7,2%
RADIKS NPP	114,8	28,1%	31,1%	44,9	14,6%	17,0%
JURABEK LAB	52,2	12,8%	-21,7%	29,4	9,6%	-20,2%
DENTAFILL PLYUS	68,6	16,8%	49,6%	27,5	8,9%	22,3%
TEMUR MED FARM	4,6	1,1%	8,0%	10,2	3,3%	49,2%
RIVER MED FARM	44,4	10,9%	43,6%	10,1	3,3%	-8,8%
ASIA IMMUNOPREP.	0,8	0,2%	158,0%	9,0	2,9%	198,0%
NAVBAHOR SANOAT	7,9	1,9%	7,3%	8,1	2,6%	16,6%
UZGERMED FARM	0,6	0,1%	-2,3%	4,3	1,4%	-11,7%
Общий итог:	408,9	100,0%	-18,5%	308,0	100,0%	-14,0%

Таблица 4. ТОП-10 локальных производителей.

Наименование	Сумма Упаковок в млн МАТ 06/2026	Доля рынка, уп, %	Прирост, уп, %	Сумма Опт. Продаж в USD в млн МАТ 06/2026	Доля рынка, USD, %	Прирост, USD, %
L-LYSINE AESCINATE	2,2	2,3%	10,1%	33,5	1,4%	20,6%
RINOKSIL	8,9	9,0%	5,3%	23,3	1,0%	21,7%
MAGNE B6	1,3	1,3%	0,0%	16,8	0,7%	0,0%
TYLOLFEN HOT	3,0	3,0%	22,4%	16,4	0,7%	29,3%
BOLNOL	4,8	4,9%	30,7%	16,3	0,7%	50,5%
NATRIUM CHLORIDUM	77,9	79,0%	19,7%	16,1	0,7%	-30,0%
URSOSAN	0,5	0,5%	79,9%	16,1	0,7%	100,6%
TIVORTIN	3,9	4,0%	31,2%	15,6	0,6%	49,2%
REOSORBILACT	6,4	6,5%	12,0%	15,4	0,6%	19,0%
CANEPHRON	2,5	2,5%	53,0%	15,0	0,6%	59,8%
Общий итог:	98,5	100,0%		2435,7	100,0%	

Таблица 5. ТОП-10 брендов среди лекарственных средств

Наименование	Сумма Упаковок в млн МАТ 06/2026	Доля рынка, уп, %	Прирост, уп, %	Сумма Опт. Продаж в USD в млн МАТ 06/2026	Доля рынка, USD, %	Прирост, USD, %
RINOKSIL	8,9	2,2%	5,3%	23,3	7,6%	21,7%
TYLOLFEN HOT	3,0	0,7%	22,4%	16,4	5,3%	29,3%
NATRIUM CHLORIDUM	77,7	19,0%	21,2%	16,0	5,2%	-28,7%
RINOMAKS	2,2	0,5%	-30,7%	10,3	3,3%	2,7%
ISOTONIK	49,5	12,1%	43,3%	9,8	3,2%	-9,1%
BACT.STAPH.MEDIPH.	0,7	0,2%	150,4%	7,0	2,3%	181,2%
ORSA	6,0	1,5%	1,7%	7,0	2,3%	6,4%
AMOXICILLIN	8,6	2,1%	57,4%	5,8	1,9%	51,5%
CIPROFLOXACIN	1,4	0,3%	14,7%	5,3	1,7%	-10,4%
ACIDUM ASCORBINICU	15,5	3,8%	4,5%	5,2	1,7%	3,8%
Общий итог:	408,9	100%	5,7%	308,0	100%	-8,0%

Таблица 6. ТОП-10 локальных брендов

ФАРМ НОВОСТИ

Фармацевтическая отрасль Узбекистана: ключевые события июля 2026 года

Июль 2026 года для фармацевтической отрасли Узбекистана прошел под знаком цифровизации, усиления требований к качеству, развития локального производства и международного сотрудничества. Одновременно государство продолжило реформирование системы закупок лекарственных средств, усиление контроля аптечного рынка и внедрение современных инструментов фармаконадзора.

Екатерина Доронкина

Новые правила государственных закупок фармацевтической продукции

С 1 июля 2026 года в Узбекистане вступил в силу новый этап реформирования государственных закупок лекарственных средств и медицинской продукции. Теперь все государственные заказчики должны осуществлять закупки фармацевтической продукции через специализированный электронный модуль.

Одновременно ужесточились требования к участникам закупок. Для лекарственных средств к ним допускаются производители, имеющие сертификат GMP, для медицинского оборудования — производители с сертификатом ISO 13485, а для организаций, осуществляющих оптовую реализацию лекарственных средств, — наличие сертификата GDP.

Изменения направлены на повышение прозрачности государственных закупок и стимулирование участников рынка к внедрению международных стандартов качества.

Узбекистан и Сингапур обсудили сотрудничество в биофармацевтике

Одним из заметных международных событий месяца стала встреча представителей Агентства по развитию медицинской и фармацевтической отрасли с представителем Национального университета Сингапура. Основное внимание было уделено развитию сотрудничества в сфере биофармацевтики и онкологии.

Подобные проекты отражают постепенное смещение отраслевого фокуса от традиционного производства лекарственных средств в сторону высокотехнологичной фармацевтики, научных исследований и разработки инновационных методов лечения.

Курс на локализацию и трансфер технологий

В рамках рабочего визита узбекской делегации в Россию состоялись переговоры с рядом фармацевтических и медицинских компаний.

10 июля Агентство по развитию медицинской и фармацевтической отрасли сообщило о переговорах с компаниями «Эндофарм» и Valenta. Сторонам были представлены инвестиционные возможности фармацевтического сектора Узбекистана и перспективы дальнейшего сотрудничества.

Позднее узбекская делегация ознакомилась с деятельностью российских медицинских и биотехнологических организаций. Отдельное внимание было уделено полному циклу разработки и производства лекарственных препаратов. По итогам встреч обсуждались возможности трансфера технологий, локализации производства востребованных лекарственных средств в Узбекистане и создания совместных научно-производственных площадок.

Диалог с производителями и молодыми учеными

В середине месяца состоялся открытый диалог с представителями фармацевтических производственных предприятий. Среди ключевых тем — локализация новых препаратов, увеличение производственных мощностей, выпуск конкурентоспособной продукции и диверсификация экспортных рынков.

Параллельно прошла встреча с молодыми учеными, изобретателями и специалистами фармацевтической отрасли. Обсуждались существующие проблемы отраслевой науки, перспективы инновационных разработок и предложения молодых специалистов.

Таким образом, развитие собственной научной базы становится еще одним важным элементом трансформации фармацевтической отрасли страны.

Усиление контроля аптечного рынка

Министерство здравоохранения представило результаты контрольных мероприятий за первое полугодие 2026 года. За шесть месяцев Центром безопасности фармацевтической продукции было проведено 634 контрольных мероприятия по всей стране.

По итогам проверок лицензии 33 аптек были аннулированы, причем шесть аптек лишились лицензий за реализацию лекарственных средств по ценам, выше установленных государством. В отношении еще 64 аптек были направлены судебные иски об аннулировании лицензий. Кроме того, к административной ответственности были привлечены должностные лица 256 аптек, а деятельность 74 субъектов предпринимательства была временно приостановлена.

Эти показатели демонстрируют усиление государственного контроля за соблюдением правил реализации лекарственных средств, качеством продукции и ценовой дисциплиной.

Цифровая маркировка и развитие фармаконадзора

Продолжилась работа по внедрению обязательной цифровой маркировки лекарственных средств и медицинских изделий. 21 июля специалисты изучили практическое внедрение системы маркировки на предприятии «Tibtexnika». Работа проводится в рамках поэтапного перехода местных производителей на цифровую систему прослеживаемости продукции.

23 июля в Ферганской области состоялись семинар и практическое обучение по работе с национальной информационной системой «Фармаконадзор». Специалисты изучали порядок регистрации нежелательных реакций на лекарственные препараты и организацию эффективной системы фармакологического надзора.

Развитие подобных цифровых инструментов становится важной частью формирования современной системы контроля безопасности лекарственных средств.

Развитие сотрудничества с Афганистаном

Отдельным направлением международной повестки июля стало сотрудничество Узбекистана с Afghanistan Food and Drug Authority — AFDA. 22 июля стороны обсудили перспективные направ-

ления взаимодействия между регуляторными органами.

В дальнейшем делегация Центра безопасности фармацевтической продукции Узбекистана посетила Афганистан, где ознакомилась с деятельностью лаборатории контроля качества AFDA.

