

# PHARMAZETA

ASKLEPIY Group ▶

Фармацевтический вестник

## ПОЧЕМУ ФАРМА БОЛЬШЕ, ЧЕМ БИЗНЕС?



интервью с CEO  
ASKLEPIY Group  
**Анваром Толибовым**

февраль 2026 г.

ПОЧЕМУ ФАРМА — ЭТО БОЛЬШЕ, ЧЕМ БИЗНЕС (СТР. 2-3) АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА УЗБЕКИСТАНА, 2025 (СТР. 4-7) ОБЗОР КЛЮЧЕВЫХ СОБЫТИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УЗБЕКИСТАНА, ФЕВРАЛЬ 2026 (СТР. 8-9) РИНОМАКС ХОТ: СИНЕРГИЯ КОМПОНЕНТОВ ПРИ ОРВИ (СТР.10-11) L-АРГИНИН: ЗНАЧЕНИЕ АМИНОКИСЛОТЫ В СОВРЕМЕННОЙ ФАРМАКОТЕРАПИИ И ВОЗМОЖНОСТИ КЛИНИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ (СТР. 12-13) СОВРЕМЕННЫЕ АНТИСЕПТИКИ В ДЕРМАТОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ И ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЕ (СТР. 14-15) КОГДА БОЛИТ ГОРЛО... (СТР. 16-17) ФОРМУЛА ВЕЧНОЙ МОЛОДОСТИ: КОРЕЙСКИЙ ПОДХОД, КОТОРЫЙ РАБОТАЕТ ИЗНУТРИ (СТР. 18-19) СЕЗОННАЯ АЛЛЕРГИЯ: СИМПТОМЫ, ДИАГНОСТИКА И СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ЛЕЧЕНИЯ (СТР. 20-21) АПТЕЧНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ — ПРОВЕРЕННЫЕ ПРИЁМЫ ДЛЯ ПРОВИЗОРОВ (СТР. 22) МИРОВЫЕ ФАРМ НОВОСТИ (СТР. 23)

## ИНТЕРВЬЮ

# Почему фарма — это больше, чем бизнес

Фармацевтическая отрасль одновременно живёт и в логике рынка и в логике общественного договора: лекарства – это не просто товар, а элемент инфраструктуры здоровья и доверия. Почти 2 млрд человек в мире не имеют регулярного доступа к жизненно важным лекарствам – и это ключевой аргумент, почему фарма «больше, чем бизнес». На горизонте 2024-2026 отрасль входит в фазу «двойного давления»: с одной стороны – рост расходов на терапии высокой клинической ценности, с другой – «патентный обрыв» конца десятилетия и ужесточение требований к ценности и эффективности.

В интервью от первого лица CEO ASKLEPIY Анвар Толибов объясняет, почему «миссия + комплаенс + устойчивые цепочки поставок + измеримое качество» становятся стратегией выживания и роста, а партнёрства – способом ускорить развитие на развивающихся рынках

Екатерина Доронкина



В 2026 году «фарма» всё чаще звучит как разговор о деньгах, точнее о доле рынка, марже, портфеле. Но любой, кто хотя бы раз видел, как пациент ждёт жизненно важную терапию, понимает: фарма – это про время, доступ и доверие. Почти треть населения планеты не имеет регулярного доступа к базовым лекарствам – и это делает отрасль не просто частью экономики, а частью социальной устойчивости.

На этом фоне возникает главный вопрос для лидеров отрасли, особенно на развивающихся рынках: как одновременно обеспечивать доступность, выдерживать качество уровня GMP, инвестировать в развитие и оставаться устойчивым бизнесом.

## Как работает фарма?

Фарма функционирует на стыке рынка и человеческого права на здоровье. Когда система даёт сбой, это не потеря продаж – это потеря времени лечения.

Мы продаём не упаковки. Мы продаём контроль над болезнью, а также ответственность за то, чтобы этот контроль был доступен вовремя.

## Как совместить «миссию» и экономику?

В фарме нельзя выиграть «на вдохновении». Нужны три опоры: качество, доступ (цена/логистика/портфель) и доверие (комплаенс, прозрачность, фармаконадзор). Когда эти опоры крепкие, экономика становится следствием. Когда нет – никакая «маркетинговая сила» не спасёт.

В нашей отрасли репутация стоит дороже любой скидки: один провал качества превращается в многолетний налог на доверие.

## Определяющие тренды 2024–2026

Я вижу три главных «волны».

Первая – давление на стоимость терапии и доказательность ценности: всё больше рынков требуют реальных исходов, экономических моделей, прозрачности.

Вторая – цепочки поставок.

Пандемия научила: «дешевле» не равно «надёжнее», и страны усиливают локализацию, контроль запасов, требования к производству.

Третья – «патентный обрыв» конца десятилетия: по оценке Financial Times, препараты на сумму порядка 180 млрд долл. годовых продаж потеряют патентную защиту в 2027–2028, что меняет стратегию портфелей и сделок уже сейчас.

Инновации – это не модный тренд. Это единственный способ не проиграть одновременно и патентам, и обществу.

### «Патентный обрыв» - это угроза только для «большой фармы»?

Для больших – это удар по выручке, для развивающихся рынков – окно возможностей. Когда заканчивается эксклюзивность, появляются генерики и биосимиляры. Но окно возможностей открывается только для тех, кто умеет делать качественно и стабильно: GMP, валидация, доказательная биоэквивалентность, устойчивые поставки, фармаконадзор.

И здесь важно понимать масштаб лидеров. Например, Pfizer за 2024 год показал выручку 63,6 млрд долл. и расходы на R&D 10,8 млрд долл. (около 17% выручки).

Ведущая американская фарм компания Eli Lilly в 2024 году имела выручку 45,0 млрд долл., а расходы на исследования и разработки по различным источникам до 11,0 млрд долл. (около 24% выручки).

Эти числа объясняют, почему «просто копировать» недостаточно. Нужно строить экосистему компетенций.

### «Экосистема фарм-компаний» на практике — особенно для развивающихся рынков

Это связка: производство, контроль качества, регуляторные компетенции, R&D/технологический трансфер, коммерция. Если хотя бы одно звено слабое, вся цепочка становится рискованной.

Поэтому партнёрства с институтами развития и инвестиции в стандарты – не «пиар», а конкурентное преимущество. Пока-

зательный пример для региона: NIKA PHARM получает до 20 млн долл. финансирования от Европейского банка реконструкции и развития на модернизацию оборудования и рост мощностей по международному стандарту GMP-практик и реструктуризацию.

Международный стандарт GMP — это не «галочка для проверки». Это язык, на котором с вами разговаривает глобальный рынок.

### Международные кейсы

Практики на международном рынке, которые масштабируются и выделяются:

- У Pfizer – показатель дисциплины капитала и фокуса на R&D даже после пандемийной «турбулентности»: в отчётности за 2024 год отдельно фиксируется объём инвестиций во внутренние R&D-проекты.

- У Eli Lilly – ставка на клиническую ценность в конкретных терапиях и масштабирование производственных инвестиций, которые превращают продуктовый спрос в долгосрочную траекторию роста.

- Novartis показывает модель «переупаковки компании в инновационную платформу».

Развивающийся рынок выигрывает не низкой ценой. Он выигрывает скоростью внедрения стандартов и глубиной производственной культуры этой системы.

### Приоритеты стратегии ASKLEPIY Group

ASKLEPIY Group позиционируется как один из лидеров фарм-рынка Узбекистан и объединяет несколько бизнес юнитов. На сегодняшний день наша стратегия фокусируется на ряде направлений:

### Качество и международные стандарты

Ключевой акцент – соответствие международному GMP как базовое условие роста и доверия со стороны пациентов, врачей, регуляторов и партнёров. На уровне отрасли в регионе усиливается тренд на модернизацию производственных мощностей: компании инвестируют в обновление оборудования, качество процессов и управляемость производства, потому что без «GMP зрелости» невозможно устойчиво масштабироваться и выходить в более требовательные сегменты

и каналы.

### Доступность и портфель

Доступ в фарме — это не цена. Это баланс стоимости, наличия (непрерывности поставок) и подтверждённого качества на развивающемся рынке. В таком подходе портфель формируется не просто по коммерческой привлекательности, а с учётом социальной роли фармы: закрывать реальные потребности пациентов и системы здравоохранения, обеспечивая предсказуемое наличие терапии.

### Устойчивость цепей поставок

Пандемия сделала надёжность поставочных процессов отдельной стратегической повесткой: компании стали иначе оценивать риски, зависимость от отдельных поставщиков и уязвимость логистики. В результате растёт роль стандартизации и модернизации, а также участие институтов развития, которые поддерживают проекты, повышающие надёжность производственной и логистической инфраструктуры.

### Data-контур и фармаконадзор

Отраслевой тренд – рост роли «real world» данных и усиление контроля безопасности. Это означает, что фарм компаниям всё важнее не только выводить продукт на рынок, но и выстраивать системный фармаконадзор, мониторинг сигналов безопасности и принятие решений на основе данных как для качества, так и для доверия.

### Коммерция и каналы

Региональные рынки быстро меняют канал микс: растёт e-commerce и меняется поведение покупателей. Это побуждает компании адаптировать бизнес-модель, включая управление ассортиментом, прогнозирование спроса и стандарты сервиса, к условиям омниканальности.

Мы закрываем данное направление собственным онлайн проектом OXYmed Go.

### Партнёрство и экспорт

Партнёрство и финансирование модернизации становятся ускорителем роста: они помогают быстрее подтянуть стандарты, обновить мощности и усилить конкурентоспособность. Предприятие NIKA PHARM можно поставить примером того, как инвестиции и институциональная поддержка могут ускорять промышленную трансформацию.

#### Источники

Всемирная организация здравоохранения: материалы о доступе к essential medicines («почти 2 млрд без регулярного доступа»).

Financial Times: оценка масштаба «патентного обрыва».

Pfizer: пресс-релиз/отчёт по итогам 2024 (выручка, R&D).

Eli Lilly: Form 10-K за 2024 (выручка, R&D).

Novartis: Annual Report 2024 (R&D, R&D-интенсивность, стратегические ориентиры).

# Аналитический обзор фармацевтического рынка Узбекистана, 2025

Фармацевтический рынок Узбекистана продолжает демонстрировать устойчивую положительную динамику, выступая отражением как внутренних экономических процессов, так и глобальных трендов в сфере здравоохранения. Рост потребности в качественных лекарственных средствах, изменение потребительских предпочтений, ценовая волатильность и сезонные факторы формируют многослойную, но в целом предсказуемую модель развития отрасли

Камилла Мусаева

## I. Фармацевтический рынок Узбекистана по итогам 2025 года

### 1. Объём фармацевтического рынка Узбекистана (IQVIA)

График 1 представляет динамику объёма рынка Узбекистана с января 2024 года по декабрь 2025 года (график 1) в млн долларов США (график 1) и в упаковках (график 2).

По данным IQVIA фармацевтический рынок Узбекистана завершил 2025 год на волне заметного ускорения роста. В стоимостном выражении ежемесячный объём продаж к концу года приблизился к отметке 250 млн долларов, при этом в течение

года наблюдались темпы прироста свыше 40–50%.

В натуральном выражении рынок также показал положительную динамику, превысив показатель в 114 млн упаковок в новый месяц.

На графике 3 отражено средняя стоимость упаковки ежемесячно, USD и % прироста цены по отношению к предыдущему месяцу.

В 2025 году средняя стоимость одной упаковки лекарственных препаратов продолжала увеличиваться, что отражает как трансформацию структуры спроса, так и общую ценовую динамику на рынке. По информации IQVIA, показа-

тель вырос с \$2,1–2,2 в начале года до максимальных значений около \$2,7 за упаковку в середине периода.

### 2. Структура рынка Узбекистана

#### 2.1. Структура потребления лекарственных препаратов из разных ценовых категорий

График 4 отражает динамику потребления лекарственных препаратов (в денежном выражении) из разных ценовых категорий

В 2025 году рынок демонстрировал устойчивое распределение спроса между ключевыми ценовыми сегментами.

Наибольшую долю по-прежнему занимают препараты стоимостью до 1 доллара — на них приходится более половины рынка в стоимостном выражении. Это подтверждает, что для большинства потребителей ценовой фактор остаётся определяющим при выборе лекарственных средств.

