

Продажи ЛС за 2024 год
(в стоимости)

\$1,67 млрд

Продажи ЛС за 2024 год
(в натуральном выражении)

764,3 млн

Средняя цена за
упаковку

\$1,9

Апрель

PHARMAZETA

NIKA PHARM ▶

Фармацевтический вестник

СПРАШИВАЙТЕ
СЛЕДУЮЩИЕ
НОМЕРА
У МЕДИЦИНСКИХ
ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
КОМПАНИИ
ООО «ASKLEPIY
GROUP»

Апрель 2025 г.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ФАРМРЫНКЕ УЗБЕКИСТАНА: НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ И КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ (СТР. 2-4) ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК УЗБЕКИСТАНА, 2024Г (СТР. 6-8) КАК ДАТЬ ГРАМОТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ ПРИ ПРОСТУДЕ И НЕ ОШИБИТЬСЯ (СТР. 10-11) ГОЛОВНАЯ БОЛЬ И ПОЧЕМУ ОНА ВОЗНИКАЕТ (СТР. 12-13) АЛЛЕРГИЯ УЖЕ ЗДЕСЬ: КАК ПОМОЧЬ ПАЦИЕНТАМ ПЕРЕЖИТЬ СЕЗОН БЕЗ СЛЁЗ И ЗУДА (СТР. 14) ИНГИБИТОРЫ ПРОТОННОЙ ПОМПЫ: ВСЕ, ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ О ЛЕЧЕНИИ ИЗЖОГИ (СТР. 15-16) СИНДРОМ РАЗДРАЖЕННОГО КИШЕЧНИКА. ПОДРОБНО О ДЕЛИКАТНОЙ ПРОБЛЕМЕ (СТР. 17) ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОЕ ЛЕЧЕНИЕ ПАЦИЕНТОВ С ИБС (СТР. 18-19) КУРСНАУВЕРЕННОСТЬ (СТР. 20-21) ЗУМЕРЫ ВАПТЕЧНОЙ СРЕДЕ: ДРАЙВЕРЫ ИННОВАЦИЙ ИЛИ ТРУДНОСТИ ДЛЯ КОЛЛЕКТИВА? (СТР. 22)

Импортозамещение В ФАРМРЫНКЕ УЗБЕКИСТАНА:

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ
И КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ



ИНТЕРВЬЮ

Импортозамещение в фармрынке Узбекистана: новые горизонты и ключевые тенденции

В последние годы фармацевтическая отрасль Узбекистана переживает период динамичного развития. Вопросы импортозамещения и локализации производства приобрели стратегическое значение. Государственные программы, направленные на поддержку отечественных производителей, инвестиции в современные технологии и ужесточение требований к качеству лекарственных средств формируют новые реалии фармрынка. Какова реальная ситуация на фармрынке сегодня? Какие возможности открывает политика импортозамещения? Как адаптироваться к текущим изменениям и успешно конкурировать в новых условиях? Об этом и многом другом рассказал Анвар Толибов, CEO ASKLEPIY Group.

Екатерина Доронкина



Как вы оцениваете текущее состояние фармацевтического рынка Узбекистана в контексте импортозамещения?

Фармацевтический рынок Узбекистана демонстрирует динамичное развитие в рамках программы импортозамещения. Государственная поддержка, инвестиции в отрасль и расширение ассортимента локальных

производителей создают благоприятные условия для роста. Однако фактические темпы импортозамещения пока отстают от заявленных планов.

Среди ключевых проблем, с которыми сталкиваются отечественные фармпроизводители, можно выделить несколько аспектов:

- Сложные бюрократические барьеры и регуляторные процедуры. Даже при соблю-

дении европейских стандартов GMP процесс регистрации и сертификации препаратов занимает достаточно много времени.

- Непрозрачность системы государственных закупок. Отсутствие четких и предсказуемых механизмов усложняет долгосрочное планирование и привлечение инвестиций.

- Ограниченный доступ к современным технологиям. Это

снижает качество и конкурентоспособность локальной продукции на внутреннем и международном рынках.

- Трудности с финансированием. Высокие банковские ставки и недостаток механизмов привлечения инвестиций препятствуют развитию отрасли.

Для эффективного преодоления этих вызовов необходимо предпринять ряд шагов:

- Оптимизация регуляторных процессов. Важно внедрить более ускоренные процедуры регистрации, что простимулирует производителей стремиться к переходу на европейский стандарт GMP и использование более высоких технологий.