28 июля для специалистов афганской лаборатории также было организовано профильное обучение.

Развитие регуляторного взаимодействия с соседними странами имеет значение не только для обмена опытом, но и для дальнейшего упрощения взаимодействия на региональном фармацевтическом рынке.

Дальнейшая цифровизация регистрации

В конце месяца Центр безопасности фармацевтической продукции сообщил о еще одном важном цифровом изменении. Заключение о необходимости государственной регистрации продукции теперь предоставляются только в электронной форме через информационную систему DARMON.

Переход к электронному формату является частью более масштабной цифровизации регуляторных процессов в фармацевтической отрасли и должен сократить объем бумажного документооборота и упростить взаимодействие бизнеса с государственными структурами.

Новые направления сотрудничества с Катаром

Завершился месяц международными переговорами с Катаром. На встрече обсуждались уже не только традиционные вопросы фармацевтического производства, но и перспективные направления современной медицины: геномика, биобанкинг, регенеративная медицина, искусственный интеллект, клинические исследования и инновационные разработки. Стороны также рассмотрели возможности трансфера технологий, подготовки специалистов и реализации совместных инвестиционных проектов.

АПТЕЧНЫЙ ГИД

Аптечка путешественника: что действительно пригодится в дороге?

Лето — время долгожданных отпусков, семейных поездок и путешествий. Кто-то отправляется к озеру Чарвак, кто-то едет в Самарканд или Бухару, кто-то выбирает горные маршруты, а кто-то улетает отдыхать за границу. Но каким бы ни был маршрут, объединяет всех одно — желание провести отпуск без неприятных сюрпризов. Именно поэтому правильно собранная дорожная аптечка остается важной частью подготовки к поездке.

Фармацевт сегодня помогает не просто подобрать лекарства, а предусмотреть наиболее вероятные ситуации, с которыми может столкнуться путешественник

Марьям Суюнова

СИТУАЦИЯ № 1. «После перелета заболело горло»

Анора, 30 лет

Через несколько часов после перелета в Стамбул почувствовала сухость в горле. На следующий день появилось першение, стало больно глотать.

Совет фармацевта

Перелеты, кондиционированный воздух, резкая смена климата и большое количество контактов с людьми увеличивают риск развития инфекций верхних дыхательных путей.

При первых симптомах важно начать местную антисептическую терапию.

Решение

«Мирамистин» — современный антисептик широкого спектра действия.

Его действующее вещество разрушает мембрану микроорганизмов, нарушая их жизнедеятельность, при этом практически не повреждая клетки человека благодаря высокой избирательности действия.

Препарат применяется в составе комплексной терапии:

- ➔ фарингитов;
- ➔ тонзиллитов;
- ➔ заболеваний ЛОР-органов;
- ➔ стоматитов.

Компактный флакон легко помещается в дорожную аптечку и может стать одним из первых помощников при симптомах воспаления слизистой.

СИТУАЦИЯ № 3. «В отпуске насморк может застать любого»

Семья Ахмедовых отправилась отдыхать на Чарвак. После долгой дороги под работающим кондиционером шестилетний сын проснулся с заложенным носом. К вечеру похожие симптомы появились и у папы.

Совет фармацевта

Перепады температуры, кондиционированный воздух, смена климата и большое количество контактов во время путешествий нередко становятся причиной появления насморка как у детей, так и у взрослых.

В такой ситуации важно подобрать средство, которое поможет быстро облегчить носовое дыхание, при этом будет соответствовать возрасту пациента.

Решение

«Риноксил» — линейка назальных препаратов на основе оксиметазолина и ксилометазолина, предназначенная для облегчения носового дыхания при ринитах различного происхождения.

Препараты уменьшают отек слизистой оболочки носа, способствуют восстановлению проходимости носовых ходов и помогают свободно дышать.

Особенностью линейки является широкий выбор форм выпуска для разных возрастных групп:

- ➔ **Риноксил® Бэби** — капли назальные для детей с первых месяцев жизни;
- ➔ **Риноксил® Кидс** — капли и спрей для детей;
- ➔ **Риноксил® Формула+** — назальный спрей для взрослых;
- ➔ **Риноксил®** — спрей для взрослых.

В состав отдельных препаратов линейки дополнительно входят **левоментол, камфора и масло эвкалипта**, которые создают ощущение прохлады и свежести, оказывают успокаивающее действие на слизистую, а масло эвкалипта обладает антисептическими свойствами.

Благодаря наличию препаратов как для детей, так и для взрослых «Риноксил» удобно включать в семейную дорожную аптечку — одно решение позволяет подобрать подходящее средство практически для каждого члена семьи.

СИТУАЦИЯ № 2. «Активный отдых закончился ссадинами»

Бекзод, 35 лет

Во время отдыха в горах сын упал с велосипеда и сильно поцарапал колено.

Совет фармацевта

Даже небольшие повреждения кожи требуют своевременной обработки.

Особенно летом, когда высокая температура и пыль увеличивают вероятность инфицирования.

Решение

«Мирамистин» применяется для обработки ран, ссадин и ожогов.

Благодаря широкому антимикробному спектру препарат способствует снижению риска инфицирования поврежденных тканей и может использоваться как элемент комплексного лечения.

СИТУАЦИЯ № 4. «Признаки простуды появились в отпуске»

Шахноза, 42 года

После долгого дня под кондиционером вечером поднялась температура, появилась ломота в теле и заложенность носа.

Совет фармацевта

Акклиматизация, переохлаждение после купания, кондиционеры и перелеты нередко становятся пусковым фактором развития ОРВИ даже летом.

Важно не только соблюдать постельный режим, но и своевременно начать симптоматическую терапию.

Решение

В таких ситуациях удобным выбором может стать «Риномакс Хот».

Комбинированный состав позволяет воздействовать сразу на несколько симптомов заболевания:

- ➔ снижать температуру;
- ➔ уменьшать головную и мышечную боль;
- ➔ облегчать носовое дыхание;
- ➔ уменьшать насморк и чихание;
- ➔ восполнять повышенную потребность организма в витамине С.

Дополнительным преимуществом является наличие нескольких вариантов дозировки («Риномакс Хот», «Риномакс Хот Эффект», «Риномакс Хот Экстра»), что позволяет подобрать подходящий вариант в зависимости от выраженности симптомов.

ФИТОЧАЙ «ДИАРФИТ»

ПОДДЕРЖКА КИШЕЧНИКА ПРИ ДИАРЕЕ

- ЗАКРЕПЛЯЮЩЕЕ ДЕЙСТВИЕ
- МЯГКОЕ ПРОТИВОВОСПАЛИТЕЛЬНОЕ И СПАЗМОЛИТИЧЕСКОЕ ДЕЙСТВИЯ
- ПОМОГАЕТ УМЕНЬШИТЬ БОЛЕВОЙ СИНДРОМ
- СПОСОБСТВУЕТ НОРМАЛИЗАЦИИ СТУЛА



НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМ СРЕДСТВОМ

ИНСТРУКЦИЯ
ПО ПРИМЕНЕНИЮ

ФОРМУЛА ДЕЙСТВИЯ

Готовь сани летом. Почему подготовиться к сезону простуд нужно заранее?

Кажется, что жаркое лето и сезон простуд находятся далеко друг от друга. Однако именно теплые месяцы — оптимальное время, чтобы задуматься о профилактике острых респираторных вирусных инфекций (ОРВИ). Подготовка организма, укрепление иммунной защиты и понимание современных подходов к лечению позволяют встретить осенне-зимний сезон во всеоружии

Камилла Рахманова

Для практикующих врачей и фармацевтов эта тема остается актуальной круглый год. Ведь несмотря на сезонность всплесков заболеваемости, вирусы продолжают циркулировать постоянно, а число обращений пациентов с симптомами ОРВИ ежегодно остается одним из самых высоких.

ОРВИ — привычное заболевание, которое нельзя недооценивать

Острые респираторные вирусные инфекции являются наиболее распространенной группой инфекционных заболеваний в мире. Их возбудителями выступают сотни различных вирусов, каждый из которых способен вызывать сходную клиническую картину.

Высокая распространенность объясняется сразу несколькими причинами:

- легкостью передачи воздушно-капельным путем;
- большим разнообразием вирусов;
- способностью отдельных возбудителей постоянно изменяться;
- высокой плотностью населения в крупных городах;
- снижением естественной сопротивляемости организма вследствие стрессов, хронической усталости, несбалансированного питания и других факторов.