Одновременно увеличивается доля более высоких ценовых сегментов. Препараты в диапазоне 1–5 долларов формируют около трети рынка, а категории стоимостью свыше 5 долларов последовательно наращивают своё присутствие. Такая динамика свидетельствует о том, что рынок по-прежнему ориентиро-

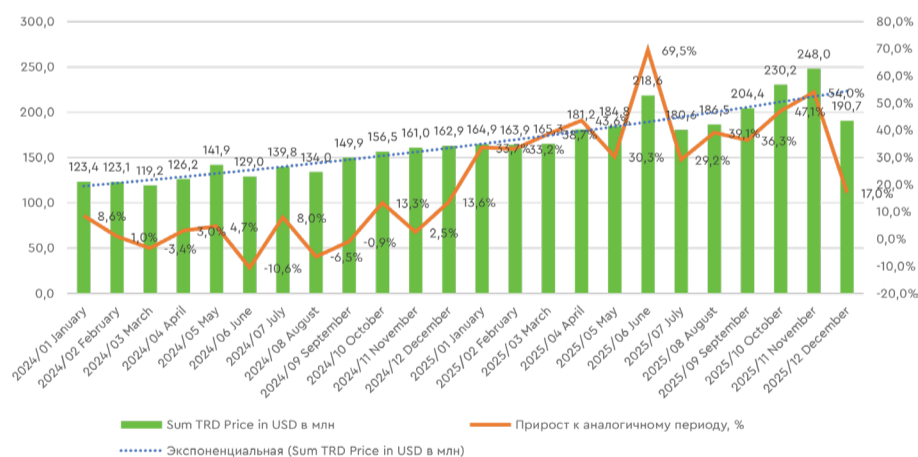


График 1  
Объем фармацевтического рынка Узбекистана ежемесячно, млн USD IQVIA 12/2025



График 2  
Объем фармацевтического рынка Узбекистана ежемесячно, млн упаковок. IQVIA 12/2025

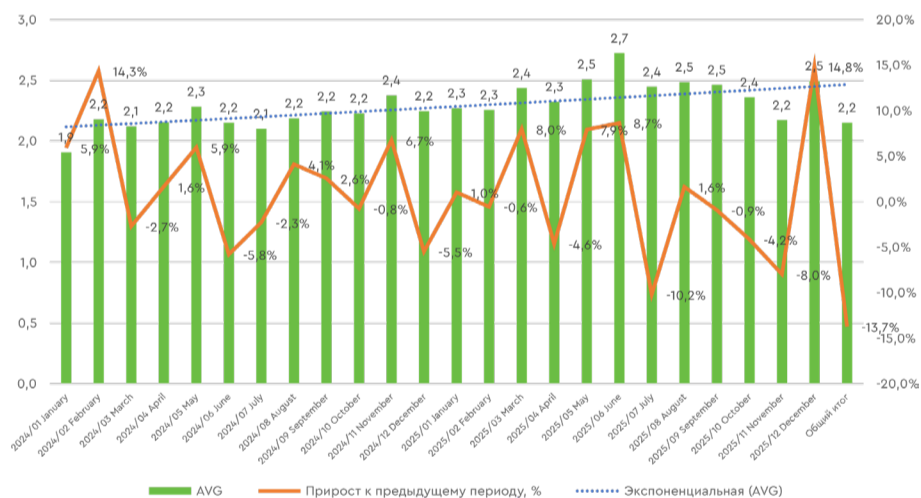


График 3  
Средняя стоимость упаковки ежемесячно, USD и % прироста цены по отношению к предыдущему месяцу. IQVIA 12/2025

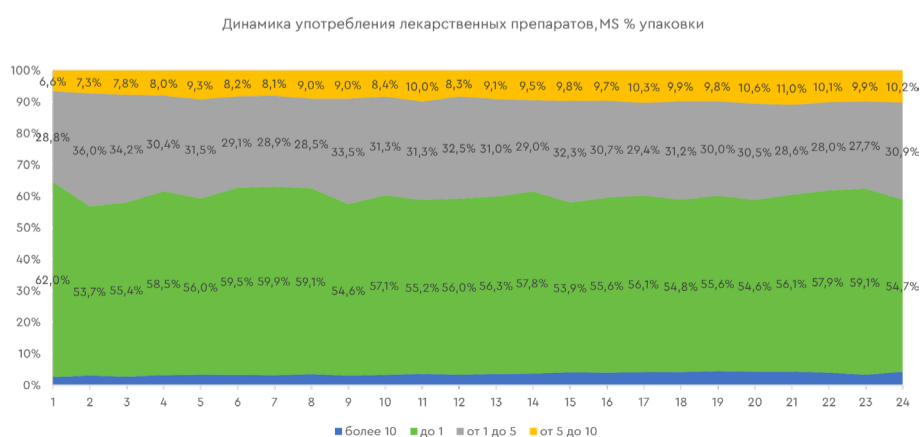


График 4

ван на доступность, однако постепенно развивается в сторону более дорогих и брендированных лекарственных средств.

### 2.2. Соотношение импортных и локальных лекарственных препаратов

Соотношение объёмов импортных и локальных препаратов представлено на графике 5.

В стоимостном выражении

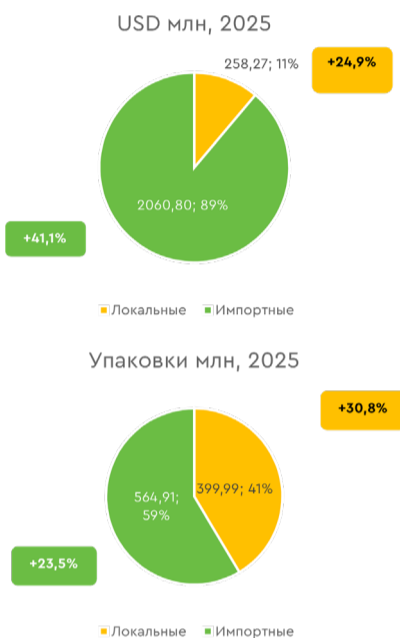


График 5

рынок по-прежнему остаётся преимущественно импортозависимым: на импортные препараты приходится основная часть выручки (89%), что объясняется их более высокой средней стоимостью.

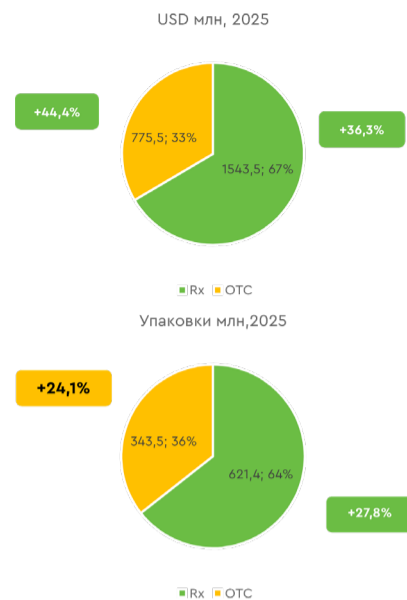
В натуральном выражении структура выглядит более сбалансированной (59% импорт против 41% локального производства), что свидетельствует о значительном объёме продаж отечественных препаратов при более доступном ценовом уровне.

Таким образом, импорт сохраняет лидерство по стоимости, тогда как локальный сегмент занимает весомую долю по количеству реализованных упаковок, концентрируясь преимущественно в среднем и низком ценовых сегментах.

### 2.3. Соотношение ЛП рецептурного и безрецептурного отпуска

На графике 6 отражено соотношение объёмов рецептурного и безрецептурного отпуска в Узбекистане.

Структура фармацевтического рынка Узбекистана характеризуется устойчивым доминированием рецептурного сегмента как в стоимостном, так и в натураль-



ном выражении.

График 6

При этом темпы роста демонстрируют более заметное увеличение денежных показателей по сравнению с динамикой объёмов в упаковках. Это указывает на дальнейший рост средней цены и постепенное смещение спроса в сторону более дорогостоящих препаратов. В сегменте OTC также фиксируется более выраженный прирост в стоимостном выражении по сравнению с увеличением количества реализованных упаковок.

С учётом текущих темпов развития можно прогнозировать, что в краткосрочной перспективе структура рынка сохранит доминирующую роль рецептурного сегмента. Вместе с тем при сохранении более высокой динамики OTC-направ-

ления его доля в стоимостном выражении будет постепенно расти, формируя дополнительный драйвер развития рынка.

### 2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам

Соотношение аптечных продаж лекарственных средств по АТС-группам I уровня в Узбекистане за 2025 (IQVIA) представлено в таблице 1.

В структуре продаж по АТС-группам в натуральном выражении наибольшую долю занимают препараты для лечения крови и органов кроветворения (21,9%), противомикробные средства системного действия (15,4%), а также препараты для лечения пищеварительного тракта и обмена веществ (12,8%).

В стоимостном выражении сохраняется сопоставимая концентрация, однако удельный вес отдельных групп распределяется иначе. Лидирующие позиции занимают средства для лечения пищеварительного тракта и обмена веществ (16,6%), противомикробные препараты системного действия (13,2%) и препараты, влияющие на кровь и органы кроветворения (11,4%).

Более высокие темпы роста рынка в денежном выражении по сравнению с динамикой в упаковках указывают на увеличение средней стоимости терапии и постепенное смещение спроса в сторону более дорогих сегментов. Таким образом, рынок характеризуется не только расширением объёмов потребления, но и укреплением его стоимостной структуры.

### 3. Распределение продаж в зависимости от форм выпуска лекарственных препаратов

В 2025 году структура продаж по формам выпуска характеризовалась преобладанием твёрдых форм для перорального применения и простых парентеральных препаратов (таблица 2).

Наибольшую долю как в натуральном, так и в стоимостном выражении формируют:

- твёрдые формы для орального приёма (простые),
- парентеральные формы,
- жидкие формы для перорального применения.

Таким образом, основная часть продаж сосредоточена в традиционных, наиболее востребованных формах выпуска, при сохранении положительной динамики по рынку в целом.

### 4. Объём фармацевтического рынка Узбекистана (IQVIA)

Динамика фармацевтического рынка Узбекистана (2021–2025) изображено на графике 7.

В период 2021–2024 гг. фармацевтический рынок Узбекистана характеризовался умеренной и неоднородной динамикой с колебаниями темпов роста как в стоимостном, так и в натуральном выражении.

В 2025 году был зафиксирован существенный подъём: объём рынка достиг 2 319,1 млн USD, что соответствует приросту +39,1%, при увеличении объёма реализации до 964,9 млн упаковок (+26,4%).

Опережающая динамика в денежном выражении по срав-

	млн Упаковки в млн				млн USD в млн			
	2025	Рост, уп	MS, %, упаковки	Рост MS, %, упаковки	2025	Рост, USD	MS, %, USD	Рост MS, %, USD
~	29,56	37,6%	3,1%	0,2%	96,81	83,7%	4,2%	1,0%
A - ПИЩЕВАРИТЕЛЬНЫЙ ТРАКТ И ОБМЕН ВЕЩЕСТВ	123,61	25,5%	12,8%	-0,1%	384,53	42,6%	16,6%	0,4%
B - ПРЕПАРАТЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КРОВЬ И ОРГАНЫ КРОВЕТВОРЕНИЯ	211,41	47,4%	21,9%	3,1%	265,46	24,2%	11,4%	-1,4%
C - СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТАЯ СИСТЕМА	42,72	22,1%	4,4%	-0,2%	223,48	38,2%	9,6%	-0,1%
D - ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ КОЖИ	81,04	6,4%	8,4%	-1,6%	71,60	50,5%	3,1%	0,2%
G - МОЧЕПОЛОВАЯ СИСТЕМА И ПОЛОВЫЕ ГОРМОНЫ	20,31	22,8%	2,1%	-0,1%	101,91	25,7%	4,4%	-0,5%
H - ГОРМОНАЛЬНЫЕ ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ СИСТЕМОГО НАЗНАЧЕНИЯ (ИСКЛЮЧАЯ ПОЛОВЫЕ ГОРМОНЫ И ИНСУЛИНЫ)	10,47	26,4%	1,1%	0,0%	29,16	47,2%	1,3%	0,1%
J - ПРОТИВОМИКРОБНЫЕ ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ СИСТЕМОГО НАЗНАЧЕНИЯ	148,79	12,8%	15,4%	-1,9%	305,55	35,9%	13,2%	-0,3%
L - ПРОТИВООПУХОЛЕВЫЕ И ИММУНОМОДУЛИРУЮЩИЕ ПРЕПАРАТЫ	12,27	21,5%	1,3%	-0,1%	94,50	35,7%	4,1%	-0,1%
M - КОСТНО-МЫШЕЧНАЯ СИСТЕМА	57,81	25,3%	6,0%	-0,1%	231,75	41,2%	10,0%	0,1%
N - НЕРВНАЯ СИСТЕМА	104,88	32,3%	10,9%	0,5%	222,86	40,5%	9,6%	0,1%
P - ПРОТИВОПАРАЗИТАРНЫЕ ПРЕПАРАТЫ, ИНСЕКТИЦИДЫ И РЕПЕЛЛЕНТЫ	4,31	13,6%	0,4%	-0,1%	6,65	21,8%	0,3%	0,0%
R - РЕСПИРАТОРНАЯ СИСТЕМА	102,12	28,9%	10,6%	0,2%	224,91	47,5%	9,7%	0,6%
S - ОРГАНЫ ЧУВСТВ	11,70	6,8%	1,2%	-0,2%	28,93	5,0%	1,2%	-0,4%
V - ПРОЧИЕ ПРЕПАРАТЫ	3,90	74,6%	0,4%	0,1%	30,98	72,9%	1,3%	0,3%
<b>Общий итог</b>	<b>964,90</b>	<b>26,4%</b>	<b>100,0%</b>		<b>2319,07</b>	<b>39,1%</b>	<b>100,0%</b>	