- Реформа системы государственных закупок. Прозрачные и стабильные условия позволят компаниям планировать долгосрочное развитие и привлекать инвестиции, зная, что спрос на их продукцию будет устойчивым.

- Поддержка технологической модернизации. Обеспечение более лояльных условий для инвестиций в инновации поможет локальным компаниям конкурировать не только на национальном, но и на международном уровне.

- Создание благоприятного инвестиционного климата. Разработка эффективных механизмов привлечения финансирования в отрасль обеспечит устойчивый рост фармацевтического сектора Узбекистана.

Импортозамещение – это стратегический приоритет для Узбекистана, но для его успешной реализации необходимы скоординированные усилия со стороны государства, бизнеса и инвестиционного сообщества.

Насколько сегодня фармацевтический рынок страны зависит от импорта? В каких сегментах зависимость наиболее сильная?

Фармацевтический рынок Узбекистана по-прежнему практически полностью зависит от импорта. Локальные производители используют импортное сырье в той или иной степени: такие компоненты, как упаковка, блистеры и другие вспомогательные материалы, также закупаются за рубежом. При этом зависимость усиливается с увеличением технологической сложности производства и сложности молекулы препарата, что требует применения высокотехнологичных решений и специализированных импортных материалов. Такая ситуация значительно повышает себестоимость продукции и зачастую

делает локальное производство неконкурентоспособным для удовлетворения потребностей внутреннего рынка.



Какую роль играет ASKLEPIY Group в развитии локального фарм производства в Узбекистане?

ASKLEPIY Group занимает лидирующую позицию в развитии локального фармацевтического производства в Узбекистане. По итогам 2024 года, согласно данным IQVIA, компания NIKA PHARM с долей рынка 19% возглавила список локальных производителей. Мы активно инвестируем в модернизацию производственных мощностей, внедряем передовые технологии и строго соблюдаем стандарты качества.

К ПРИМЕРУ, NIKA PHARM – ОДНА ИЗ ДВУХ ЛОКАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В СТРАНЕ, ПОЛУЧИВШИХ СЕРТИФИКАТ СООТВЕТСТВИЯ ЕВРОПЕЙСКОМУ СТАНДАРТУ EU GMP, ЧТО ПОДЧЕРКИВАЕТ ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ КАЧЕСТВА.

Кроме того, ASKLEPIY Group играет ключевую роль в формировании благоприятной регуляторной среды, активно взаимодействуя с государственными структурами, а также поддерживает образовательные инициативы для повышения квалификации специалистов. Эти меры не только ускоряют процессы импортозамещения, но и задают пример для других отечественных производителей, способствуя развитию инноваций и повышению конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешнем рынках.



Какие ключевые проекты по импортозамещению реализует или поддерживает ASKLEPIY Group?

На данный момент в ASKLEPIY Group ключевую роль по импортозамещению осуществляет отечественный производитель NIKA PHARM. Стоит отметить, это единственный локальный производитель в стране, деятельность которого полностью соответствует международному стандарту EU GMP. Также немаловажным является факт лидерства NIKA PHARM среди локальных производителей с долей рынка 19%.



С какими проблемами Вы сталкивались в процессе локализации? Как компания преодолевает эти трудности?

Одной из главных слож-

ностей, с которыми сталкивается NIKA PHARM, является длительный процесс регистрации и перерегистрации лекарственных средств. Даже при строгом соблюдении международных стандартов и наличии всех необходимых документов, процесс согласования с регуляторными органами может занимать продолжительное время. Это замедляет вывод новых продуктов на рынок и усложняет стратегическое планирование.

Мы находимся в постоянном диалоге с Фармацевтическим агентством, чтобы ускорить и оптимизировать эти процессы. Мы уверены, что совместными усилиями бизнеса и государства удастся создать более благоприятные условия для локального фарм производства, обеспечив быстрый доступ пациентов к качественным и доступным лекарственным препаратам.



Какие трудности возникают при локализации производства лекарств в Узбекистане?

Локализация фармацевтического производства в Узбекистане сопряжена с рядом факторов. Основные я уже озвучил выше, к ним могу добавить лишь недостаток квалифицированных кадров. Дефицит специалистов и узкопрофильных экспертов в области фармацевтического производства создает дополнительные сложности при внедрении передовых технологий и развитии новых направлений.

Для преодоления данного препятствия также необходим комплексный подход, включающий государственную поддержку, развитие образовательных программ и активное сотрудничество с международными партнерами.



Как обстоит ситуация с доступностью сырья и субстанций для производства лекарств? Насколько страна зависима от импорта компонентов?