Для нашего региона вопрос профилактики также имеет особую актуальность. Значительные перепады температуры между сезонами, высокая мобильность населения, работа в коллективах, обучение в образовательных учреждениях и активное использование общественного транспорта способствуют быстрому распространению респираторных инфекций.

Профилактика начинается задолго до появления первых симптомов

Сегодня специалисты рассматривают профилактику ОРВИ

как комплекс мероприятий, включающий несколько направлений.

Основу составляют хорошо известные рекомендации:

- вакцинация против гриппа;
- соблюдение правил личной гигиены;
- полноценный сон;
- рациональное питание;
- регулярная физическая активность;
- достаточное потребление жидкости;
- проветривание помещений и снижение контактов с заболевшими в период эпидемического подъема.

Однако даже при соблюдении всех профилактических мер полностью исключить риск заражения невозможно. Именно поэтому важное значение приобретает своевременное начало терапии при первых проявлениях заболевания.

Первые часы заболевания во многом определяют течение болезни

Пациенты нередко воспринимают первые симптомы простуды как незначительное недомогание и продолжают привычный образ жизни. Между тем уже в начале заболевания появляются основные проявления вирусной инфекции: повышение температуры, озноб, головная боль, ломота в мышцах, заложенность носа, насморк, чихание, общая слабость.

В этот период особенно важно подобрать терапию, которая позволит облегчить состояние пациента и воздействовать сразу на несколько симптомов одновременно.

Именно поэтому современные клинические подходы все чаще ориентированы на использование комбинированных препаратов, позволяющих избежать необходимости приема сразу нескольких лекарственных средств.

Комплексная симптоматическая терапия: удобство для пациента и уверенность для специалиста

При выборе препарата врачи и фармацевты обращают внимание не только на эффективность отдельных компонентов, но и на рациональность их сочетания.

Одним из современных комплексных решений является «Риномакс Хот» — комбинированный препарат для симптоматического лечения гриппа и простуды.

Его состав включает компоненты, воздействующие на основные проявления заболевания:

- **парацетамол** способствует снижению повышенной температуры тела и уменьшению головной и мышечной боли;
- **фенилэфрина гидрохлорид** уменьшает отек слизистой оболочки носа и облегчает носовое дыхание;
- **хлорфенирамина малеат** помогает уменьшить выраженность насморка, чихания и других симптомов, связанных с высвобождением гистамина;
- **аскорбиновая кислота** восполняет повышенную потребность организма в витамине С в период заболевания.

Благодаря такому сочетанию компонентов препарат позволяет воздействовать сразу на несколько наиболее выраженных симптомов ОРВИ, что делает лечение более удобным для пациента.

Возможность индивидуального подхода

Еще одной особенностью линейки «Риномакс Хот» является наличие **трех вариантов дозирования**, что позволяет фармацевту подобрать наиболее подходящий вариант в зависимости от выраженности симптомов и состояния пациента:

- **Риномакс Хот;**
- **Риномакс Хот Эффект;**
- **Риномакс Хот Экстра.**

Такой подход обеспечивает большую гибкость при выборе терапии и позволяет избежать как недостаточной, так и избыточной симптоматической нагрузки.

Аргумент в пользу отечественного производителя

Для фармацевтического рынка Узбекистана важным преимуществом является не только эффективность, но и доступность препарата.

«Риномакс Хот» производится компанией **NIKA PHARM**, работающей в соответствии со стандартами GMP. Это обеспечивает стабильное качество продукции и высокую доступность препарата в аптечной сети страны, что особенно важно в период сезонного увеличения спроса.

Для фармацевта это означает возможность рекомендовать пациенту препарат, который, как правило, представлен в ассортименте аптек. Для пациента — возможность начать симптоматическое лечение без задержек, не тратя время на поиск необходимого средства.

Конечно, полностью избежать встречи с респираторными вирусами практически невозможно. Однако своевременная профилактика, внимательное отношение к первым симптомам заболевания и правильно подобранная симптоматическая терапия позволяют значительно облегчить течение болезни и быстрее вернуться к привычному образу жизни.

В условиях сезонного роста заболеваемости особую ценность приобретают комплексные препараты, воздействующие сразу на основные симптомы простуды. «Риномакс Хот» — один из таких вариантов, объединяющий в одной лекарственной форме компоненты для борьбы с лихорадкой, болью, заложенностью носа и другими проявлениями ОРВИ, что делает его удобным решением как для врача и фармацевта, так и для пациента.

РиноМакс®

ДЕРЖИ ПРОСТУДУ

ПОД КОНТРОЛЕМ!



Головная
боль



Высокая
температура



Ломота
и озноб



Боль в горле
и носовых
пазухах



 **ASKLEPIY**
Group

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН



АНТИСЕПТИЧЕСКИЙ РАСТВОР

Главное отличие «Мирамистина» от спиртовых антисептиков

Камилла Рахманова

Каждый день у первого стола звучит одна и та же просьба: «Дайте что-нибудь обработать рану».

За этой простой фразой скрывается целый спектр клинических ситуаций. Свежая ссадина у ребенка, послеоперационный шов, ожог, стоматит, боль в горле, повреждение слизистой после стоматологических процедур, царапины домашних животных. Ещё десять-пятнадцать лет назад выбор был очевиден — спирт, йод или перекись водорода. Сегодня ситуация изменилась. Современная антисептика ориентирована не только на уничтожение микроорганизмов, но и на сохранение жизнеспособности тканей, снижение боли при обработке и создание условий для физиологического заживления.

Именно поэтому водные антисептические растворы постепенно занимают всё более заметное место в практике врача и рекомендациях провизора.

Одним из наиболее известных представителей этой группы является «Мирамистин» от Дарница — препарат с широким спектром местной антимикробной активности и хорошей переносимостью, который может применяться как на коже, так и на слизистых оболочках. Имеющиеся исследования описывают его широкую активность в отношении бактерий, грибов и ряда вирусов, а также благоприятный профиль безопасности.

Почему спиртовые антисептики перестали быть универсальным решением

Этиловый спирт остается одним из самых быстрых способов обеззараживания кожи. Именно поэтому он остается золотым стандартом подготовки операционного поля и обработки рук медицинского персонала. Однако существуют ситуации, когда его применение ограничено. Главная проблема заключается в механизме действия. Высокие концентрации спирта вызывают денатурацию белков не только микроорганизмов, но и поверхностных клеток тканей. В резуль-

Критерий	Спиртовые антисептики	Перекись водорода	Хлоргексидин	«Мирамистин»
Жжение	Очень выражено	Умеренное	Иногда	Обычно отсутствует или минимально выражено
Можно наносить на слизистые	Нет	Ограниченно	Для отдельных форм и показаний	Да, согласно инструкции
Пересушивает кожу	Да	Незначительно	Незначительно	Практически нет
Подходит детям	Ограниченно	Да	Да	Да (по инструкции)
Спектр местной активности	Широкий	Ограниченный	Широкий	Широкий (бактерии, грибы, ряд вирусов)

Таблица 1. Сравнение наиболее распространённых антисептических растворов

тате пациент ощущает выраженное жжение, особенно при нанесении на поврежденную кожу.

Кроме того, спиртовые растворы:

1. не предназначены для большинства слизистых оболочек;
2. усиливают болевые ощущения;
3. пересушивают кожу;
4. при частом использовании могут нарушать естественный защитный барьер.

Для пациента после хирургического вмешательства именно эти недостатки становятся определяющими при выборе антисептика.

Водные антисептики: другая философия лечения

Современные водные растворы разрабатывались уже с учетом принципов щадящей обработки тканей. Их задача заключается не только в уничтожении микроорганизмов, но и в сохранении условий для нормальной регенерации. «Мирамистин» относится именно к этой категории.

В отличие от спиртовых растворов препарат:

1. не содержит этилового спирта;
2. не вызывает выраженного жжения;
3. допускает применение на слизистых оболочках согласно инструкции;
4. практически не окрашивает ткани;
5. обладает широким спектром местной антимикробной активности.

Что особенно важно для провизора?

Современный покупатель редко просит конкретный препарат. Гораздо чаще звучат ситуации:

- «Ребёнок разбил коленку».
- «После удаления зуба».
- «Болит горло».
- «Обработать ожог».

Во всех этих случаях необходимо оценить локализацию повреждения, наличие слизистой, возраст пациента, вероятность болезненной обработки.

Именно здесь «Мирамистин» получает практическое преимущество. Если требуется обработать ротоглотку, десну, полость рта, наружный слуховой проход, наружные половые органы или ожоговую поверхность, спиртовые растворы зачастую оказываются неудобным выбором.