Таблица 1

	млн Упаковки в млн				млн USD в млн			
	2025	Рост, уп	MS, %, упаковки	Рост MS, %, упаковки	2025	Рост, USD	MS, %, USD	Рост MS, %, USD
A - ФОРМЫ ТВЕРДЫЕ ДЛЯ ОРАЛЬНОГО ПРИЕМА ПРОСТЫЕ	883,75	24,6%	31,2%	-0,5%	883,75	40,5%	38,1%	0,4%
B - ФОРМЫ ТВЕРДЫЕ ДЛЯ ОРАЛЬНОГО ПРИЕМА РЕТАРД	32,05	30,5%	0,5%	0,0%	32,05	39,0%	1,4%	0,0%
D - ФОРМЫ ЖИДКИЕ ПРОСТЫЕ	292,88	27,1%	8,6%	0,0%	292,88	52,2%	12,6%	1,1%
F - ФОРМЫ ПАРЕНТЕРАЛЬНЫЕ ПРОСТЫЕ	752,91	32,9%	41,8%	2,0%	752,91	33,9%	32,5%	-1,3%
G - ФОРМЫ ПАРЕНТЕРАЛЬНЫЕ РЕТАРД	15,05	124,3%	0,0%	0,0%	15,05	144,2%	0,6%	0,3%
H - ФОРМЫ РЕКТАЛЬНЫЕ СИСТЕМОГО ДЕЙСТВИЯ	45,21	24,3%	1,3%	0,0%	45,21	22,0%	1,9%	-0,3%
I - ФОРМЫ НАЗАЛЬНЫЕ СИСТЕМОГО ДЕЙСТВИЯ	2,01	-16,9%	0,0%	0,0%	2,01	-4,2%	0,1%	0,0%
J - ФОРМЫ СИСТЕМОГО ДЕЙСТВИЯ ПРОЧИЕ	0,14	164,0%	0,0%	0,0%	0,14	69,9%	0,0%	0,0%
K - ФОРМЫ ДЛЯ МЕСТНОГО ПРИМЕНЕНИЯ В ПОЛОСТИ РТА	50,22	10,8%	1,4%	-0,2%	50,22	33,8%	2,2%	-0,1%
M - ФОРМЫ МЕСТНЫЕ ДЕРМАТОЛОГИЧЕСКИЕ, ГЕМОРОИДАЛЬНЫЕ, НАРУЖНЫЕ	123,04	9,6%	10,9%	-1,7%	123,04	40,5%	5,3%	0,1%
N - ФОРМЫ ОФТАЛЬМОЛОГИЧЕСКИЕ	29,04	7,3%	1,2%	-0,2%	29,04	1,4%	1,3%	-0,5%
P - ФОРМЫ УШНЫЕ	2,50	1,1%	0,1%	0,0%	2,50	33,3%	0,1%	0,0%
Q - ФОРМЫ НАЗАЛЬНЫЕ МЕСТНОГО ДЕЙСТВИЯ	51,94	64,0%	2,5%	0,6%	51,94	75,5%	2,2%	0,5%
R - ФОРМЫ ДЛЯ ИНГАЛЯЦИЙ	15,36	17,9%	0,3%	0,0%	15,36	36,8%	0,7%	0,0%
T - ФОРМЫ ВАГИНАЛЬНЫЕ	22,93	14,4%	0,3%	0,0%	22,93	26,7%	1,0%	-0,1%
Z - ФОРМЫ НЕИЗВЕСТНОГО НАЗНАЧЕНИЯ	0,04	-78,3%	0,0%	0,0%	0,04	-78,9%	0,0%	0,0%
<b>Общий итог</b>	<b>2319,07</b>	<b>26,4%</b>	<b>100,0%</b>		<b>2319,07</b>	<b>39,1%</b>	<b>100,0%</b>	

Таблица 2

## АНАЛИТИКА ФАРМ РЫНКА

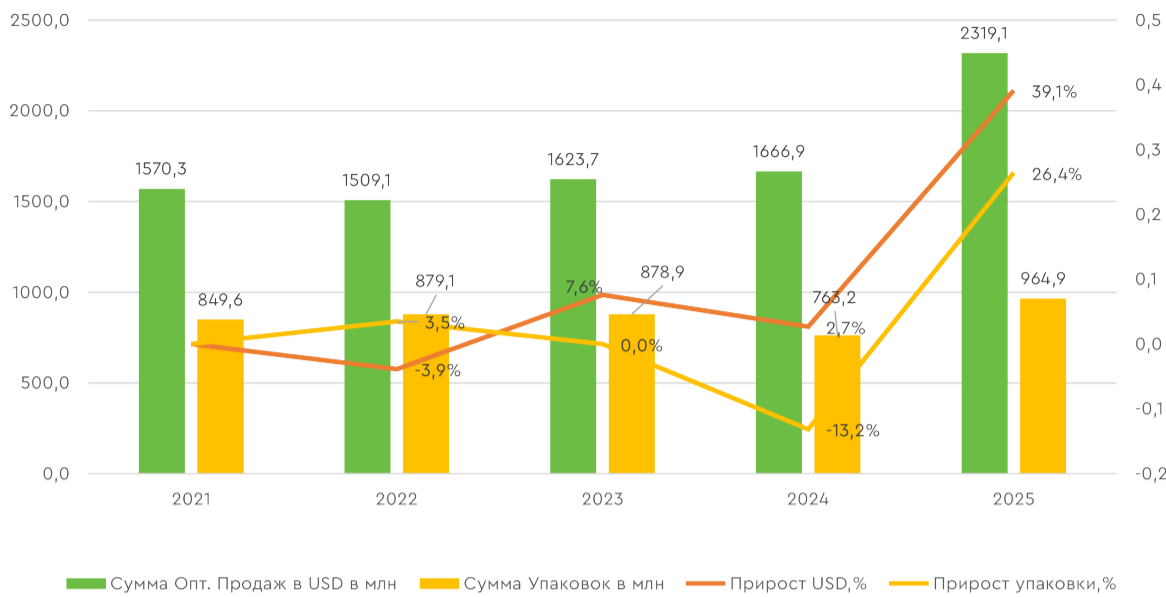


График 7  
Динамика фармацевтического рынка Узбекистана (МАТ/09 2021 – МАТ/09 2025)

нению с натуральными показателями указывает на рост средней стоимости реализуемой продукции и усиление ценового компонента в структуре рынка.

Таким образом, 2025 год стал этапом ускоренного роста и активного расширения фармацевтического рынка.

### 5. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

ТОП-10 компаний по стои-

мостному объёму продаж представлен в таблице 3.

Структура рынка производителей отличается низкой степенью концентрации: доля каждой из ведущих компаний в стоимостном выражении не превышает 3–4%, что указывает на высокий уровень конкуренции в сегменте.

Лидирующую позицию по объёму продаж в денежном выражении занимает KRKA с выручкой 81,77 млн долл. США и рыночной долей 3,5%. WORLD MEDICINE и FARMAKIEV также входят в число крупнейших

игроков, демонстрируя стабильные темпы развития.

NIKA PHARM – единственный локальный производитель среди лидеров, занимает 2,5% рынка в стоимостном выражении (57,99 млн долл. США) и 1,0% в натуральном, показывая рост 39,0% по выручке и 29,5% по объёму упаковок. Динамика компании отражает общерыночную тенденцию опережающего увеличения денежного объёма по сравнению с натуральным.

### 6. Лидеры среди локальных производителей

ТОП-10 локальных производителей представлен в таблице 4.

Сегмент локальных производителей характеризуется сравнительно высокой концентрацией: значительная часть продаж сосредоточена у нескольких ключевых компаний.

Наиболее устойчивые позиции занимают NIKA PHARM и RADIKS NPP, формируя весомую долю как в натуральном, так и в стоимостном выражении. При этом ряд компаний демонстрирует темпы роста, опережающие среднерыночные, что указывает на активное укрепление пози-

Наименование	Сумма Упаковок в млн 2025	Доля рынка, уп, %	Прирост, уп, %	Сумма Опт. Продаж в USD в млн 2025	Доля рынка, USD, %	Прирост, USD, %
KRKA	17,53	1,8%	10,4%	81,77	3,5%	21,6%
WORLD MEDICINE	13,92	1,4%	13,5%	75,78	3,3%	25,2%
FARMAK KIEV	16,87	1,7%	17,4%	63,62	2,7%	42,7%
SANOFI	16,03	1,7%	19,6%	60,59	2,6%	24,8%
MENARINI	20,02	2,1%	37,4%	60,10	2,6%	56,1%
GEDEON RICHTER	6,51	0,7%	13,5%	59,60	2,6%	28,5%
<b>NIKA-PHARM</b>	<b>9,93</b>	<b>1,0%</b>	<b>29,5%</b>	<b>57,99</b>	<b>2,5%</b>	<b>39,0%</b>
ARTERIUM	5,72	0,6%	25,6%	51,79	2,2%	35,5%
ABBOTT	15,33	1,6%	72,4%	50,15	2,2%	64,4%
YURIA-FARM	11,49	1,2%	34,3%	48,32	2,1%	49,3%
<b>Общий итог</b>	<b>964,90</b>	<b>100,0%</b>	<b>26,4%</b>	<b>2319,07</b>	<b>100,0%</b>	<b>39,1%</b>

Таблица 3

Наименование	Сумма Упаковок в млн 2025	Доля рынка, уп, %	Прирост, уп, %	Сумма Опт. Продаж в USD в млн 2025	Доля рынка, USD, %	Прирост, USD, %
<b>NIKA-PHARM</b>	<b>20,02</b>	<b>5,0%</b>	<b>37,4%</b>	<b>60,10</b>	<b>23,3%</b>	<b>56,1%</b>
RADIKS NPP	103,37	25,8%	39,0%	40,73	15,8%	7,2%
JURABEK LAB	62,78	15,7%	19,1%	32,31	12,5%	-9,6%
DENTAFILL PLYUS	70,62	17,7%	121,9%	29,74	11,5%	50,8%
TEMUR MED FARM	5,95	1,5%	36,3%	10,68	4,1%	69,1%
RIVER MED FARM	38,28	9,6%	68,9%	9,78	3,8%	-24,1%
NAVBAHOR SANOAT	7,40	1,8%	3,7%	7,14	2,8%	26,8%
UZGERMED FARM	0,85	0,2%	413,1%	7,09	2,7%	1053,7%
ASIA IMMUNOPREP.	0,50	0,1%	130,8%	5,32	2,1%	161,2%
NOVA PHARM	12,42	3,1%	17,3%	5,18	2,0%	29,6%
<b>Общий итог</b>	<b>399,99</b>	<b>100,0%</b>	<b>30,8%</b>	<b>258,27</b>	<b>100,0%</b>	<b>24,9%</b>

Таблица 4

## АНАЛИТИКА ФАРМ РЫНКА

ций локальных игроков.

В целом отечественный сегмент сохраняет стабильную положительную динамику и постепенно усиливает своё значение в структуре фармацевтического рынка.

### 7. Лидеры среди брендов

Наиболее заметные позиции по объёму продаж занимают бренды RINOKSIL, L-LYSINE AESCINATE и EVRYSDI (таблица 5).

В 2025 году RINOKSIL демонстрирует одну из наиболее высоких динамик роста среди ведущих брендов рынка. Объём реализации достиг 10,36 млн упаковок, что соответствует доле 1,1% в натуральном выражении, а темп прироста составил 80,9%, существенно опережая среднерыночный показатель (+26,4%).

В стоимостном выражении продажи RINOKSIL достигли

25,91 млн долл. при аналогичной доле рынка 1,1%. Особенно примечательна динамика выручки — +106,3%, что более чем вдвое превышает общий темп роста рынка в денежном выражении (+39,1%).

### 8. Лидеры среди локальных брендов

В 2025 году локальные бренды занимают заметную долю фармацевтического рынка Узбекистана, обеспечив реализацию 399,99 млн упаковок при темпе роста +30,8% в натуральном выражении. В стоимостном выражении объём продаж достиг 258,27 млн долл. США с приростом +24,9%, что подтверждает устойчивое развитие локального сегмента, особенно по объёму упаковок.

Лидирующие позиции среди отечественных брендов занимает RINOKSIL, формируя 2,6% рынка в натуральном выражении и уже 10,0% в стоимостной структуре локального сегмен-

та (таблица 6). Объём продаж составил 10,36 млн упаковок (+80,9%) и 25,91 млн долл. США (+106,3%). Более высокая динамика выручки по сравнению с натуральными показателями свидетельствует о смещении бренда в более высокую ценовую категорию.

Вторую по значимости долю в натуральном выражении занимает объединённый бренд NATRIUM CHLORIDUM (20,3% упаковок), однако его вклад в стоимостной структуре существенно ниже (7,7%), при этом динамика выручки остаётся отрицательной (-25,7%), что отражает специфику низкомаржинального сегмента.

RINOMAKS формирует 4,9% стоимостной структуры при доле 0,9% в натуральном выражении, демонстрируя существенный прирост выручки (+108,3%). Такая динамика свидетельствует об укреплении ценовой позиции бренда и его смещении в более высокий ценовой сегмент.

Таким образом, структура локального сегмента по-прежнему ориентирована на массовые препараты с высоким объёмом реализации, однако именно RINOKSIL демонстрирует качественное укрепление позиций и выступает одним из самых динамично развивающихся отечественных брендов 2025 года, формируя значимую точку роста в стоимостной структуре рынка.

По итогам 2025 года фармацевтический рынок Узбекистана продемонстрировал ускоренный рост, опережающую динамику в денежном выражении и постепенное усложнение ценовой структуры. При сохранении доминирования рецептурного сегмента усиливаются позиции ОТС-направления и локальных производителей, формируя новые точки роста.