Практически 100% сырья импортируется в Узбекистан. Исключением является производство БАДов, где есть возможность использовать локальное сырье.

Вопрос сырья является стратегическим вопросом для Узбекистана с точки зрения безопасного обеспечения населения жизненно важными препаратами по полному производственному циклу.



Насколько высока конкуренция с ино-

ИНТЕРВЬЮ

странными производителями, и как это влияет на развитие отечественной фарм промышленности?

Как правило, иностранные производители имеют многолетний опыт в продажах и маркетинге своих продуктов, не испытывают ограничений в бюджете на старте и, безусловно, конкурировать с ними сложнее. Большинство локальных производителей находят возможность начать производство продуктов, но не в состоянии обеспечить необходимую информационную поддержку и продвижение.

Также, импортные производители, которые могут регистрировать препараты по признаку, получают стимулирование к более быстрому и дешевому выходу на рынок. Это приводит к тому, что у локального производителя процесс вывода нового продукта занимает около 3-х лет, при этом для ряда импортных производителей этот процесс занимает чуть более года.



Какие проблемы с сертификацией и стандартами качества существуют при производстве локальных лекарственных средств?

Процесс сертификации лекарственных средств в Узбекистане сталкивается с рядом сложностей. Первое, это запрос рабочих стандартов USP, даже если они не используются заводом при производстве, что создает дополнительные бюрократические трудности. Сложности в получении информации о статусе процессов, невозможность задать уточняющие вопросы из-за запрета на персональные встречи. Также, одна из проблем, это отсутствие взаимозаменяемости экспертов. Если специалист уходит в отпуск или на больничный, процесс сертификации может полностью остановиться на несколько недель. Жесткие сроки исправления замечаний также отражаются при производстве ЛС. На устранение недостатков выделяется 40 дней, после чего, в случае отсутствия ответа, регистрация или перерегистрация препарата аннулируется. Это особенно критично для сложных препаратов, требующих длительной доработки. А также, отсутствие возврата средств за регистрацию в случае отказа. Производители несут финансовые потери даже в ситуациях, когда замечания можно было бы исправить в более гибкие сроки.



Какие финансовые механизмы и инвестиционные инструменты могут способ-

ствовать развитию фарм производства в стране?

В развитии фарм производства могут способствовать несколько финансовых и инвестиционных инструментов, таких как государственные субсидии, банковские услуги и привлечение иностранных инвестиций. К примеру:

Государственные субсидии – льготные кредиты, налоговые льготы и программы поддержки локальных производителей.

Банковские услуги – долгосрочные кредиты, лизинг, факторинг, аккредитивы и другие инструменты.

Привлечение иностранных инвестиций – прямое финансирование от международных финансовых организаций, стратегические партнерства с международными фармацевтическими компаниями.



Какую роль играют льготные кредиты, налоговые послабления и иные государственные стимулы для локальных производителей?

Льготные кредиты, налоговые послабления и госстимулы снижают финансовую нагрузку на локальных производителей, помогая им развиваться. Доступные кредиты финансируют расширение и модернизацию, налоговые льготы уменьшают затраты, а субсидии и господдержка стимулируют инновации и обеспечивают стабильный спрос. Это безусловно укрепляет локальное производство и снижает зависимость от импорта.



Какую роль играют инновации, научные разработки и внедрение новых технологий в развитии отечественной фарм индустрии?

Инновации и технологические разработки являются ключевыми драйверами роста фармацевтической отрасли в любой стране. Они позволяют локализовать производство препаратов с высокой добавленной стоимостью, заменяя импортные аналоги без потери качества, автоматизировать производственные процессы, снижая затраты и повышая контроль качества. Соответствовать мировым стандартам, что облегчает экспорт продукции. К тому же, они позволяют развивать отечественные научные исследования, создавая альтернативу импортным технологиям. Внедрение передовых технологий и инноваций не только повышает конкурентоспособность локального производства, но и способствует устойчивому развитию

фармацевтического сектора в целом.



Каким вы видите фармрынок Узбекистана через 5-10 лет? Какие направления будут приоритетными?

ЧЕРЕЗ 5-10 ЛЕТ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК УЗБЕКИСТАНА ОДНОЗНАЧНО СТАНЕТ БОЛЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМ, С АКЦЕНТОМ НА ЛОКАЛИЗАЦИЮ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ.

Основные приоритетные направления развития: инвестиции в локальное производство, привлечение международных технологий, модернизация мощностей, развитие образовательных программ для специалистов, усиление сотрудничества с зарубежными партнерами и внедрение цифровых технологий в управление производством и дистрибуцией. Эти меры позволят снизить зависимость от импорта и повысить конкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке.