Безопасность становится новым критерием эффективности

Если раньше главным показателем считалось быстрое уничтожение бактерий, сегодня специалисты оценивают и влияние средства на ткани. «Мира-

мистин» обладает низкой местной токсичностью и хорошей переносимостью. В обзорных публикациях также отмечается его активность в отношении биоплёнок и широкий спектр действия.

Практика первого стола

При рекомендации антисептика провизору важно задать несколько уточняющих вопросов:

- Где находится повреждение — кожа или слизистая?
- Есть ли открытая рана или ожог?
- Для кого приобретается препарат — взрослого или ребёнка?
- Планируется ли многократное применение?

Такая короткая консультация помогает подобрать наиболее подходящее средство и повышает качество фармацевтического консультирования.

Спиртовые антисептики продолжают оставаться незаменимыми для обработки рук медицинского персонала, подготовки операционного поля и интактной кожи перед инъекциями. Однако в ситуациях, где требуется щадящее воздействие на

Фактор	Значение
Не щиплет	Высокая удовлетворённость пациентов
Можно использовать на слизистых	Расширяет возможности применения
Нет запаха спирта	Комфорт использования
Удобен для всей семьи	Один препарат для разных бытовых ситуаций

Таблица 2. Почему пациенты чаще возвращаются именно за водными антисептиками?

АНТИСЕПТИЧЕСКИЙ РАСТВОР

поврежденные ткани или слизистые оболочки, всё большее значение приобретают современные водные антисептики.
«Мирамистин» сочетает широкий спектр местной ан-

тимикробной активности, возможность применения на коже и слизистых (в соответствии с инструкцией), отсутствие спирта и хорошую переносимость. Эти свойства делают его

востребованным как в клинической практике, так и в рекомендациях провизоров пациентам с различными бытовыми и медицинскими ситуациями. При этом, как и для других ан-

тисептиков, выбор средства должен основываться на показаниях, инструкции по медицинскому применению и клинической ситуации.

0+

МИРАМИСТИН®

СРЕДСТВО ПРОТИВ ВИРУСОВ, БАКТЕРИЙ И ГРИБКОВ

ОБРАБОТКА:

Ран и ожогов

Интимных зон

ЛОР органов

Полости рта

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

СВОБОДНОЕ ДЫХАНИЕ

Оксиметазолин как эталон топического деконгестанта: клинические преимущества быстрого восстановления носового дыхания

Валерия Гришина

Когда нос «закрыт»: почему деконгестанты остаются востребованными

Заложенность носа — один из самых частых симптомов, с которым пациенты обращаются в аптеку в сезон простуд, аллергии и инфекционно-воспалительных заболеваний верхних дыхательных путей. Для многих людей именно нарушение носового дыхания становится наиболее неприятным проявлением заболевания: ухудшается сон, снижается работоспособность, появляется чувство усталости, головная боль, дискомфорт при физической активности.

С точки зрения патофизиологии заложенность носа связана не только с избытком слизи. Основной механизм — расширение сосудов слизистой оболочки, повышение кровенаполнения кавернозных тканей носовых раковин и развитие отека. Именно поэтому препараты, способные быстро воздействовать на сосудистый компонент воспаления, сохраняют важное место в симптоматической терапии.

Среди топических деконгестантов особое положение занимает **оксиметазолин** — представитель группы имидазолинов, который считается одним из наиболее изученных и эффективных средств для кратковременного облегчения носовой обструкции.

Механизм действия: точное воздействие на причину заложенности

Оксиметазолин действует преимущественно через стимуляцию α -адренорецепторов сосудов слизистой оболочки носа. Это вызывает вазоконстрикцию — сужение расширенных сосудов, уменьшение кровотока в слизистой и быстрое снижение отека. В отличие от системных

деконгестантов, которые принимаются внутрь и могут влиять на весь организм, назальная форма обеспечивает направленное действие непосредственно в зоне проблемы.

Основные эффекты оксиметазолина:

1. быстрое уменьшение отека слизистой;
2. восстановление проходимости носовых ходов;
3. улучшение носового дыхания;
4. снижение ощущения давления и дискомфорта в области пазух;
5. облегчение сна при выраженной ночной заложенности.

Исследования сосудистого воздействия препарата показали, что оксиметазолин способен снижать кровоток слизистой оболочки носа и уменьшать сопротивление воздушному потоку, обеспечивая выраженный деконгестантный эффект.

Скорость действия и длительность эффекта: преимущество современной терапии

Одним из ключевых преимуществ оксиметазолина является сочетание быстрого начала действия и продолжительного эффекта. Для пациента это означает: меньшее количество применений в течение суток и более стабильный контроль симптомов.

В рандомизированных двойных слепых исследованиях с участием пациентов с острым ринитом было показано, что оксиметазолин в концентрации 0,05% обеспечивал статистически значимое улучшение носового дыхания по сравнению с плацебо. Объективные показатели носовой проходимости улучшались на протяжении до 12 часов после однократного применения.

Это особенно важно в ситуациях, когда заложенность мешает:

- ☞ ночному сну;
- ☞ восстановлению после простуды;
- ☞ нормальному питанию у маленьких детей (с учетом возрастных ограничений применения);
- ☞ выполнению профессиональных обязанностей.

Клиническая эффективность: что говорят исследования

Клиническая эффективность оксиметазолина подтверждена современными рандомизированными исследованиями. Одним из наиболее значимых является работа Druce H. M. и соавторов, опубликованная в журнале *Rhinology* (2018). Авторы объединили результаты двух двойных слепых плацебо-контролируемых исследований, включавших 128 пациентов с острым инфекционным ринитом (67 и 61 участник). Эффективность оценивали по субъективной выраженности заложенности носа и объективным данным передней риноманометрии. Исследование показало, что оксиметазолин 0,05% обеспечивает статистически значимое улучшение носового дыхания уже через 1 час после применения, а выраженный деконгестантный эффект сохраняется до 12 часов после однократного использования. Полученные результаты подтверждают высокую эффективность и длительность действия оксиметазолина при симптоматическом лечении назальной обструкции.

Оксиметазолин и безопасность: роль грамотной консультации провизора

Несмотря на высокую эффективность, топические сосудосу-

живающие препараты требуют ответственного применения. Главное правило — соблюдать рекомендованные сроки использования. При длительном бесконтрольном применении возможно развитие медикаментозного ринита (rhinitis medicamentosa), когда после прекращения действия препарата появляется повторная выраженная заложенность.

Однако современные данные показывают, что при использовании оксиметазолина в рекомендуемых дозах и ограниченный период времени риск подобных явлений значительно ниже, чем принято считать. Обзор современных исследований не выявил признаков развития медикаментозного ринита или толерантности при кратковременном применении оксиметазолина согласно инструкции.

Именно здесь возрастает роль фармацевта. Грамотная консультация должна включать:

- ☞ объяснение правильной длительности применения;
- ☞ уточнение возраста пациента;
- ☞ оценку сопутствующих заболеваний;
- ☞ рекомендацию обратиться к врачу при длительной заложенности без улучшения.

Почему оксиметазолин можно назвать эталоном топического деконгестанта?

Современный препарат для облегчения носового дыхания должен соответствовать нескольким требованиям (Таблица 1).

Именно сочетание фармакологической эффективности, продолжительности действия и большого объема клинических данных позволяет рассматривать оксиметазолин как один из эталонных представителей современных топических деконгестантов.

СВОБОДНОЕ ДЫХАНИЕ

Критерий	Оксиметазолин
Быстрое действие	+
Воздействие непосредственно на слизистую	+
Выраженный противоотечный эффект	+
Длительность действия до 12 часов	+
Хорошая изученность	+
Удобство применения	+

Таблица 1.

Роль «Риноксил» в современной терапии заложенности носа

Препараты на основе оксиметазолина представлены, в частности, линейкой **Риноксил** производства компании **НИКА PHARM**.

«Риноксил» создан для решения одной из самых частых проблем пациентов — затрудненного носового дыхания при простудных заболеваниях, рините и состояниях, сопровождающихся отеком слизистой.

Преимущества препаратов линейки:

- 1. действующее вещество — оксиметазолин, обеспечивающий выраженный сосудосуживающий эффект;
- 2. быстрое уменьшение отека слизистой;
- 3. восстановление свободного дыхания;
- 4. удобные формы применения;
- 5. ориентированность на разные возрастные категории пациентов согласно инструкции.

Для провизора «Риноксил» — это пример препарата, который сочетает доказанную фармакологию действующего ве-

щества и практическую востребованность у пациентов.