Наименование	Сумма Упаковок в млн 2025	Доля рынка, уп, %	Прирост, уп, %	Сумма Опт. Продаж в USD в млн 2025	Доля рынка, USD, %	Прирост, USD, %
L-LYSINE AESCINATE	2,32	0,2%	62,7%	33,00	1,4%	78,3%
<b>RINOXIL</b>	<b>10,36</b>	<b>1,1%</b>	<b>80,9%</b>	<b>25,91</b>	<b>1,1%</b>	<b>106,3%</b>
EVRYSDI	0,00	0,0%	0,0%	22,94	1,0%	0,0%
NATRIUM CHLORIDUM	81,62	8,5%	69,0%	20,19	0,9%	-27,5%
REOSORBILACT	8,19	0,8%	90,2%	19,01	0,8%	85,4%
VIFERON	3,02	0,3%	2,3%	16,27	0,7%	9,9%
MAGNE B6	1,23	0,1%	8,7%	14,95	0,6%	58,7%
TYLOLFEN HOT	2,58	0,3%	42,7%	14,12	0,6%	51,1%
QUPEN	3,12	0,3%	2,2%	14,10	0,6%	9,9%
TIVORTIN	4,06	0,4%	66,3%	14,09	0,6%	51,6%
<b>Общий итог</b>	<b>964,90</b>	<b>100,0%</b>	<b>26,4%</b>	<b>2319,07</b>	<b>100,0%</b>	<b>39,1%</b>

Таблица 5

Наименование	Сумма Упаковок в млн 2025	Доля рынка, уп, %	Прирост, уп, %	Сумма Опт. Продаж в USD в млн 2025	Доля рынка, USD, %	Прирост, USD, %
<b>RINOXIL</b>	<b>10,36</b>	<b>2,6%</b>	<b>80,9%</b>	<b>25,91</b>	<b>10,0%</b>	<b>106,3%</b>
NATRIUM CHLORIDUM	81,30	20,3%	73,8%	19,98	7,7%	-25,7%
<b>RINOMAX</b>	<b>3,55</b>	<b>0,9%</b>	<b>80,7%</b>	<b>12,54</b>	<b>4,9%</b>	<b>108,3%</b>
ISOTONIK	41,05	10,3%	46,3%	9,39	3,6%	-25,8%
ORSA	6,03	1,5%	28,0%	6,73	2,6%	23,3%
L-LYSINE AESCINATE	0,48	0,1%	1116,2%	6,61	2,6%	1511,8%
AMOXICILLIN	8,68	2,2%	57,7%	6,01	2,3%	73,9%
ACIDUM ASCORBINICU	15,89	4,0%	26,7%	5,22	2,0%	13,8%
CIPROFLOXACIN	1,23	0,3%	27,5%	4,96	1,9%	0,1%
RHEASARBILACTAT	3,57	0,9%	35,8%	4,86	1,9%	39,5%
<b>Общий итог</b>	<b>399,99</b>	<b>100,0%</b>	<b>30,8%</b>	<b>258,27</b>	<b>100,0%</b>	<b>24,9%</b>

Таблица 6

## ФАРМ НОВОСТИ

# Обзор ключевых событий фармацевтической отрасли Узбекистана, февраль 2026

Январь 2026 года для фармацевтического рынка Узбекистана прошёл под знаком одновременного ужесточения правил игры и ускорения реформ: государство наращивает давление на цены через референтное ценообразование и ограничения торговых надбавок, расширяет цифровые контуры контроля (электронные рецепты, электронные закупки, требования к маркировке), и параллельно стимулирует локализацию производства и привлечение инвестиций.

Екатерина Доронкина

## Запуск электронных рецептов в Узбекистане

С декабря 2025 года в аптеках страны стартовал пилотный проект по реализации лекарственных средств по онлайн-рецептам через цифровую медицинскую платформу. Ожидается, что к 2027 году электронные рецепты станут обязательными по всей территории Узбекистана, что позволит повысить прозрачность системы фармобеспечения и усилить контроль за отпуском препаратов.

## Планируемое снижение цен на лекарственные средства

С начала 2026 года принято решение о снижении средних цен примерно на 2,6 тыс. рецептурных препаратов на 40–50%.

Мера направлена на повышение доступности лекарств в рамках государственных закупок и совершенствование тендерной системы.

## World Health Expo (WHX Dubai) 2026

В феврале 2026 года в Дубае состоялась World Health Expo (WHX Dubai) – одно из крупнейших международных мероприятий в сфере здравоохранения и фармацевтики, объединившее тысячи производителей, дистрибьюторов и инвесторов со всего мира. Выставка традиционно служит платформой для презентации новых лекарственных средств, медицинских технологий, цифровых решений и инноваций в фармацевтическом

производстве.

В рамках деловой программы особый акцент был сделан на развитии международного сотрудничества, контрактного производства, расширении экспортных поставок и внедрении инновационных решений, включая цифровизацию процессов и применение AI-технологий в фармацевтической отрасли.

Компания NIKA PHARM также приняла участие в выставке, представив собственный портфель препаратов и проведя ряд переговоров с потенциальными партнёрами из стран Ближнего Востока, Азии и Европы. Участие в WHX Dubai способствовало укреплению экспортного направления развития компании, расширению деловых контактов и подтверждению интереса

зарубежных рынков к продукции локального производства.

**ПРИСУТСТВИЕ НА МЕЖДУНАРОДНОЙ ПЛОЩАДКЕ ТАКОГО УРОВНЯ ПОДЧЁРКИВАЕТ УСИЛИВАЮЩУЮСЯ ИНТЕГРАЦИЮ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ В ГЛОБАЛЬНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СООБЩЕСТВО И ОТКРЫВАЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ ГЕОГРАФИИ ПОСТАВОК.**



# ПРОСТОНОРМ



**СНИЖАЕТ РИСК ВОСПАЛИТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ МОЧЕПОЛОВОЙ СИСТЕМЫ, СПОСОБСТВУЕТ ПОВЫШЕНИЮ ПОТЕНЦИИ И ЛИБИДО МУЖЧИН ПРИ ПРОСТАТИТЕ, УРЕТРИТЕ, МОЧЕКАМЕННОЙ БОЛЕЗНИ, ИМПОТЕНЦИИ, БЕСПЛОДИИ.**

- СПОСОБСТВУЕТ ПОВЫШЕНИЮ ПОТЕНЦИИ И ЛИБИДО МУЖЧИН
- ОКАЗЫВАЕТ МОЩНОЕ ПРОТИВОВОСПАЛИТЕЛЬНОЕ ДЕЙСТВИЕ
- УЛУЧШАЕТ КРОВООБРАЩЕНИЕ В МОЧЕПОЛОВЫХ ОРГАНАХ
- СПАЗМОЛИТИЧЕСКОЕ, МОЧЕГОННОЕ, АНТИОКСИДАНТНОЕ
- УКРЕПЛЯЕТ ИММУНИТЕТ



НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМ СРЕДСТВОМ

ИНСТРУКЦИЯ  
ПО ПРИМЕНЕНИЮ

## ГРИПП И ПРОСТУДА

# Риномакс Хот: синергия компонентов при ОРВИ

Острые респираторные вирусные инфекции (ОРВИ) остаются одной из ведущих причин посещения аптек. Сезонные колебания и циркуляция нескольких респираторных патогенов приводят к ежегодным волнам заболеваемости. Пациенты поступают с такими симптомами, как высокая температура, заложенность носа, слабость, боли в мышцах и суставах. В таких случаях пациенту необходимо лечение, которое обеспечит быстрое облегчение и улучшение состояния.

Камила Рахманова

## Анатомия простуды: скрытая механика вирусной атаки

ОРВИ – термин, включающий в себя такие заболевания, как риновирусы, грипп, коронавирусы, аденовирусы, RSV и др. По оценкам современных исследований, показатели заболеваемости верхних респираторных инфекций, начисляется десятками тысяч случаев на 100.000 населения.

**В НАЦИОНАЛЬНОМ НАДЗОРЕ ПО ОРВИ ОТМЕЧАЕТСЯ, ЧТО ДОЛЯ ЛАБОРАТОРНО ПОДТВЕРЖДЕННЫХ СЛУЧАЕВ ГРИППА СРЕДИ ОБСЛЕДОВАННЫХ ПАЦИЕНТОВ МОЖЕТ СОСТАВЛЯТЬ ПОРЯДКА 9-11% В СЕЗОН, А СТРУКТУРА ВЫЯВЛЕННЫХ ВИРУСОВ – РАЗНООБРАЗНА. ЭТИ ДАННЫЕ ПОДЧЕРКИВАЮТ НЕОБХОДИМОСТЬ КАК ПРОФИЛАКТИЧЕСКИХ МЕР, ТАК И ЭФФЕКТИВНОЙ СИМПТОМАТИЧЕСКОЙ ТЕРАПИИ.**

## Профилактика ОРВИ — многоуровневый процесс, включающий:

Вакцинация — для гриппа: ежегодная сезонная вакцинация рекомендуется для групп риска (пожилые, беременные, хронические больные, дети). Вакцинация снижает тяжесть и осложнения гриппозных инфекций.

Гигиенические меры — регулярное мытьё рук, использование одноразовых салфеток при кашле и чихании, проветривание помещений и дезинфекция поверхностей существенно снижают бытовую передачу вирусов.

Снижение контактов в период вспышек — по возможности избегать массовых скоплений людей, особенно при наличии симптомов у членов семьи.

Укрепление местного и общего иммунитета — рациональное

питание, адекватный сон, умеренная физическая активность, приём витаминов по показаниям (например, витамин С при дефицитных состояниях).

Ранняя симптоматическая терапия — при первых признаках лихорадки, сильной головной боли, выраженной заложенности носа и боли в горле — своевременное применение доступных и проверенных средств для облегчения симптомов и предотвращения осложнений. Национальные системы надзора подчёркивают важность ранней диагностики и адекватного лечения для снижения нагрузки на первичную медпомощь.

## «Риномакс Хот»: когда простуда находит своё решение

В арсенале средств для симптоматической терапии ОРВИ важно иметь препараты, которые быстро и комплексно снижают температуру, уменьшают болевой синдром, облегчают заложенность носа и поддерживают общее самочувствие пациента. «Риномакс Хот» — порошок для приготовления тёплого раствора для приёма внутрь, позиционируется как средство комбинированного действия при инфекционно-воспалительных заболеваниях верхних дыхательных путей (ОРЗ, ОРВИ, грипп), сопровождающихся лихорадкой, болевым синдромом, заложенностью носа и болями в горле и пазухах.

## Типовой состав формулы «Риномакс Хот» включает:

**• ПАРАЦЕТАМОЛ (АНАЛЬГЕТИК И ЖАРОПОНИЖАЮЩЕЕ) — БЫСТРО СНИЖАЕТ ТЕМПЕРАТУРУ И УМЕНЬШАЕТ БОЛЬ; ЕГО СИСТЕМНОЕ ДЕЙСТВИЕ ДАЁТ ОСНОВУ ДЛЯ КУПИРОВАНИЯ ЛИХОРАДОЧНОГО И БОЛЕВОГО СИНДРОМА.**

**• ФЕНИЛЭФРИН (ПЕРИФЕРИЧЕСКИЙ ДЕКОНГЕСТАНТ) — СУЖАЯ СОСУДЫ В СЛИЗИСТОЙ НОСА, УМЕНЬШАЕТ ОТЁК И ОБЛЕГЧАЕТ НОСОВОЕ ДЫХАНИЕ; ОСОБЕННО ПОЛЕЗЕН ПРИ ВЫРАЖЕННОЙ ЗАЛОЖЕННОСТИ НОСА.**

**• АСКОРБИНОВАЯ КИСЛОТА (ВИТАМИН С) — ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ КОМПОНЕНТ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ АНТИОКСИДАНТНОЙ ЗАЩИТЫ И ИММУННОЙ РЕЗЕРВАЦИИ ПРИ ПРОСТУДНЫХ СОСТОЯНИЯХ.**

**• КОФЕИН — МОЖЕТ ВЫСТУПАТЬ АДЪЮВАНТОМ ДЛЯ УСИЛЕНИЯ АНАЛЬГЕЗИИ И УМЕНЬШЕНИЯ СОНЛИВОСТИ, СОПУТСТВУЮЩЕЙ ЛИХОРАДКЕ И ПРИЁМУ АНАЛЬГЕТИКОВ.**

Вместе эти компоненты демонстрируют синергетический профиль: парацетамол снимает лихорадку и болевой синдром; фенилэфрин — локальную деконгестацию; аскорбиновая кислота и кофеин дополняют клинический эффект за счёт поддержки и ускорения восстановления самочувствия. Такая комбинация делает «Риномакс Хот» удобным выбором для симптоматической терапии у взрослых и подростков старше 12 лет.

Снижение температуры, облегчение боли, уменьшение заложенности носа и улучшение носового дыхания, поддержка иммунной системы и ускорение восстановления, поддержание общего тонуса — всё это комплексное решение, которое обеспечивается богатыми компонентами препарата

## «Риномакс Хот».

### Важно отметить преимущества данного препарата:

- Быстрое действие при первых симптомах простуды.
- Тёплый раствор комфортно принимать, особенно при боли в горле.
- Сочетание компонентов обеспечивает комплексное облегчение симптомов, а не только снижение температуры.