Какие долгосрочные стратегические цели ставит перед собой ASKLEPIY Group в контексте импортозамещения и локализации?

Одна из основных задач ASKLEPIY Group стать лидером не только в Узбекистане, но и в Центральной Азии.

ASKLEPIY GROUP ОСОЗНАЕТ ВАЖНОСТЬ ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И СТРЕМИТСЯ РАСШИРИТЬ СВОЙ АССОРТИМЕНТ В НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫХ НАСЕЛЕНИЕМ КАТЕГОРИЯХ ПРЕПАРАТОВ.

Также, одна из приоритетных и стратегически важных задач – формирование брендов, которые могут успешно противостоять мировым гигантам и завоевывать свою долю на рынке за счет высокого качества, соответствия международным стандартам и доступности к приобретению в любом уголке нашей республике и за ее пределами.

МЫ СОЗДАЁМ БУДУЩЕЕ. ЧЕСТНО. ВМЕСТЕ.

ФИТОЧАЙ АНТИОКСИДАНТНЫЙ

Защита клеток
от старения



Снижение
токсинов и шлаков



Поддержка
при нагрузках



Профилактика
новообразований



НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМ СРЕДСТВОМ



ИНСТРУКЦИЯ
ПО ПРИМЕНЕНИЮ

АНАЛИТИКА ФАРМРЫНКА

Фармацевтический рынок Узбекистана, 2024г

Фармацевтический рынок Узбекистана в 2024 году продемонстрировал устойчивость и способность к адаптации в условиях сложной экономической среды. Рост в денежном выражении на 2,1% и увеличение доли более дорогих препаратов свидетельствуют о повышении покупательной способности и доверии к качественным лекарственным средствам. Локальные производители продолжают укреплять свои позиции благодаря государственной поддержке, а международные бренды сохраняют высокую конкурентоспособность. Эти позитивные изменения открывают новые возможности для развития рынка и улучшения доступности современных препаратов для населения. В статье мы подробно рассмотрим ключевые достижения, тенденции и перспективы отрасли.

Алексей Ковалевич

Объём фармацевтического рынка Узбекистана

На графиках представлена динамика объёма рынка Узбекистана за 2024 год в млн долларов США (график 1) и в упаковках (график 2).



График 1

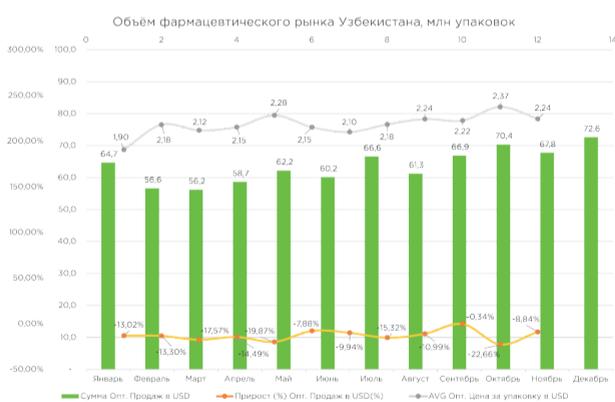


График 2

По данным ежемесячного розничного аудита фармацевтического рынка IQVIA, объём рынка в 2024 году достиг 1,67 млрд USD в оптовых ценах, при этом общий объём продаж составил 764,3 млн упаковок. В сравнении с 2023 годом рыночная ёмкость выросла на 2,8%, тогда как объём продаж в упаковках снизился на 13%.

Средняя стоимость одной упаковки лекарственного препарата в 2024 году увеличилась на 21,5% по сравнению с предыдущим годом, достигнув 2,24 USD. Этот рост отражает продолжающееся перераспределение спроса в сторону более дорогих и инновационных препаратов, а

также влияние макроэкономических факторов на фармацевтический рынок.

Структура рынка Узбекистана

1. Структура потребления лекарственных препаратов из разных ценовых категорий

Динамика потребления лекарственных препаратов (в упаковках) из разных ценовых категорий отражена на графике 3.



График 3

Данные графика свидетельствуют о том, что структура рынка ЛП изменилась в пользу препаратов дороже 1 доллара США. При этом препараты сохраняют большую часть продаж – 56,2% доля рынка в упаковках со средней ценой 0,40 USD за упаковку.

Вторая по доле рынка в упаковках группа «от 1 до 5 USD» в 2024 году увеличилась до 32,8%. Средневзвешенная стоимость лекарственных препаратов данной группы составила 2,59 USD/уп.