При выборе назального деконгестанта важно не только быстро устранить симптом, но и обеспечить пациенту безопасное и рациональное применение. Именно такой подход превращает обычную рекомендацию в профессиональную фармацевтическую консультацию.

Использованные источники

1. Druce H.M., Ramsey D.L., Karnati S., Carr A.N. Topical nasal decongestant oxymetazoline (0.05%) provides relief of nasal symptoms for 12 hours. Rhinology. 2018;56 (4):343–350.
2. Åkerlund A., Klint T., Olén L., Rundcrantz H. Nasal decongestant effect of oxymetazoline in the common cold: an objective dose-response study in 106 patients. Journal of Laryngology & Otology. 1989;103:743–746.



Риноксил®

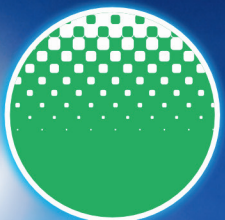
Ключ от заложенности носа!



12 ЧАСОВ ДЕЙСТВИЯ



С МЕНТОЛОМ



РАВНОМЕРНОЕ РАСПЫЛЕНИЕ



С ЭКСТРАКТОМ ЭВКАЛИПТА





ASKLEPIY Group

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

ПУЛЬС ЗДОРОВЬЯ

Сердце работает без остановки. Поддержжите его

Сердце — единственный орган, который начинает работать задолго до рождения человека и не останавливается ни на минуту на протяжении всей жизни. За сутки оно совершает около 100 000 сокращений, перекачивая 7–8 тысяч литров крови. Благодаря этой непрерывной работе клетки получают кислород и питательные вещества, а ткани и органы сохраняют свою жизнеспособность

Нигина Мурадова

С возрастом и под воздействием факторов риска нагрузка на сердечно-сосудистую систему возрастает. Артериальная гипертензия, сахарный диабет, ожирение, курение, дислипидемия, хронический стресс и малоподвижный образ жизни создают условия для развития атеросклероза и тромботических осложнений. Именно они становятся основной причиной инфаркта миокарда и ишемического инсульта.

Для фармацевта важно помнить: профилактика сердечно-сосудистых катастроф начинается задолго до появления первых симптомов.

Почему образуются тромбы?

Повреждение сосудистой стенки запускает естественный защитный механизм организма — активацию тромбоцитов. Они быстро склеиваются между собой, формируя тромб, который предотвращает кровотечение. Но при атеросклерозе этот механизм может сыграть противоположную роль. Если атеросклеротическая бляшка повреждается, тромбоциты начинают активно агрегировать внутри сосуда. Образовавшийся тромб способен полностью перекрыть кровоток, что приводит к развитию инфаркта миокарда, ишемического инсульта или других сосудистых осложнений.

Именно поэтому современная кардиология уделяет особое внимание антитромбоцитарной терапии у пациентов высокого сердечно-сосудистого риска.

Ацетилсалициловая кислота — золотой стандарт антиагрегантной терапии

Низкие дозы ацетилсалициловой кислоты необратимо ингибируют циклооксигеназу-1 (ЦОГ-1) в тромбоцитах, уменьшая образование тромбоксана A₂ —

одного из главных медиаторов агрегации тромбоцитов. В результате снижается вероятность формирования тромбов и риск развития сердечно-сосудистых осложнений. Такой механизм лежит в основе длительной вторичной профилактики у пациентов с установленными сердечно-сосудистыми заболеваниями.

Решение для длительной профилактики — «Ацекард» 50 мг и 75 мг

В линейке компании **NIKA PHARM** представлен препарат **«Ацекард»** — кишечнорастворимые таблетки ацетилсалициловой кислоты в дозировках **50 мг и 75 мг**.

- Преимущества препарата:
- 1. кишечнорастворимая оболочка способствует высвобождению действующего вещества в кишечнике
 - 2. низкие дозировки соответствуют потребностям длительной антиагрегантной терапии по назначению врача
 - 3. прием один раз в сутки повышает удобство лечения
 - 4. предназначен для длительного применения под контролем врача.

Как правило, **«Ацекард»** применяется для:

- профилактики первого и повторного инфаркта миокарда у пациентов с факторами риска;
- профилактики ишемического инсульта;
- лечения стабильной и нестабильной стенокардии;
- профилактики тромбоэмболических осложнений после сосудистых операций и эндоваскулярных вмешательств;
- профилактики тромбоза глубоких вен и тромбоэмболии легочной артерии в соответствующих клинических ситуациях по назначению врача.

Важно для провизора!

Пациенты, принимающие антиагреганты, нередко задают вопросы именно в аптеке. Поэтому задача специалиста — не только отпустить препарат, но и напомнить несколько важных правил:

- принимать препарат строго по назначению врача;
- не прекращать лечение самостоятельно;
- соблюдать рекомендованный режим приема;
- сообщать врачу о появлении признаков кровотечения или необходимости проведения хирургических вмешательств;
- информировать специалиста обо всех одновременно принимаемых лекарственных средствах.

Такая консультация помогает повысить приверженность терапии и способствует профилактике тяжелых сердечно-сосудистых осложнений.

Сердце не знает выходных и отпусков. Каждое его сокращение обеспечивает жизнь организма, поэтому сохранение нормального кровотока становится одной из важнейших задач современной медицины.

При наличии показаний, определенных врачом, длительная антиагрегантная терапия остается одним из наиболее эффективных способов профилактики инфаркта миокарда, ишемического инсульта и других тромботических осложнений. **«Ацекард» 50 мг и 75 мг** компании **NIKA PHARM** — современный препарат ацетилсалициловой кислоты для длительной профилактики сердечно-сосудистых событий, позволяющий поддерживать здоровье сердца и сосудов при соблюдении назначенной схемы лечения.

Перед выпуском препарата, необходима консультация специалиста. Имеются противопоказания.

Кому особенно необходима профилактика?

Провизор ежедневно встречает посетителей, которым врач уже назначил длительную антиагрегантную терапию. Наиболее часто она показана пациентам:

Категория пациентов	Основная цель терапии
После перенесенного инфаркта миокарда	Профилактика повторного инфаркта
После ишемического инсульта или ТИА	Снижение риска повторного инсульта
При стабильной и нестабильной стенокардии	Предупреждение тромботических осложнений
После стентирования и сосудистых операций	Профилактика тромбоза сосудов и стентов
Пациентам с высоким сердечно-сосудистым риском по назначению врача	Первичная профилактика осложнений

АЦЕКАРД®

Ацетилсалициловая кислота 50,75,100 мг

30 таблеток

Профилактика
инсульта и инфаркта

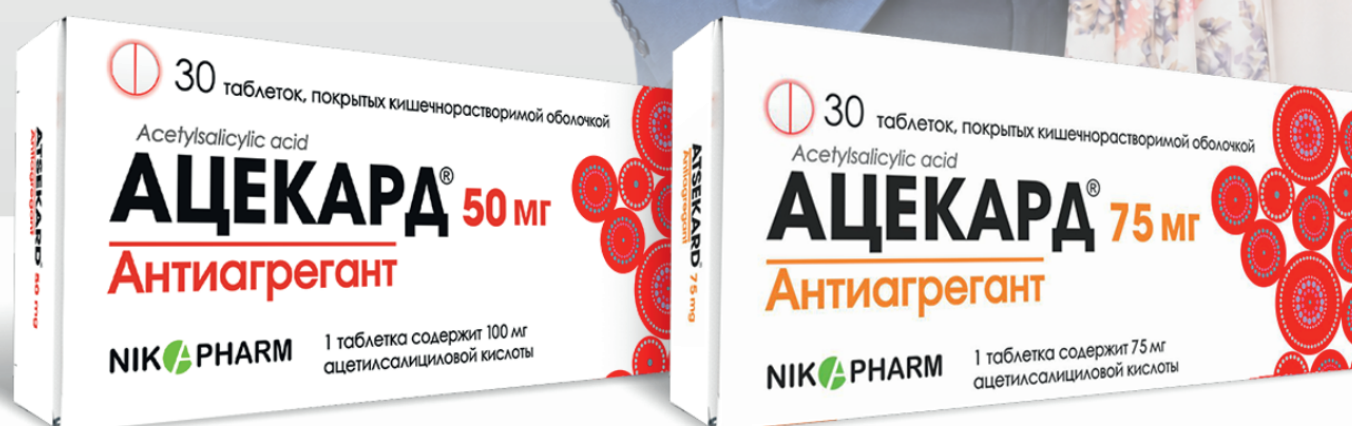


БЛИЗКИЕ ДАРЯТ ЛЮБОВЬ.