**ПРЕПАРАТЫ ЛИНЕЙКИ «РИНОМАКС ХОТ» ПРОИЗВОДИТ КОМПАНИЯ NIKA PHARM — ЛОКАЛЬНЫЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ, ФУНКЦИОНИРУЮЩИЙ ПО МЕЖДУНАРОДНОМУ СТАНДАРТУ GMP И ВХОДИТ В ГРУППУ КОМПАНИЙ ASKLEPIY GROUP, ЧТО ГАРАНТИРУЕТ КАЧЕСТВО И НАДЕЖНОСТЬ ПРЕПАРАТА НА РЫНКЕ УЗБЕКИСТАНА.**

ОРВИ остаётся значимой проблемой здоровья населения. Комплексный подход — профилактика, ранняя помощь и грамотная симптоматическая терапия — снижает бремя болезни. Комбинированные средства, такие как «Риномакс Хот», предлагают быстрое облегчение ключевых симптомов (лихорадка, боль, заложенность носа) и могут быть полезны в амбулаторной практике при отсутствии противопоказаний. Перед применением важно учитывать лекарственные взаимодействия и не превышать рекомендованные дозы.

# РиноМакс®



**ДЕРЖИ ПРОСТУДУ**

**ПОД КОНТРОЛЕМ!**



Головная  
боль



Высокая  
температура



Ломота  
и озноб



Боль в горле и  
носовых пазухах



## КАРДИОЛОГИЯ

# L-аргинин: значение аминокислоты в современной фармакотерапии и возможности клинического применения

Сардор Султаниязов

## История открытия L-аргинина

L-аргинин относится к условно незаменимым аминокислотам и играет ключевую роль в регуляции многих физиологических процессов организма. Интерес к этому веществу в научном сообществе сформировался более века назад и продолжает расти благодаря открытию новых механизмов его действия.

Впервые L-аргинин был выделен в 1886 году немецким химиком Эрнстом Шульце совместно с ассистентом Эрнстом Штайгером из проростков люпина. Учёные обнаружили вещество при исследовании белковых соединений растений. Именно они предложили название «аргинин», которое происходит от латинского слова *argentum* («серебро»). Это связано с тем, что соли аргинина образовывали характерные серебристые кристаллы при взаимодействии с некоторыми химическими реагентами.

В конце XIX — начале XX века учёные установили химическую структуру аминокислоты и подтвердили её участие в белковом обмене. Однако настоящий научный интерес к L-аргину возник значительно позже.

Переломным моментом стало открытие того, что L-аргинин является предшественником оксида азота (NO) — биологически активной молекулы, которая играет важнейшую роль в регуляции сосудистого тонуса. Оксид азота синтезируется из L-аргинина ферментом NO-синтазой в эндотелиальных клетках сосудов.

Это открытие стало одним из важнейших в физиологии и медицине. В 1998 году Роберт Ферчготт, Луис Игнаро и Ферид Мурад получили Нобелевскую премию по физиологии и медицине за исследования роли оксида азота как сигнальной молекулы в сердечно-сосудистой системе.

С тех пор L-аргинин активно изучается как фармакологическое средство, способное влиять

на сосудистую функцию, иммунные реакции, обмен веществ и процессы детоксикации организма.

## Физиологическая роль L-аргинина

L-аргинин участвует во множестве биохимических процессов организма. Основные физиологические функции аминокислоты включают:

1. Синтез оксида азота (NO)  
Оксид азота является важным вазодилататором, регулирующим тонус сосудистой стенки. Он способствует расширению сосудов, улучшает кровоток и препятствует агрегации тромбоцитов.

2. Участие в цикле мочевины  
L-аргинин играет важную роль в процессе детоксикации аммиака. В печени аминокислота участвует в цикле мочевины, способствуя превращению токсичного аммиака в безопасную мочевину, которая выводится из организма.

3. Иммунная регуляция  
Аргинин влияет на активность иммунных клеток, включая макрофаги и Т-лимфоциты, что делает его важным элементом иммунного ответа.

4. Синтез биологически активных соединений  
L-аргинин участвует в образовании:

- креатина
- полиаминов
- пролина
- глутамата

Эти соединения необходимы для энергетического обмена, роста тканей и регенерации.

5. Регенерация тканей  
Аргинин стимулирует синтез коллагена и ускоряет процессы заживления тканей.

Благодаря этим свойствам аминокислота играет важную роль в поддержании нормального функционирования сердечно-сосудистой, иммунной и метаболической систем.

## Применение L-аргинина в клинической практике

В современной медицине L-аргинин применяется в составе комплексной терапии различных заболеваний.

Сердечно-сосудистые заболевания. Одной из основных областей применения L-аргинина является кардиология.

Аминокислота способствует:

- улучшению эндотелиальной функции сосудов
- расширению сосудов
- снижению периферического сосудистого сопротивления
- улучшению микроциркуляции

### L-аргинин применяется при:

- ишемической болезни сердца
- артериальной гипертензии
- хронической сердечной недостаточности
- атеросклерозе
- эндотелиальной дисфункции

Исследования показывают, что улучшение синтеза оксида азота способствует нормализации сосудистой реакции и уменьшению риска сосудистых осложнений.

Нарушения периферического кровообращения. L-аргинин улучшает микроциркуляцию и тканевую перфузию, поэтому используется при:

- диабетической ангиопатии
- заболеваниях периферических сосудов
- нарушениях микроциркуляции
- трофических нарушениях тканей

Улучшение кровоснабжения способствует восстановлению тканей и снижению гипоксии.

Заболевания печени. В гепатологии L-аргинин применяется благодаря способности участвовать в детоксикации аммиака.

Показания включают:

- токсические поражения

печени

- хронические гепатиты
- жировую болезнь печени
- интоксикации

Участие аргинина в цикле мочевины способствует снижению токсической нагрузки на организм.

## Восстановительные процессы. L-аргинин используется:

- в период восстановления после операций
- при хронической усталости
- при снижении иммунитета
- при повышенных физических нагрузках

Аминокислота ускоряет процессы регенерации и восстановления тканей.

## «Тивомакс Дарница» — современный препарат L-аргинина

Одним из современных препаратов на основе L-аргинина является

«Тивомакс» содержит L-аргинин в оптимальной терапевтической концентрации, что обеспечивает выраженный фармакологический эффект.

К основным преимуществам препарата относятся:

- оптимально подобранная дозировка
- высокая биодоступность действующего вещества
- хорошая переносимость
- современная технология производства

Благодаря этим характеристикам «Тивомакс Дарница» считается одним из наиболее эффективных средств на основе L-аргинина и может применяться в комплексной терапии сердечно-сосудистых, метаболических и сосудистых нарушений.

### Препарат способствует:

- улучшению сосудистого тонуса
- нормализации микроциркуляции

- снижению эндотелиальной дисфункции
- улучшению тканевого метаболизма.

**«Дарница» – украинский лидер в фармацевтической отрасли**

Препарат «Тивомакс» производится на мощностях компании «Дарница», одного из крупнейших производителей лекарственных средств на Украине. Компания основана в 1930 году и за годы своего развития стала одним из ведущих фармацевтических предприятий региона.

«Дарница» – одно из старейших и крупнейших фармацевтических предприятий Украины с почти вековой историей. За годы

существования компания прошла путь от небольшого институционального производства до крупного современного фармацевтического производства, выпускающего крупные объёмы лекарственных препаратов и поставляющего их на международные рынки. Сегодня завод представляет собой современное высокотехнологическое производство, которое соответствует международным стандартам качества.

**Способ применения и дозы препарата**

Способ применения «Тивомакса» зависит от клинической ситуации. Обычно препарат применяется курсами.

**Рекомендации по применению:**

Взрослым препарат назначается в индивидуальной дозировке с учетом показаний и состояния пациента.

Средняя терапевтическая доза L-аргинина составляет 2–6 г в сутки.

Курс терапии обычно длится от 2 до 4 недель, при необходимости он может быть продлен по рекомендации врача.

Перед применением рекомендуется консультация специалиста.

L-аргинин является одной из наиболее важных аминокислот, участвующих в регуляции сосудистого тонуса, обменных процессов и иммунных реакций организма.

Его способность стимулировать синтез оксида азота делает аминокислоту ключевым элементом в поддержании здоровья сердечно-сосудистой системы.

Современные препараты на основе L-аргинина, такие как «Тивомакс Дарница», позволяют эффективно использовать терапевтический потенциал этой аминокислоты в клинической практике. Высокое качество производства, оптимальный состав и доказанная эффективность делают препарат перспективным инструментом в комплексной терапии различных заболеваний.

РАСТВОР ДЛЯ ИНФУЗИИ 100 МЛ

# ТИВОМАКС

Arginine hydrochloride

**42 мг/мл**



Европейское качество



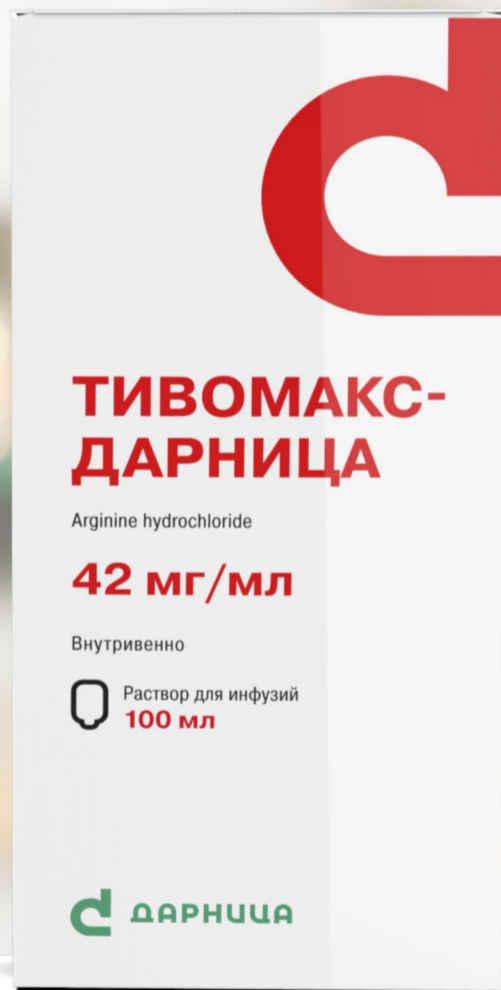
Ведущий производитель аргинина в Украине



Выгодная цена за курс лечения



товар сертифицирован



## АНТИСЕПТИЧЕСКИЙ РАСТВОР

# Современные антисептики в дерматологической практике и эстетической медицине

Кожа человека – это сложнейшая система, орган, который защищает нас от агрессивного воздействия внешней среды, участвует в терморегуляции, синтезирует витамин D и выполняет десятки других функций. Неудивительно, что, когда с кожей что-то идет не так, это сразу сказывается на качестве жизни. По статистике, около 95% кожных патологий связаны с нарушениями работы внутренних органов. Это означает, что проблемы с кожей редко бывают изолированными — они часто сигнализируют о более глубоких процессах в организме. Как позаботиться о здоровье нашей кожи, рассмотрим в сегодняшней статье. На сегодняшний момент дерматология располагает широким арсеналом методов лечения. Разумеется, подход к каждому пациенту должен быть комплексным и индивидуальным, учитывающим не только внешние проявления, но и внутренние причины заболевания.

Камила Рахманова

## Медикаментозная терапия

Системная лекарственная терапия может стать фундаментом для лечения многих дерматологических заболеваний. В зависимости от диагноза могут назначаться:

- Противовоспалительные препараты – для снижения активности воспалительного процесса
- Антибактериальные средства – при бактериальных инфекциях кожи
- Противогрибковые препараты – для лечения микозов различной локализации
- Иммуномодуляторы – для коррекции иммунного ответа организма

Системная терапия обычно назначается в период острой стадии заболевания и может включать таблетки, инъекции или инфузии.

## Местное лечение

Наружные средства: кремы, мази, гели, растворы играют ключевую роль в дерматологии. Они позволяют воздействовать непосредственно на пораженные участки кожи, обеспечивая быстрое облегчение симптомов: зуда, жжения, боли. Местные препараты могут содержать антисептики, противовоспалительные компоненты, регенерирующие вещества.

## Физиотерапевтические методы

Современная дерматология активно использует физиотерапию: УФ-облучение, лазерную терапию, криотерапию, дарсонвализацию. Эти методы помогают справиться с акне, псориазом, экземой, себорейным дерматитом и другими заболеваниями. Важно, что физиотерапия часто

усиливает эффект медикаментозного лечения.

## Косметологические процедуры

На стыке дерматологии и косметологии находятся такие процедуры, как механическая, ультразвуковая и лазерная чистка лица. Они обновляют кожу за счет удаления ороговевших клеток и очищения пор. Однако для достижения стойкого результата обычно требуется курс процедур, а стоимость каждой из них может быть довольно высокой.

## Диетотерапия

Нельзя недооценивать роль правильного питания в лечении кожных заболеваний. В основе многих патологий лежат нарушения работы желудочно-кишечного тракта и обмена веществ. Особенно это касается аллергических дерматозов, где исключение провоцирующих продуктов может стать ключом к выздоровлению.

## Роль антисептиков в дерматологии

В арсенале дерматологов особое место занимают антисептические препараты. Они представляют собой «первую линию обороны» против микробной инфекции, которая часто осложняет течение дерматозов. Одним из наиболее изученных и широко применяемых антисептиков является «Мирамистин» - препарат, зарекомендовавший себя в различных областях медицины.

Препарат работает на молекулярном уровне. Его структура позволяет разрушать липидные мембраны патогенных микроорганизмов. Молекула препарата, погружаясь в гидрофобный участок мембраны, буквально разрывает ее, повышает прони-

цаемость для высокомолекулярных веществ и изменяет ферментную активность микробной клетки. В результате происходит угнетение жизнедеятельности микроорганизмов и их разрушение. В отличие от многих других антисептиков, «Мирамистин» воздействует преимущественно на патогенные микроорганизмы, не нарушая при этом естественный баланс кожи.

## Состав препарата: простота и эффективность

Антисептик имеет предельно простой состав: активное вещество «мирамистин» (0,1 мг в 1 мл раствора) и очищенная вода. Такая минималистичная формула обеспечивает безопасность применения и снижает риск аллергических реакций. Отсутствие красителей, отдушек и других добавок делает препарат подходящим даже для чувствительной кожи.

«Мирамистин» демонстрирует широкий спектр действия:

- Бактерицидное действие – против аэробных и анаэробных бактерий, включая госпитальные штаммы с множественной резистентностью к антибиотикам.
- Противогрибковая активность – эффективность в отношении различных видов грибов, что особенно важно при лечении кандидозов кожи и слизистых оболочек, микозов стоп и крупных складок.
- Противовирусное действие – активность против сложноустроенных вирусов.

Стоит отметить, что препарат сохраняет эффективность даже в отношении ацикловир-резистентных штаммов вируса простого герпеса, что делает его ценным инструментом при рецидивирующих герпетических инфекциях.

## Применение «Мирамистина» в дерматологической практике

Одно из ключевых показаний для применения «Мирамистина» в дерматологии – комплексное лечение кандидозов кожи и слизистых оболочек, а также микозов стоп и крупных складок. Грибковые инфекции требуют настойчивого и длительного лечения, и антисептик помогает ускорить процесс выздоровления. При микозах рекомендуется орошать пораженные участки с помощью распылительной насадки, делая 3-4 нажатия, или применять аппликации. Процедуру проводят 2-4 раза в сутки. Важно продолжать лечение даже после исчезновения видимых симптомов, чтобы предотвратить рецидив.

При кандидозах кожных складок особенно эффективны аппликации: стерильную марлевую салфетку обильно смачивают «Мирамистином» и прикладывают к пораженному участку на 15-20 минут. Такая методика позволяет препарату глубже проникать в ткани и более эффективно воздействовать на возбудителя.

## Лечение инфицированных ран различной этиологии

В хирургической дерматологии «Мирамистин» широко применяется для местного лечения инфицированных ран разной локализации и происхождения. Препарат не только уничтожает патогенные микроорганизмы, но и предотвращает развитие вторичной инфекции в гранулирующих ранах. С профилактической и лечебной целью «Мирамистином» орошают поверхность ран, тампонируют раневые каналы и свищевые ходы, фиксируют марлевые тампоны, обильно смоченные антисептиком. Лечебную процедуру рекомендуется повто-

рять 2-3 раза в сутки на протяжении 3-5 дней.

При обширных раневых поверхностях особенно эффективен метод активного дренирования ран и полостей. В этом случае суточный расход препарата может достигать около 1 литра, что обеспечивает постоянное очищение раны и создание неблагоприятной среды для размножения микроорганизмов.

**Применение «Мирамистина» в дерматологической практике**

При ожогах II и III А степени «Мирамистин» используется не только для лечения, но и для подготовки ожоговых ран к дерматопластике – пересадке кожи. Это критически важный этап, поскольку чистота раны напрямую влияет на приживаемость трансплантата. Поверхность ожоговых ран орошают препаратом или фиксируют марлевые тампоны, смоченные раствором. Этот подход позволяет предупредить нагноение и улучшить заживление кожного покрова. По данным исследований, применение «Мирамистина» сокращает сроки подготовки ожоговых ран к пластике на 20-30%.

**Использование «Мирамистина» в косметологии**

Современная косметология предлагает множество инвазивных и полунвазивных процедур: мезотерапию, биоревитализацию, контурную пластику, различные виды пилингов. Все они требуют тщательной антисептической обработки кожи до и после процедуры. «Мирамистин» идеально подходит для этой цели, обеспечивая надежную защиту от инфекции без раздражения кожи. После таких вмешательств, как вестибулопластика или френулопластика, препарат рекомендуется применять в виде ванночек. Это простой и эффективный способ профилактики осложнений, который легко выполнить даже в домашних условиях. После механической чистки лица – одной из базовых косметологических процедур, кожа становится особенно уязвимой к инфекции. «Мирамистин» может не только предотвратить воспаление, но и ускорит заживление микротравм. Косметологи рекомендуют обрабатывать кожу сразу после процедуры и в течение 2-3 дней после нее.

**Преимущества**

Универсальность препарата - одно из его ключевых преимуществ. Один и тот же препарат может использоваться:

- В хирургии и травматологии для профилактики нагноений и лечения гнойных ран
- В комбустиологии для лечения ожогов и подготовки к дерматопластике
- В акушерстве и гинекологии для профилактики послеродовых инфекций
- В дерматологии при различных кожных заболеваниях
- В венерологии для индивидуальной профилактики инфекций, передающихся половым путем
- В оториноларингологии при отитах, гайморитах, тонзиллитах
- В стоматологии для лечения пародонтитов и стоматитов
- В косметологии для обработки кожи до и после процедур

В отличие от антибиотиков, к «Мирамистину» практически не развивается устойчивость микроорганизмов, что тоже является преимуществом, когда речь идет о длительном применении.

Помимо антимикробного действия, «Мирамистин» стимулирует процессы заживления. Он уменьшает отек воспаленных тканей, снижает объем гнойных выделений, активизирует деление и восстановление клеток в пораженных участках. Это ускоряет выздоровление и улучшает косметический результат.

**Современный взгляд на антисептики**

«Мирамистин» занимает особое место в современной дерматологической практике, благодаря сочетанию эффективности, безопасности и универсальности. Более чем 30-летний опыт клинического применения подтвердил его надежность и предсказуемость действия. Однако следует учитывать, что антисептики – это не панацея. Они наиболее эффективны как часть комплексного подхода, включающего системную терапию, коррекцию образа жизни, диетотерапию и другие методы лечения.

Современная дерматология располагает широким арсеналом средств для борьбы с кожными заболеваниями. «Мирамистин» прошел путь от лабораторных исследований до широкого клинического использования, доказав свою эффективность в лечении инфицированных ран, ожогов, грибковых поражений, профилактике осложнений после хирургических и косметологических вмешательств. Однако ключ к успешному лечению любого дерматологического заболевания – это правильная диагностика и индивидуальный подход. Помните: здоровая кожа – это не только красота, но и показатель общего здоровья организма.

## БОЛЬ В ГОРЛЕ

# Когда болит горло...

Боль в горле действительно является одной из самых частых причин обращения посетителей в аптеку. В большинстве случаев этот симптом ассоциируется с острыми респираторными вирусными инфекциями, однако подобный подход не всегда оправдан. За внешне «простым» дискомфортом в горле могут скрываться как воспалительные заболевания различной этиологии, так и состояния, требующие повышенного внимания или срочного направления к врачу. Именно поэтому при работе с данной жалобой важно рассматривать боль в горле не изолированно, а в контексте сопутствующих симптомов и общего состояния пациента.

Марьям Суюнова

Причины боли в горле многообразны. Наиболее часто она возникает при вирусных инфекциях верхних дыхательных путей, сопровождаясь першением, сухостью, умеренной болезненностью при глотании и общими симптомами интоксикации. Бактериальные инфекции, прежде всего стрептококковый тонзиллит, как правило, проявляются более выраженной болью, высокой температурой, увеличением миндалин и появлением гнойного налёта. Отдельного внимания заслуживают грибковые поражения слизистой, которые могут развиваться на фоне длительного приёма антибиотиков или снижения иммунитета.

## Не ангиной единой

Наиболее частой причиной боли в горле остаётся инфекционно-воспалительная патология – прежде всего вирусный фарингит и стрептококковая ангина. Однако сводить все жалобы исключительно к этим заболеваниям было бы ошибкой. Боль и выраженный дискомфорт в горле могут возникать по самым разным причинам – от банального раздражения слизистой слишком горячей или холодной пищей до серьёзных системных и соматических заболеваний.

Слизистая оболочка глотки чувствительна к химическим и механическим воздействиям, перенапряжению голосового аппарата, сухому или загрязнённому воздуху. Именно поэтому першение, жжение или ощущение «кома» в горле нередко появляются у людей голосовых профессий, курильщиков, пациентов, находящихся в помещениях с кондиционированным воздухом. При этом субъективно такие ощущения часто описываются как боль, хотя истинного воспалительного процесса может и не быть.

Помимо инфекций, боль в горле может сопровождать аллергические реакции на пыльцу, бытовую пыль, пищевые продукты или холодный воздух. В ряде случаев она носит отражённый характер и связана с заболеваниями сердечно-сосудистой систе-

мы — например, при стенокардии или инфаркте миокарда боль может иррадиировать в область глотки. Немалую роль играют и патологии желудочно-кишечного тракта: гастроэзофагеальная рефлюксная болезнь, гастрит, язвенная болезнь, эзофагит или холецистит нередко сопровождаются хроническим раздражением слизистой и ощущением жжения в горле.

Отдельного внимания заслуживают эндокринные и обменные нарушения. При сахарном диабете возможно развитие кандидозного стоматита, сопровождающегося болезненностью и жжением в полости рта и глотке. Болезни щитовидной железы, в частности острый тиреоидит, а также хронические заболевания почек, дефицит витамина B<sub>2</sub> и анемии также могут проявляться дискомфортом в горле. В более редких, но клинически значимых случаях причиной боли становятся заболевания крови (агранулоцитоз, острый лейкоз) или новообразования ротоглотки и полости рта. Перечень этих состояний далеко не исчерпывающий, что ещё раз подчёркивает сложность и многогранность данной жалобы.

## От особенностей боли — к возможной причине

Постановка диагноза, безусловно, относится к компетенции врача. Тем не менее фармацевтическому специалисту важно ориентироваться в характерных особенностях боли в горле, с которыми посетители чаще всего обращаются в аптеку. Такой подход позволяет не только корректно подобрать симптоматическую терапию, но и своевременно распознать ситуации, требующие срочного медицинского вмешательства.

Особое внимание следует уделять так называемым «красным флагам». К ним относятся сочетание боли в горле с тризмом жевательной мускулатуры, изменением или приглушённостью голоса, затруднением дыхания, болью в груди или плече, выраженной тошнотой и рвотой,

ХАРАКТЕРИСТИКА БОЛИ В ГОРЛЕ	ВОЗМОЖНЫЕ СОПУТСТВУЮЩИЕ СИМПТОМЫ И ПРИЗНАКИ	ВОЗМОЖНАЯ ПРИЧИНА
Сильная боль, из-за которой сложно глотать пищу или воду	Отек миндалин и налет на них, повышение температуры тела и другие признаки общей интоксикации, увеличение шейных лимфоузлов	Ангина
Боль может быть сильной, но прием пищи не затруднен	Появлению боли в горле предшествовали острый ринит и кашель; есть субфебрильная температура, другие симптомы общей интоксикации	ОРВИ
Очень сильная боль вплоть до невозможности проглотить воду или слюну	Асимметрия мягкого неба, гнойные налеты на миндалинах, тризм жевательной мускулатуры (невозможно полностью открыть рот из-за ее спазма), увеличение шейных лимфоузлов	Паратонзиллярный абсцесс
Боль не очень интенсивная, больше першение	Иногда кашель	Хронический фарингит
Сильная боль, при которой сложно проглотить слюну, но прием пищи не затруднен; боль усиливается в ночное время при горизонтальном положении тела	Может быть кашель	Обострение ларингофарингеального рефлюкса, возможно обострение гастрита или гастроэзофагита
Дискомфорт в горле: человек постоянно «чувствует» свое горло, не может пить холодную воду	Кашель, возможна небольшая субфебрильная температура, потливость, боли в суставах, боли в сердце и нарушения ритма	Токсико-аллергическая форма хронического тонзиллита

отёком в области шеи, а также появлением любых кожных высыпаний.

## Чем можно помочь посетителю аптеки

Выбор лекарственных средств при боли в горле напрямую зависит от предполагае-

мой причины и выраженности симптомов. В ситуациях, когда речь идёт о неосложнённом воспалительном процессе или функциональном раздражении слизистой, фармацевт может рекомендовать препараты для местного применения. К ним относятся антисептические средства, уменьшающие ми-

кробную нагрузку, противовоспалительные и обезболивающие препараты, а также средства с

обволакивающим и увлажняющим действием, способствующие снижению раздражения слизи-

стой оболочки. Дополнительно могут использоваться препараты, смягчающие сухость и першение

в горле, особенно при воздействии неблагоприятных внешних факторов или голосовой нагрузке.

### Инфекционно-воспалительная патология

Вирусная инфекция (более 70% случаев)	Бактериальная инфекция (10–15% случаев)	Неинфекционная патология
Топические антисептики, системные противовирусные препараты, интерферон, индукторы синтеза интерферонов и т.д.	Антибактериальные препараты местного действия, антисептики, системная антибиотикотерапия по рецепту врача	Лечение основного заболевания (патологического состояния)

Важно напоминать посетителям и о немедикаментозных мерах: голосовом покое, отказе от курения, тёплом питье и исключении раздражающей пищи.