АЦЕКАРД® — ДАРИТ ВРЕМЯ

Ацекард применяется для:

- ✓ профилактики первого и повторного инфаркта миокарда;
- ✓ профилактики ишемического инсульта;
- ✓ терапии стабильной и нестабильной стенокардии;
- ✓ профилактики тромбоэмболических осложнений после сосудистых вмешательств.



МЕХАНИЗМЫ ЗДОРОВЬЯ

Микробиота — скрытый дирижёр нашего здоровья

Алёна Липатова

Мир — внутри нас

Мы привыкли считать, что болезни приходят извне — вирусы, стрессы, неправильное питание. Но всё больше исследований доказывают: огромную роль играет то, что живёт внутри нас. В нашем организме триллионы микробов: бактерии, грибы, вирусы. Вместе они образуют микробиоту, сложную экосистему, влияющую на пищеварение, иммунитет, настроение и даже предрасположенность к хроническим заболеваниям. Учёные всё чаще называют микробиоту «забытым органом», роль которого непосредственно важна в нашем организме.

Когда баланс нарушается

В норме «хорошие» и «плохие» бактерии находятся в равновесии. Но при стрессе, неправильном питании, приёме антибиотиков или хронических заболеваниях этот баланс нарушается, развивается дисбиоз. Он запускает целую цепочку проблем: повышается воспаление, страдает иммунитет, нарушается обмен веществ. Так постепенно формируются диабет, ожирение, аутоиммунные болезни и даже рак. Одно из самых ярких доказательств роли микробиоты опубликовано в журнале Science. Учёные наблюдали пару близнецов. Один был стройным, другой

страдал ожирением. Они пересадили кишечные бактерии каждого из них стерильным мышам. Все животные получали одинаковую пищу, но результат оказался поразительным: мыши, которым пересадили микробиоту от полного близнеца, начали набирать вес, а те, кто получил микробиоту от стройного, остались худыми. Это исследование показало, что тип микробиоты сам по себе способен влиять на обмен веществ и предрасполагать к набору веса (рисунок 1).

Микробиота и хронические болезни

Нарушение состава микробиоты, известное как дисбиоз, всё чаще рассматривается в качестве одного из факторов, способствующих хронизации заболеваний. Изменения в микробном сообществе могут влиять на проницаемость кишечного барьера, усиливать системное воспаление и нарушать иммунную регуляцию. Современные исследования связывают дисбаланс микробиоты с развитием и прогрессированием таких состояний, как: ➤ **Сахарный диабет 2 типа.** У пациентов с диабетом снижается уровень бактерий, вырабатывающих короткоцепочечные жирные кислоты (SCFA), которые

защищают кишечник и регулируют чувствительность тканей к инсулину. ➤ **Ожирение.** При нарушении баланса микрофлоры кишечник начинает извлекать больше калорий из той же пищи. ➤ **Аутоиммунные заболевания.** Некоторые бактерии способны «путать» иммунную систему, заставляя её атаковать собственные ткани. ➤ **Онкология.** У пациентов с колоректальным раком чаще обнаруживают бактерии *Fusobacterium nucleatum*, которые вызывают воспаление и ослабляют иммунный контроль над опухолями.

Как восстановить микробиоту

Современная наука рассматривает три пути восстановления микрофлоры: пребиотики, пробиотики и постбиотики. Если пробиотики содержат живые полезные бактерии, а пребиотики — это уже готовые продукты жизнедеятельности полезных микробов: ферменты, пептиды и короткоцепочечные жирные кислоты. Они работают напрямую, без необходимости приживания бактерий в кишечнике. Постбиотики особенно важны после курса антибиотиков, при хроническом стрессе и нарушениях пищеварения.

Постпробиотик «Ревитал» — синбиотик нового поколения 5+

Современная наука перешла от простых пробиотиков к комплексным синбиотикам нового поколения. Постпробиотик «Ревитал» представитель 5-го поколения, объединяющий: ➤ пробиотики — живые полезные микроорганизмы (*Lactobacillus*, *Bifidobacterium*, всего 21 штамм); ➤ пребиотики — питательная среда для их роста (инулин, FOS, экстракт цикория, L-пролин); ➤ постбиотики — готовые метаболиты (*Lactobacillus rhamnosus*), которые начинают действовать уже через 1–2 часа; ➤ витамины и минералы (Ca, D, Zn, витамины группы B) — для укрепления иммунитета и обменных процессов. Такой состав делает препарат универсальным решением для восстановления микробиоты, укрепления иммунной защиты и коррекции обмена веществ.

Как работают вещества и микроорганизмы в составе «Ревитал»?

➤ Пробиотики заселяют кишечник и восстанавливают баланс микрофлоры. ➤ Пребиотики обеспечивают питание и рост «хороших» бактерий. ➤ Постбиотики действуют мгновенно, не разрушаются в кислой среде желудка и уменьшают воспаление. ➤ Витамины и минералы поддерживают метаболизм и иммунную систему.

Благодаря такому механизму «Ревитал» улучшает пищеварение, снижает вздутие, укрепляет иммунитет, помогает восстановиться после антибиотиков и способствует регуляции массы тела.

Клиническое применение

Препарат эффективен при дисбиозе кишечника, синдроме раздражённого кишечника (СРК), функциональных нарушениях ЖКТ, ослабленном иммунитете, повышенной тревожности, стрессах и нарушениях сна. Подходит для всех возрастов: детям (с 2 лет), подросткам, взрослым и пожилым

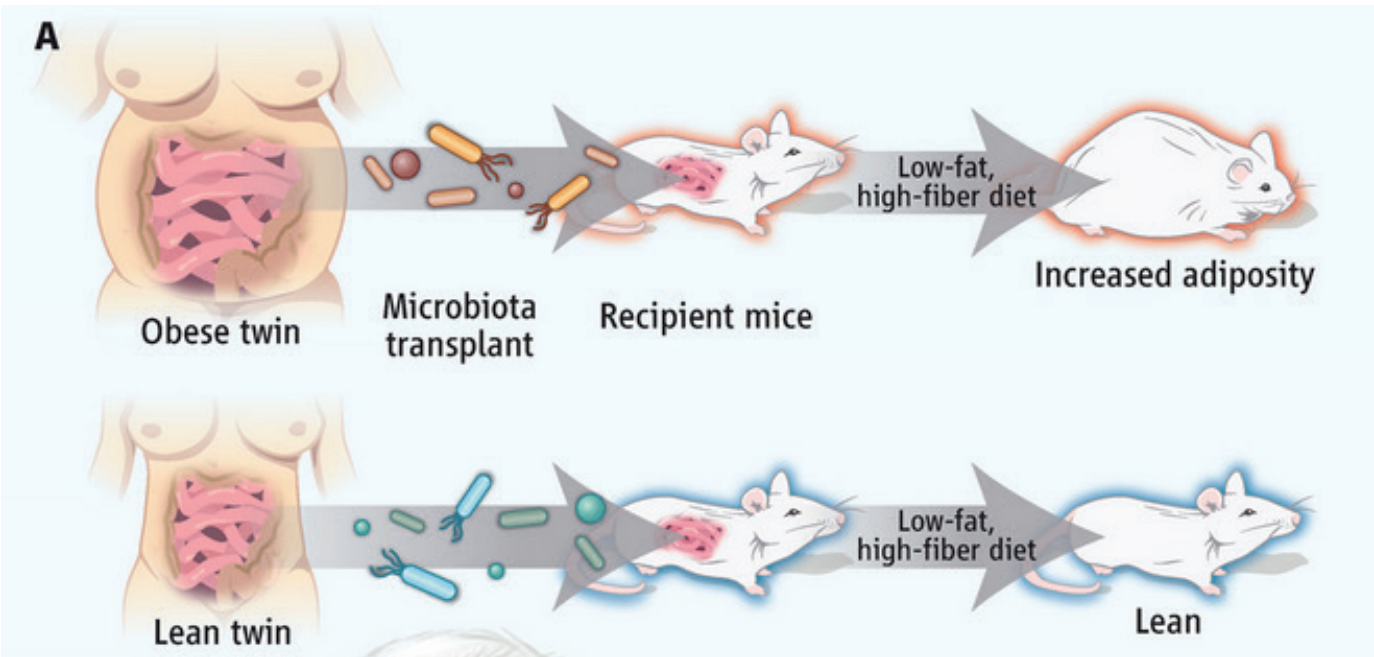


Рисунок 1. Точка перелома: исследование, изменившее ход событий

МЕХАНИЗМЫ ЗДОРОВЬЯ

людям. Принимается по 1 саше в день, не требует хранения в холоде.