На практике фармспециалист чаще всего сталкивается с пациентами, у которых боль в горле обусловлена локальным воспалительным процессом слизистой ротоглотки — фарингитом, ларингитом, начальными проявлениями тонзиллита или вирусной инфекцией верхних дыхательных путей. В подобных случаях ключевыми задачами

симптоматической терапии становятся уменьшение воспаления, купирование болевого синдрома и снижение микробной нагрузки в очаге поражения.

Именно в этом контексте оправдано применение местных противовоспалительных средств с анестезирующим эффектом. «Риномакс Инго» содержит бензидамина гидрохлорид — нестероидное противовоспалительное средство, хорошо зарекомендовавшее себя в оториноларингологической практике. Его действие направлено

на подавление воспалительной реакции в слизистой оболочке, уменьшение болевых ощущений и отёка, что особенно важно при выраженном дискомфорте при глотании.

Дополнительным преимуществом бензидамина является его антимикробная активность: препарат проявляет антибактериальные и противогрибковые свойства, способствуя снижению концентрации возбудителей в полости рта и глотки. Это позволяет рассматривать «Риномакс Инго» как средство, которое не

только облегчает симптомы, но и воздействует на патогенетические механизмы воспалительного процесса.

Форма спрея обеспечивает удобство применения и равномерное распределение раствора по слизистой, что особенно актуально при поверхностных воспалительных изменениях. Включение масла мяты перечной дополняет терапевтический эффект: оно смягчает раздражённую слизистую, создаёт ощущение свежести и облегчает глотание, а также оказывает бактериостатическое действие, усиливая антимикробный потенциал препарата.

Отдельного внимания заслуживает профиль безопасности «Риномакс Инго». Возможность применения у детей с 3 лет, а также у беременных и кормящих женщин делает препарат универсальным вариантом в аптечном ассортименте при жалобах на боль в горле.

# РиноМакс® ИНГО

BENZYDAMINUM

## БЫСТРОЕ ИЗБАВЛЕНИЕ ОТ БОЛИ В ГОРЛЕ!

- ✓ Антисептическое
- ✓ Противомикробное
- ✓ Противовоспалительное



ASKLEPIY Group

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

## СЕКРЕТЫ МОЛОДОСТИ

# Формула вечной молодости: корейский подход, который работает изнутри

Сегодня слово «коллаген» не только звучит в кабинетах косметологов, но и стало частью современной культуры ухода за собой. В мире, где молодой и ухоженный внешний вид всё чаще ассоциируется со здоровьем и активностью, всё больше людей обращают внимание на нутрицевтики - продукты, которые помогают поддерживать организм изнутри.

Ильвина Юсуф-Амет

Одним из таких инновационных решений стал «**Glam Collagen**», созданный по корейским стандартам качества. Но, прежде чем говорить о продукте, важно понять: что же делает коллаген таким незаменимым?

### Коллаген: главный строительный белок тела

Коллаген является одним из ключевых белков человеческого организма, своего рода строительным каркасом, от которого зависит состояние кожи, суставов, связок, сосудов и внутренних органов. На его долю приходится около трети всех белков тела, и именно поэтому любые изменения в его синтезе отражаются не только на внешнем виде, но и на общем самочувствии.

Коллаген отвечает за эластичность и прочность кожи, формирование соединительной ткани и способность организма к восстановлению. Он участвует в удержании влаги, помогая коже сохранять упругость и свежесть, а тканям устойчивость к нагрузкам и повреждениям. В разных органах и тканях присутствуют различные типы коллагена, каждый из которых выполняет свою задачу, однако кожа особенно богата этим белком. Около 80–90 процентов её белковой структуры составляет именно коллаген, и именно он формирует ту самую гладкость, плотность и ощущение «здоровой кожи», которые ассоциируются с молодостью и ухоженным внешним видом.

### Почему мы теряем коллаген? Наука объясняет

Научные исследования подтверждают, что процесс снижения выработки коллагена начинается уже после 25 лет. Сначала изменения кажутся почти незаметными, но с каждым годом их эффект становится всё более очевидным.

- Потерю коллагена ускоряют:
- стресс и гормональные коле-

бания

- воздействие ультрафиолетового излучения
- загрязнённый воздух
- курение
- нерегулярный сон
- дефицит витамина С
- питание с избытком сахара.

Ежегодно организм теряет примерно один-полтора процента коллагена, к 40 годам суммарные потери достигают четверти-третьей части, а к 60 годам более половины. Это отражается на состоянии кожи: появляются тонкие линии, сухость, снижается упругость, кожа может провисать, а цвет лица становится тусклым. Любые кремы или сыворотки воздействуют лишь на поверхность, поэтому они не способны полностью остановить эти процессы, и именно поэтому современная косметология всё чаще делает акцент на подход «красота изнутри», сочетая питание, биологически активные добавки и поддерживающие процедуры.

### Можно ли восполнить коллаген?

Научные данные показывают, что восполнить коллаген в организме возможно, хотя к результатам исследований стоит подходить взвешенно. Тем не менее, многочисленные работы демонстрируют определённые закономерности: приём гидролизованного коллагена способствует улучшению гидратации кожи, повышению её эластичности и плотности, уменьшению выраженности мелких морщин, а также поддерживает восстановление тканей после воздействия солнечного света. Особенно высокую эффективность показывают низкомолекулярные формы коллагена, которые усваиваются легче, быстрее попадают в кровотоки и участвуют в синтезе собственных коллагеновых волокон, помогая поддерживать молодость и здоровье кожи изнутри.

### «Glam Collagen»: премиальный продукт внутренней красоты

«**Glam Collagen**» — это премиальный продукт внутренней красоты, созданный с учётом корейских традиций ухода за собой.

Южная Корея известна высоким качеством косметических и нутрицевтических продуктов, ориентированных на профилактику и технологичность, и именно на этих принципах построен «**Glam Collagen**». В основе продукта лежит низкомолекулярный морской коллаген с размером молекул менее 1000 дальтон, одна из самых качественных форм коллагена, обеспечивающая высокую биодоступность и быстрый эффект. Производство осуществляется в Южной Корее компанией Geltec, известной строгими стандартами безопасности и инновационными технологиями обработки белка.

**ФОРМУЛА «GLAM COLLAGEN» ЯВЛЯЕТСЯ КОМПЛЕКСНОЙ И СОДЕРЖИТ НЕ ТОЛЬКО КОЛЛАГЕН, НО И ПОДДЕРЖИВАЮЩИЕ НУТРИЕНТЫ:**

- ГИАЛУРОНОВУЮ КИСЛОТУ ДЛЯ УДЕРЖАНИЯ ВЛАГИ В КОЖЕ
- ПРОЛАСТИН ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ ЭЛАСТИЧНОСТИ
- ГЛУТАТИОН КАК МОЩНЫЙ АНТИОКСИДАНТ
- ЭКСТРАКТ БЕЛОГО ТОМАТА ДЛЯ ЗАЩИТЫ ОТ ФОТОСТАРЕНИЯ
- ИНУЛИН ИЗ КОРНЯ ЦИКОРИЯ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ПИЩЕВАРЕНИЯ
- ЭКСТРАКТ ШИПОВНИКА, ВИТАМИНЫ С И Е

### ДЛЯ УСИЛЕНИЯ АНТИОКСИДАНТНОЙ ЗАЩИТЫ

- БИОТИН ДЛЯ УКРЕПЛЕНИЯ ВОЛОС И НОГТЕЙ.

Такой набор делает данный продукт полноценным комплексом для внутренней красоты, а не просто источником коллагена. Удобный формат стиков по 2,5 г порошка с нежной текстурой позволяет принимать продукт в дороге, на работе или в спортзале без необходимости растворять, просто высыпав на язык. Приятный черничный вкус с 4% концентрированного черничного порошка делает использование продукта комфортным, устраняя характерный для многих коллагенов рыбный запах.

### Коллаген - это тренд или необходимость?

Современная наука показывает, что состояние кожи тесно связано с внутренними процессами организма. Когда мы восполняем дефицит коллагена и поддерживаем тело витаминами и антиоксидантами, мы работаем на перспективу, сохраняем молодость на годы вперёд.

«**Glam Collagen**» – это не волшебный порошок. Это инструмент поддержки, который помогает организму делать то, что он умеет лучше всего: восстанавливать, обновлять и сохранять здоровье кожи. Итог: сияние, которое приходит изнутри. Корейская формула этого коллагена объединяет современные технологии, научный подход и удобный формат. Продукт помогает вернуть коже сияние, плотность и энергию, поддержать волосы и ногти, а главное создать устойчивую систему внутреннего ухода за красотой.

MEDICOK

# Collagen

Для снижения веса

- ❁ Улучшает состояние кожи
- ❁ Нормализует обмен веществ
- ❁ Снижает вес
- ❁ Снижает пигментацию
- ❁ Укрепляет структуру волос и ногтей

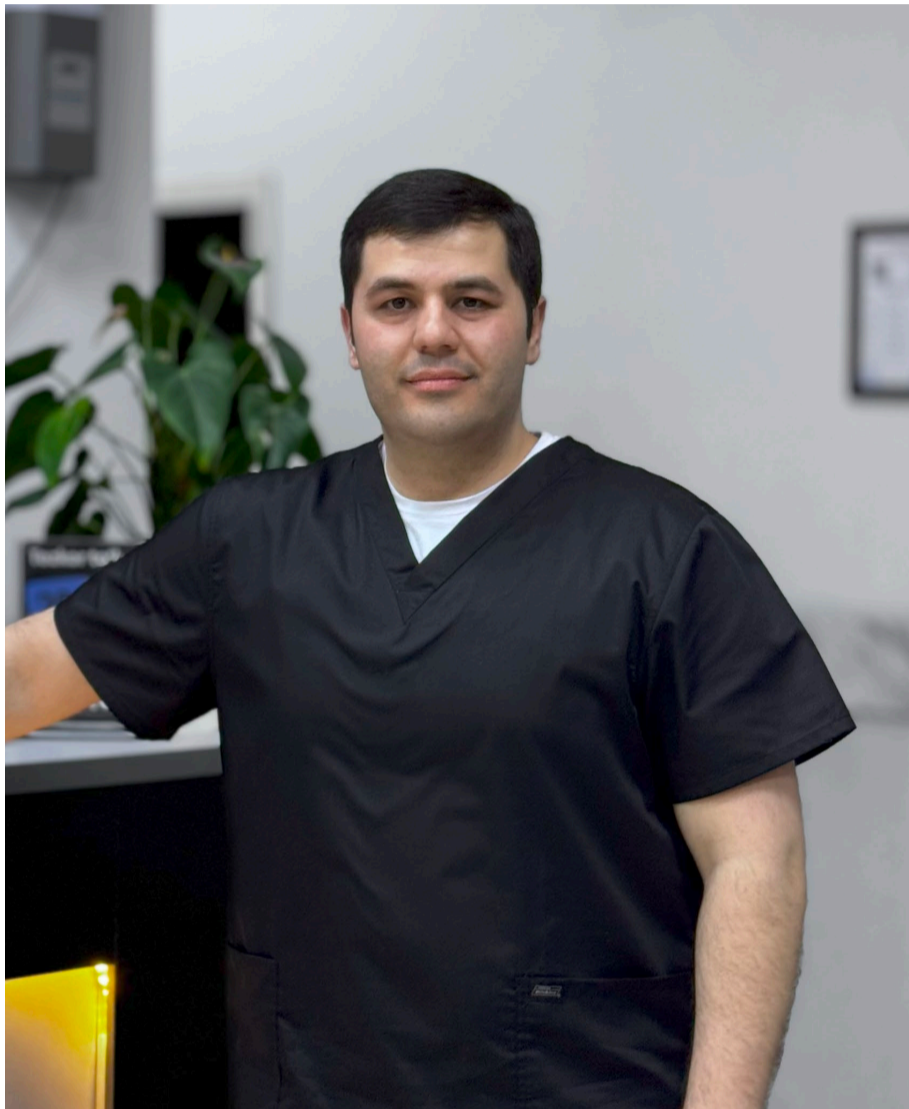


СДЕЛАНО В КОРЕЕ

## ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

# Сезонная аллергия: симптомы, диагностика и современные методы лечения

Озода Пулатова



В последние годы во всем мире отмечается заметный рост заболеваемости аллергией. Изменение экологической среды, загрязнение воздуха, процессы урбанизации, а также изменение образа жизни рассматриваются как основные факторы увеличения числа аллергических заболеваний. Особенно весной, в период цветения растений, чаще встречаются такие заболевания, как сезонная аллергия – поллиноз и аллергический ринит. О симптомах аллергии и распространённых ошибках в её лечении рассказывает доктор медицинских наук, иммунолог-аллерголог Шерзод Мухторов.

## Тенденции распространения аллергических заболеваний

За последние десятилетия аллергические заболевания во всем мире стремительно увеличиваются. Согласно современным статистическим данным, примерно у 30–40% населения мира хотя бы один раз в жизни наблюдается аллергическое заболевание.

Этому есть несколько основных причин. Одним из важнейших факторов является изменение экологической среды и загрязнение воздуха. Вредные частицы в атмосфере соединяются с пылью растений и усиливают её аллергическое воздействие.

Кроме того, важную роль играет урбанизация. Люди всё больше времени проводят в закрытых помещениях, поэтому чаще сталкиваются с бытовыми аллергенами — пылью, клещами домашней пыли, спорами грибов.

Существует также так называемая «гигиеническая гипотеза». Согласно этой теории, недостаточный контакт с микроорганизмами в детстве может привести к неправильному развитию иммунной системы и повышению склонности к аллергическим реакциям.

## Аллергические заболевания, наиболее распространённые весной

Весной наиболее часто встречается сезонный аллергический ринит, или поллиноз. Это заболевание связано главным образом с пылью деревьев, растений и трав.

У таких пациентов обычно наблюдаются следующие симптомы:

- заложенность носа
- частое чихание
- насморк
- зуд в глазах
- слезотечение

В некоторых случаях аллергия может проявляться не только ринитом, но и симптомами аллергического конъюнктивита или бронхиальной астмы.

Начало заболевания и степень его тяжести зависят от нескольких факторов:

- количества пыли в воздухе
- индивидуальной чувствительности пациента
- генетической предрасположенности
- климатических условий (ветер, сухой воздух)

Поэтому у некоторых пациентов аллергия протекает в лёгкой форме, а у других может иметь более тяжёлое клиническое течение.

## Диагностика аллергии

Одним из важнейших этапов диагностики аллергических заболеваний является правильный сбор анамнеза. В ходе подробной беседы с пациентом выясняется, когда появились симптомы и с какими факторами они могут быть связаны.

К лабораторным и инструментальным методам диагностики относятся:

- кожные прик-тесты
- определение общего и специфического IgE в крови
- компонентная алергодиагностика

• провокационные тесты  
Кожные прик-тесты позволяют быстро и достаточно точно выявить аллерген.

Если у пациента подозревается несколько аллергенов или причина заболевания остаётся неясной, рекомендуется проведение расширенного алергологического обследования. Современные методы диагностики позволяют точно определить аллергию и подобрать индиви-

дуальную стратегию лечения.

## Лечение аллергических заболеваний

Современный подход к лечению аллергических заболеваний является комплексным и включает несколько основных направлений.

Во-первых, важно по возможности минимизировать контакт с аллергеном. Эти профилактические меры могут значительно уменьшить выраженность симптомов.

Во-вторых, применяется фармакотерапия. При лечении сезонного аллергического ринита основными считаются следующие группы препаратов:

- антигистаминные препараты второго поколения
- интраназальные кортикостероиды
- антилейкотриеновые препараты
- деконгестанты (кратковременно)

При среднетяжёлом и тяжёлом аллергическом рините интраназальные кортикостероиды считаются одной из наиболее эффективных групп препаратов. Лечение подбирается индивидуально в зависимости от симптомов и тяжести заболевания.

## АСИТ (аллерген-специфическая иммунотерапия)

Аллерген-специфическая иммунотерапия является одним из важнейших методов лечения аллергических заболеваний. Этот метод направлен не только на устранение симптомов, но и на лечение основной причины аллергии.

Во время проведения АСИТ пациенту регулярно вводятся небольшие дозы аллергена. В результате иммунная система постепенно формирует толерантность к этому аллергену.

Этот метод особенно эффективен при следующих заболеваниях:

- сезонный аллергический ринит

- поллиноз
- аллергическая бронхиальная астма

АСИТ обеспечивает долгосрочный эффект и у многих пациентов приводит к значительному уменьшению симптомов.

**Ошибки пациентов при самолечении**

На практике пациенты часто принимают лекарственные препараты без назначения врача. Это может снижать эффективность лечения.

Наиболее распространённые ошибки:

- неправильный выбор антигистаминных препаратов
- неправильное использование назальных спреев

- отказ от гормональных препаратов из-за необоснованных страхов

- лечение только симптомов без выявления причины аллергии

В результате заболевание может затягиваться или переходить в более тяжёлую форму. Поэтому пациентам важно пройти обследование у аллерголога и получить индивидуальный план лечения.

**Важная роль фармацевтов**

Фармацевты играют важную роль в раннем выявлении аллергических заболеваний, поскольку многие пациенты сначала обращаются именно в аптеку.

Если у пациента наблюдаются:

- частая заложенность носа
- чихание

- зуд в глазах
- сезонные симптомы

фармацевт должен рекомендовать обратиться к аллергологу. Это помогает своевременно выявить заболевание и предотвратить осложнения.

**Рекомендации для врачей и фармацевтов**

В период обострения сезонной аллергии для эффективного ведения пациентов необходим комплексный подход.

Важны следующие рекомендации:

- минимизация контакта с аллергенами
- начало лечения до начала сезона аллергии
- объяснение пациентам правильного применения лекар-

ственных средств

- проведение аллергологического обследования при необходимости.

Также крайне важно обеспечивать пациентов достоверной информацией об аллергии. Это улучшает приверженность лечению и облегчает контроль заболевания.

Рост распространённости аллергических заболеваний становится одной из серьёзных проблем для медицинских специалистов. Самолечение пациентов часто не приводит к ожидаемым результатам. Поэтому сотрудничество врачей и фармацевтов, правильная маршрутизация пациентов и их информирование об аллергии имеют большое значение.

**Левоцетиризин 5 мг**  
**АЛЬЦЕТРО**  
 Противоаллергическое средство

**СОВРЕМЕННОЕ ЛЕЧЕНИЕ АЛЛЕРГИИ!**

- Действует в течение 12 минут**
- Сохраняет эффект до 24 часов**
- Не вызывает сонливости**
- Против всех видов аллергии**



## ПОЛЕЗНО ДЛЯ ФАРМАЦЕВТА

# Аптечные инструменты — проверенные приёмы для провизоров

Современная аптечная практика давно вышла за рамки простого отпуска препаратов по запросу. Сегодня фармацевт – это специалист, к которому пациент обращается за консультацией и разъяснениями. Повысить результативность общения, снизить риски самолечения и обеспечить качество фармацевтической помощи помогают краткие, структурированные приёмы, представленные в этой рубрике.

Озода Пулатова

## «Три вопроса фармацевта»



Этот инструмент помогает минимизировать риск неверной рекомендации и персонализировать выбор препарата. Основан на трёх ключевых вопросах:

- Кому? Определить возраст пациента, наличие хронических заболеваний, беременность, возможные аллергические реакции.
- Что беспокоит? Уточнить основные симптомы, их выраженность и продолжительность.
- Что уже применялось? Выяснить, какие лекарственные средства или БАДы принимались ранее.

В результате формируется целостное понимание ситуации до предложения конкретного препарата.

## Модель AIDA в аптеке



Классическая коммуникационная формула, описывающая путь от первичного контакта до осознанного выбора препарата. Она помогает выстроить логичный и доверительный диалог:

Attention (внимание) — установить зрительный контакт и приветствовать посетителя.

Interest (интерес) — задать уточняющие вопросы о симптомах.

Desire (желание) — кратко объяснить, какую пользу принесёт препарат в данном случае.

Action (действие) — дать чёткую рекомендацию по применению и оформить покупку.

Так посетитель точно узнаёт, почему средство подходит именно ему и как правильно его использовать.

## Правило 20 секунд



Краткое, но ёмкое объяснение препарата в течение 20 секунд повышает приверженность пациента к терапии. Специалист должен ответить на три вопроса:

- что делает препарат;
- как его принимать;
- когда ожидать эффект.

Важно использовать простые и понятные формулировки, избегая профессиональной терминологии.

## Формула эмпатии



Подход, направленный на снижение тревожности клиента, особенно в ситуациях, связанных с деликатными жалобами или страхом серьёзного заболевания. Необходимо признать проблему пациента, дать понятные рекомендации, объяснить ожидаемый эффект и схему применения.

В результате посетитель чувствует поддержку и контроль над ситуацией.

## «Красные флаги»



Система признаков, указывающих на необходимость направления пациента к врачу и предотвращающая опасное самолечение. К ним относятся:

- высокая температура;
- резкая или нарастающая боль;
- ухудшение общего состояния;
- возраст до трёх лет;
- беременность.

## Мягкое дополнение



Метод усиления эффективности терапии за счёт предложения сопутствующих средств. Если посетитель пришёл с запросом одного препарата, при необходимости можно предложить помогающее средство как часть схемы лечения. Например, при покупке антибиотиков можно рекомендовать пробиотики для поддержки микрофлоры и ЖКТ.

Главная цель – не продажа, а реальная польза для пациента.

## Пациенту всегда предлагаются три позиции:



- базовый вариант;
- оптимальный по соотношению цены и качества;
- премиальный.

Краткое объяснение различий упрощает выбор и повышает доверие к рекомендациям специалиста.

## Алгоритм ОТС-рекомендации



Инструмент для выстраивания безопасной и последовательной консультации по безрецептурным препаратам:

Симптом → уточнение рисков → подбор средства → объяснение дозировки → предупреждение о возможных побочных эффектах.

Так формируется единый стандарт работы и повышается качество ОТС-рекомендаций.

## Правило трёх вариантов



Провизор является вторым специалистом после врача, к которому обращаются пациенты для получения рекомендаций. Важно не только выдать подходящий препарат, но и уметь предоставлять выбор клиенту.

## Мини-дневник фармацевта



Простой способ развития профессионального мышления. Ежедневные записи могут включать:

- сложный вопрос, вызвавший затруднение;
- препарат с растущим спросом для дополнительного изучения;
- эффективные приёмы общения с клиентами.

Это помогает систематизировать знания без перегрузки.

## Препарат недели



Регулярное изучение одного препарата в неделю: его показаний, противопоказаний, аналогов и взаимодействий. Такой подход повышает уверенность в рекомендациях и снижает риск ошибок при консультировании.

# Мировые Фарм Новости

## ОАЭ УЖЕСТОЧАЕТ КОНТРОЛЬ БЕЗОПАСНОСТИ ЛЕКАРСТВ

Emirates Drug Establishment (EDE) запустила национальную программу по усилению инспекций в сфере фармаконадзора с целью повышения безопасности лекарственных средств и защиты пациентов.

Инициатива была представлена на специализированном семинаре в Дубае и направлена на подготовку национальных специалистов для оценки систем фармаконадзора в фармацевтических компаниях, а также на формирование проактивной регуляторной модели с акцентом на раннее выявление рисков и аналитический подход.

Первый этап программы реализован совместно с Sanofi и стал первым проектом такого формата между регулятором и фармсектором. Двухдневное обучение охватило полный цикл инспекций — от планирования проверок и анализа документации до подготовки отчетов и корректирующих мероприятий.

Генеральный директор EDE доктор Фатима Аль Кааби отметила, что программа является частью стратегии по созданию интегрированной системы регулирования, ориентированной на безопасность пациентов, научно обоснованные решения и развитие национальных компетенций. В дальнейшем регулятор планирует расширить инициативу за счёт цифровых инструментов и обновления национальных стандартов фармаконадзора.

## АМЕРИКАНСКИЕ ФАРМГИГАНТЫ ПОДНИМАЮТ СТАВКИ В ЕВРОПЕ

Крупные фармацевтические компании США усиливают давление на Европу, требуя повышения цен на препараты, и в отдельных случаях угрожают задержкой или приостановкой поставок новых лекарств.

Генеральный директор Pfizer Альберт Бурла заявил, что соглашение с администрацией Дональда Трампа о снижении цен на препараты в США вынуждает компанию компенсировать потери за счёт увеличения цен за рубежом. «Если снизим цену в США до уровня Франции, нам придётся остановить поставки во Францию», — отметил он.

В прошлом году ряд фармкомпаний, включая Bristol Myers Squibb, уже угрожали приостановкой запуска новых препаратов в Европе, если цены не будут повышены. Сейчас после заключения соглашений с США компании начинают оказывать аналогичное давление на европейские страны, чтобы компенсировать потери доходов.

Аналитики прогнозируют, что давление со стороны американских производителей может привести к замедлению запуска новых препаратов в Европе, как это уже наблюдалось в случае с рядом препаратов, поступающих на рынок ЕС примерно на год позже, чем в США.

### Источники

1. ОАЭ усиливают контроль над поставками лекарств в борьбе с монополиями на фармрынке - BRICS Competition
2. Financial Times: цены на лекарства в ЕС должны быть на уровне США

**Главный редактор:**  
Доронкина Екатерина

**Шеф-редактор:**  
Марьям Суюнова  
Озода Пулатова

**Редакционная коллегия:**  
Марьям Суюнова  
Озода Пулатова  
Камилла Мусаева  
Камила Рахманова  
Сардор Султаниязов  
Ильвина Юсуф-Амет

**Арт-директор:**  
Казанцев Владимир

**Дизайнер макетов:**  
Якубов Рашид

**Дизайнер верстки:**  
Мирсаидов Мохир

**Отдел подписки  
и распространения:**  
Тел.: +99897 150 87 04  
pharmazetaneews@gmail.com

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

Выпуск №1  
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.

# РИНОКСИЛ®

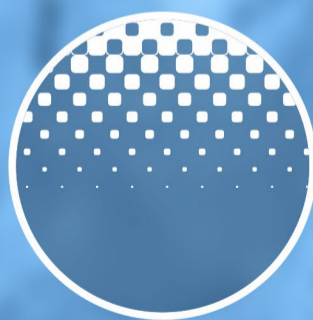
Ключ от заложенности носа!



12 часов  
действия



С ментолом



Равномерное  
распыление



С экстрактом  
эвкалипта