Постбиотик «Ревитал» больше, чем пробиотик

Причиной такого заявления являются характеристики,

имеющиеся в данном препарате:

Мгновенное действие: начинают работать через 1–2 часа.

Устойчивость: не разрушается в желудке и имеет 100% биодоступность.

Комплексность: сочетает пробиотики, пребиотики, постбиотики, витамины и минералы.

Безопасность: подходит детям, взрослым и пожилым, не вызывает побочных эффектов.

«Ревитал» — инновационный симбиотик, который восстанавливает микробиоту, укрепляет иммунитет и помогает организму сохранять баланс в любом возрасте.

REVITAL POST PROBIOTICS

ЗАЛОГ УСПЕХА И ЗДОРОВЬЯ ВАШЕЙ СЕМЬИ!

REVITAL POST PROBIOTICS - синбиотик нового поколения 5+, объединяющий пробиотики, пребиотики, постбиотики и витамины с минералами для комплексного восстановления и укрепления организма.

- Восстановление микрофлоры
- Поддержка иммунитета
- Улучшение пищеварения
- Оптимизация метаболизма и энергетического тонуса

2+



MEDICOK

РЕГУЛЯТОРНАЯ ПРАКТИКА

Контроль качества лекарственных средств на современном этапе: новые требования и вызовы для фармацевтической отрасли Узбекистана

Обеспечение качества лекарственных средств остается одной из ключевых задач современной системы здравоохранения. В условиях активного развития фармацевтического рынка Узбекистана, расширения локального производства, увеличения объемов импорта и внедрения международных стандартов вопросы контроля качества приобретают особую актуальность.

Сегодня качество лекарственного препарата рассматривается не только как соответствие установленным нормативным требованиям, но и как комплексная система мер, охватывающая весь жизненный цикл лекарственного средства: от разработки и производства до хранения, транспортировки и предоставления пациенту.

Озода Пулатова

Современное понимание качества лекарственных средств

Согласно международным подходам, качество лекарственного препарата определяется его безопасностью, эффективностью и стабильностью при соблюдении установленных условий производства и обращения. Современная концепция контроля качества предполагает переход от контроля готовой продукции к управлению качеством на всех этапах фармацевтической деятельности.

В последние годы во всем мире наблюдается усиление требований к производителям и дистрибьюторам лекарственных средств. Особое внимание уделяется вопросам прослеживаемости продукции, предотвращения попадания на рынок фальсифицированных препаратов, соблюдения температурных режимов хранения и совершенствования систем фармаконадзора.

Развитие системы контроля качества в Узбекистане

Фармацевтическая отрасль Узбекистана проходит этап глубокой модернизации и интеграции в мировое сообщество. Важным шагом в формировании современной системы регулирования стало реформирование профильных ведомств: сегодня Агентство по развитию фармацевтической отрасли функционирует при Министерстве инвестиций, промышленности и торговли Республики Узбекистан,

что подчеркивает стратегическое значение локализации производства и экспорта. Основной целью проводимых реформ является жесткий контроль и обеспечение населения исключительно качественными, безопасными и доступными лекарственными средствами.

В рамках проводимых преобразований в стране внедряются международные стандарты надлежащих практик GxP. Требования стандартов GMP (Good Manufacturing Practice) и GDP (Good Distribution Practice), регулирующие производство и оптовую дистрибуцию, уже перешли из разряда рекомендаций в статус обязательных лицензионных требований для участников рынка. Внедрение данных стандартов способствует повышению качества продукции отечественных производителей, укреплению доверия потребителей и созданию условий для выхода узбекских фармацевтических предприятий на международные рынки.

GMP как основа качества производства

В современных условиях GMP является фундаментом обеспечения качества лекарственных средств. Данный стандарт охватывает все аспекты производственного процесса: квалификацию персонала, состояние производственных помещений, оборудование, документацию, систему контроля качества и управление рисками.

Принципиальное отличие современных подходов заключается в том, что качество не может быть обеспечено только лабораторным анализом готовой продукции. Оно должно формироваться непосредственно в процессе производства за счет строгого соблюдения технологических требований. Для отечественных предприятий внедрение GMP стало главным инструментом повышения конкурентоспособности и интеграции в международную фармацевтическую систему.

Роль GDP и GPP в обеспечении логистической цепочки

Даже качественно произведенный препарат может утратить свои свойства при нарушении условий транспортировки и хранения. Именно поэтому критическое значение приобретает соблюдение требований GDP на этапе оптовых поставок. Надлежащая дистрибьюторская практика предусматривает контроль всех этапов движения лекарственного средства от производителя до склада. Особое внимание уделяется температурному мониторингу («холодовой цепи»), защите продукции от фальсификации и документированию логистических операций.

Для розничного звена, а именно для аптечных организаций, логическим продолжением этой цепи становится обязательное внедрение стандарта GPP (Good Pharmacy Practice) — надлежащей аптечной практики.

Соблюдение требований GPP гарантирует, что качество препарата будет полностью сохранено вплоть до момента его передачи в руки пациента.

Фармаконадзор как элемент системы качества

Современный контроль качества лекарственных средств не ограничивается производством и реализацией продукции. Значительную роль играет государственная система фармаконадзора, позволяющая осуществлять непрерывный мониторинг безопасности препаратов после их выхода на рынок.

В Узбекистане под эгидой Государственного учреждения «Центр безопасности фармацевтической продукции» при Министерстве здравоохранения функционирует система сбора и анализа сообщений о нежелательных реакциях. В процесс фармаконадзора вовлечены лечебные учреждения, производители и аптеки. Получаемая информация используется для оценки соотношения пользы и риска применения препаратов, а также для оперативного принятия регуляторных решений (вплоть до отзыва серий с рынка).

В связи с этим возрастает роль фармацевта как активного участника системы фармаконадзора. Именно специалисты аптечного звена первыми получают информацию от населения о возможных побочных эффектах и способствуют своевременному выявлению проблем безопасности.

Цифровизация контроля качества: система «Asl Belgisi»

Одной из наиболее значимых и успешных тенденций стала тотальная цифровизация фармацевтической отрасли Узбекистана. Главным инструментом борьбы с контрафактом и обеспечения абсолютной прозрачности рынка стало внедрение системы обязательной цифровой маркировки лекарственных средств «Asl Belgisi».

Нанесение уникальных цифровых кодов Data Matrix на каждую упаковку позволяет отслеживать путь лекарства от заводского конвейера до чека в аптеке. Интеграция информационных платформ обеспечивает эффективное цифровое взаимодействие между регуляторными органами, дистрибьюторами и аптеками, сводя к нулю риск попадания фальсифицированной или недоброкачественной продукции к потребителю.

Роль фармацевта в обеспечении качества лекарственных средств

В современных условиях фармацевт и провизор являются не просто специалистами по отпуску товаров, а финальным и важнейшим рубежом системы обеспечения качества. От уровня профессиональной подготовки сотрудников аптек, работающих по стандартам GPP, напрямую зависят:

- строгое соблюдение условий хранения (особенно термолабильных препаратов);
- постоянный аудит сроков годности;
- проверка легальности и качества поступающего товара через сканирование кодов маркировки;
- грамотное информирование пациентов о правилах приема и хранения лекарств в домашних условиях.

РАСТВОР ДЛЯ ИНФУЗИИ 100 мл

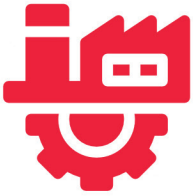
ТИВОМАКС

Arginine hydrochloride

42 мг/мл



ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО



ВЕДУЩИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ АРГИНИНА В УКРАИНЕ



ВЫГОДНАЯ ЦЕНА ЗА КУРС ЛЕЧЕНИЯ



ТИВОМАКС-ДАРНИЦА

Arginine hydrochloride

42 мг/мл

Внутривенно

 Раствор для инфузий 100 мл







ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

ЗА ПЕРВЫМ СТОЛОМ

Витамины: инструкция, которую пациенты не читают

Современный рынок витаминно-минеральных комплексов активно растёт, а вместе с ним увеличивается и количество вопросов от пациентов. Неправильный приём витаминов может снижать их эффективность или даже вызывать нежелательные реакции. Задача провизора — не просто отпустить препарат, но и дать грамотную рекомендацию.

Озода Пулатова

1

Основной принцип:
учитывать фармакокинетику

Витамины делятся на две ключевые группы:

 **Жирорастворимые:**
A, D, E, K

 **Водорастворимые:**
C, группа B

Это напрямую влияет на их приём:

 Жирорастворимые витамины следует принимать во время еды, содержащей жиры → повышается биодоступность

 Водорастворимые витамины можно принимать независимо от еды, но лучше — после или во время приёма пищи, чтобы снизить раздражение ЖКТ

2

Время приёма: не формальность, а фактор эффективности

 **Утро**
(первая половина дня)

- Витамины группы B → обладают стимулирующим эффектом, участвуют в энергетическом обмене
- Витамин C → лучше переносится в первой половине дня

 **День**
(во время обеда)

- Поливитаминовые комплексы → оптимально во время обеда

 **Вечер**

- Магний → способствует расслаблению, может улучшать сон
- Витамин D → допускается вечером, но чаще рекомендуется в первой половине дня

 **Важно:** приём витаминов на голодный желудок может вызывать тошноту (особенно витамин C, железо, магний).

3

Совместимость: что можно и нельзя сочетать

Усиливают действие друг друга:

 **Витамин D + кальций**

 **Витамин C + железо**

 **Витамин B6 + магний**

Конкурируют за всасывание:

 **Кальций ↔ железо**

 **Цинк ↔ медь**

 **Железо ↔ магний**

→ Рекомендуется разносить приём таких веществ минимум на 2 часа.

4

Влияние пищи и напитков

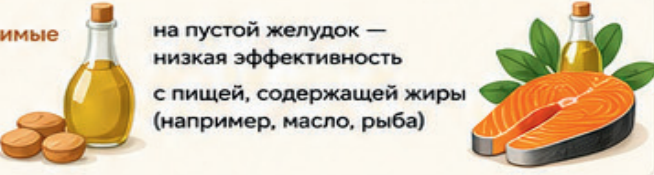
 **Железо**

 не запивать чаем, кофе, молоком лучше — с водой или соком (витамин C улучшает всасывание)

 **Кальций**

 избыток кофеина снижает усвоение лучше принимать с пищей

 **Жирорастворимые витамины**

 на пустой желудок — низкая эффективность с пищей, содержащей жиры (например, масло, рыба)

5

Курсовой приём и риски гипервитаминоза

 Водорастворимые витамины редко накапливаются

 Жирорастворимые — могут кумулироваться

Особенно важно контролировать:

- витамин A
- витамин D

→ превышение доз может приводить к токсическим эффектам

 **Рекомендация:** не превышать дозировки без назначения врача!

6

Типичные ошибки пациентов

 «Чем больше — тем лучше»

 одновременный приём несовместимых микроэлементов

 приём натошак «для лучшего эффекта»

 игнорирование длительности курса

7

Роль провизора: краткий алгоритм консультации

При отпуске витаминов важно уточнить:

- Цель приёма (профилактика / лечение)
- Наличие хронических заболеваний
- Приём других препаратов
- Образ жизни (питание, стресс, сон)



И дать рекомендации:

- время приёма
- совместимость
- длительность курса
- возможные побочные эффекты



 Грамотный приём витаминов — это не только выбор препарата, но и соблюдение режима, сочетаний и дозировок. Провизор играет ключевую роль в повышении эффективности и безопасности витаминной терапии. 



Гормональный баланс: что происходит внутри организма?

Гормоны щитовидной железы, дефицит витамина D, возрастные изменения и даже привычка «заедать» усталость сладким — всё это темы, которые напрямую связаны с нашим самочувствием. Но как понять, где обычная возрастная перестройка организма, а где сигнал о нарушении? Об этом и о других важных вопросах эндокринного здоровья мы поговорили с Раушанией Бегишевой, кандидатом медицинских наук, врачом-эндокринологом

Озода Пулатова

— Насколько распространены заболевания щитовидной железы сегодня?

Проблемы со щитовидной железой действительно широко распространены во всём мире. Для Узбекистана особенно актуальна тема йододефицита, ведь йод необходим для синтеза гормонов щитовидной железы. Эти гормоны участвуют практически во всех процессах обмена веществ и влияют на работу каждой клетки организма. Условно их можно назвать «ключом», который запускает базовый метаболизм.

При этом причины заболеваний не ограничиваются дефицитом йода. Значение имеют питание, в том числе достаточное потребление белка, инфекции и другие факторы. Сегодня мы также видим рост обращаемости

пациентов с заболеваниями щитовидной железы, в том числе с аутоиммунным тиреоидитом.

— С чем могут быть связаны постоянная потливость, ощущение жара и усталость после 40 лет?

Причин может быть несколько. Потливость иногда связана с дефицитом витамина D и нарушением обмена кальция, а также с избытком гормонов щитовидной железы. После 40–45 лет определённую роль могут играть и изменения уровня половых гормонов. Поэтому такие симптомы не стоит списывать исключительно на возраст — важно разобраться в причине.

— Существует ли «мужской климакс»?

Правильнее говорить о возрастном андрогенодефиците. С возрастом у мужчин постепенно

снижается выработка тестостерона. Это может проявляться снижением либидо и половой функции, набором веса, отёчностью, повышенной утомляемостью, снижением работоспособности и энергии. Мужчина может заметить, что ему уже не хочется заниматься спортом, встречаться с друзьями или даже заниматься привычными домашними делами. При таких симптомах необходима консультация специалиста.

— Правда ли, что сладкое повышает уровень «гормонов радости»?

Не совсем. Сладкое действительно быстро даёт организму глюкозу — лёгкий источник энергии, поэтому человек может почувствовать кратковременный подъём. Но это не решает проблему усталости и не является

способом поддерживать хорошее настроение.

Гораздо важнее сон, физическая активность, солнечный свет, полноценное питание, общение, любимые занятия и позитивное отношение к жизни. Настроение невозможно улучшить одной таблеткой или витамином — здоровье и эмоциональное состояние во многом зависят от образа жизни и наших ежедневных привычек.



Продолжение — в подкасте! Сканируйте qr-код и смотрите полную версию на You-tube!

МЫ
В СОЦ.
СЕТЯХ



Telegram



Facebook



YouTube



Instagram



LinkedIn

@ASKLEPIYDISTRIBUTION
@ASKLEPIYGROUP9813
ASKLEPIYGROUP
ASKLEPIYGROUP
ASKLEPIYGROUP

PHARMAZETA@ASKLEPIYGROUP.UZ
+998 78 150-85-69
ТАШКЕНТ,
АЛМАЗАРСКИЙ РАЙОН,
УЛ. БАЙРОКТОЛ, 15



Главный редактор:
Екатерина Доронкина

Шеф-редактор:
Марьям Суюнова
Озода Пулатова

Редакционная коллегия:
Марьям Суюнова
Озода Пулатова
Камилла Мусаева
Камила Рахманова
Валерия Гришина
Алёна Липатова
Нигина Мурадова

Арт-директор:
Владимир Казанцев

Дизайнер макетов:
Рашид Якубов

Дизайнер верстки:
Тимур Михеев

Отдел подписки
и распространения:
+99897 150 87 04
pharmazeta@asklepiygroup.uz

Материалы номера подготовлены с учетом авторских прав менеджеров по продуктам компании ООО «ASKLEPIY Group»

Выпуск №7
Типография: ООО «Uniking»
Тираж: 1 000 шт.

Периодичность: 12 раз в год
Ответственный редактор за выпуск, верстку, дизайн: Доронкина Е.

Газета «PHARMAZETA» зарегистрирована в Агентстве по массовым коммуникациям при Администрации Президента Республики Узбекистан.

Свидетельство о регистрации №1458 от 12.02.2022.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов опубликованных материалов.
При печати материалов ссылка на «PHARMAZETA» обязательна.

Редакция не несет ответственности за информацию, размещенную в рекламных материалах.

Данная информация предназначена исключительно для медицинских и фармацевтических работников.

КУПИ ЛЮБОЙ **РИНОКСИЛ**

– стань обладателем автомобиля
Kia SONET

Сроки акции 15.04.26-31.12.26



ЛУЧШИЙ БРЕНД СРЕДИ
ОТС-ПРЕПАРАТОВ 2025 ГОДА
В УЗБЕКИСТАНЕ (IQVIA)



УЧАСТВУЙТЕ В РОЗЫГРЫШЕ!

ВЫИГРАЙТЕ АВТОМОБИЛЬ, СОВЕРШАЯ МИНИМУМ ДЕЙСТВИЙ!



Купите 1 упаковку
Риноксила*



Сфотографируйте чек, упаковку со
стороны маркировки и загрузите в бот



Сохраните чек
до конца розыгрыша

*количество приобретенных упаковок неограниченно
Приобретайте в любой аптеке вашего города или закажите онлайн через OXYmed.uz