Можно отметить, что ежемесячный прирост цены от -1% до +1%, в пределах погрешности. Следовательно, средняя цена по всем категориям стабилизировалась и держится на одном уровне.

2. Соотношение импортных и локальных лекарственных препаратов

Соотношение объёмов аптечных продаж импортных и локальных препаратов представлено на графике 4.

В 2024 году распределение



График 4

продаж по степени локализации изменилось относительно аналогичного периода прошлого года в пользу препаратов, производство которых осуществляется в Узбекистане и составляет 12% в денежном выражении и 40% в упаковках. Рост в целом незначительный и не соответствует ожиданиям на уровне Министерства здравоохранения, но можно ожидать, что в 2025 году будут предприняты ряд мер, направленные на увеличение доли локальных производителей.

3. Соотношение ЛП рецептурного и безрецептурного отпуска

На графике 5 отражено соотношение объёмов аптечных продаж ЛП рецептурного и безрецептурного отпуска в Узбекистане.



График 5

В денежном эквиваленте наибольшую долю занимают препараты рецептурного отпуска – 68% без значительного изменения доли рынка. Что касается натурального объёма потребления, то распределение долей между лекарствами в зависимости от типа отпуска изменилось в пользу Rx-препаратов – на 3,6% увеличилась доля в упаковках, в итоге они заняли 64% рынка, а OTC-средства – 36%.

4. Структура продаж ЛС по АТС-группам

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I уровня в Узбекистане в 2024 году представлено в таблице 1.

За анализируемый период расстановка АТС-групп в рейтинге изменилась незначительно как в упаковках, так и в денежном выражении. По итогам 2024 максимальная доля (16,3%) в стоимостном объеме коммерческого рынка ЛП традиционно принадлежит препаратам АТС-группы А – «ПИЩЕВАРИТЕЛЬНЫЙ ТРАКТ И ОБМЕН ВЕЩЕСТВ». По сравнению с аналогичным периодом прошлого года доля данной группы в общем объеме рынка уменьшилась на 0,4% при снижении объема продаж на 0,7%.

Лидерами группы [А] стали: «Энтерожермина» и «Магне В6».

Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

По итогам прошедшего года аптеки реализовали лекарственные препараты производства 11 085 фармацевтических корпораций, что на 538 компаний меньше по сравнению с прошлым годом. При этом 80% продаж в USD осуществляются 97 корпорациями (1% от общего количества).

ТОП-10 компаний по стоимостному объему продаж представлен в таблице 2.

Лидирующую позицию на рынке сохраняет компания KRKA, продемонстрировавшая прирост в 18,3% в денежном выражении. Основной вклад в этот рост внесли препараты из категорий сердечно-сосудистой системы (АТХ1 - С) и пищеварительного тракта и обмена веществ (АТХ1 - А).

В десятку наиболее востребованных молекул компании входят:

- бензидаминцетилпиридина хлорид («Септолете»), амлодипин-периндоприл («Амлесса»), валсартанамлодипин («Валодип»), пантопразол («Нольпаза»), лозартан («Лориста»), амлодипинпериндоприлиндапамид («Амлесса»), розувастатин («Роксера»), лозартанамлодипин («Лортенза»), клопидогрел («Зилт») и амоксициллин.

На втором месте находится компания World Medicine, продемонстрировавшая отрицательную динамику (-8,0%). Среди наиболее продаваемых препаратов компании – «Ферсинол» (препараты железа и их комбинации), «Неладекс» (полимиксин Б-неомицин-дексаметазон и дексаметазон-неомицин-фенилэфрин-полимиксин Б), а также «Мускомед» (тиоколхикозид).

Тройку лидеров замыкает компания MENARINI с приростом в 13,0%. Ключевые продукты компании включают «Нимесил» (нимесулид), «Небилет» (небиволол) и Бромгексин Берлин-Хеми (бромгексин).

Изменение ТОП производителей в 2024 по сравнению с 2023 годом представлено в таблице 3.

ТОП 20 производителей 2024 года

№	Corporation	2024			2023	
		Сумма Опт. Продаж в USD	Рейтинг Опт. Продаж в USD	Изменение рейтинга Опт. Продаж в USD	Сумма Опт. Продаж в USD	Рейтинг Опт. Продаж в USD
	Общий рынок:	1 667 081 438			1 623 701 555	
	Итого:	1 667 081 438			1 623 701 555	
1	KRKA	67 266 607	1	+1	56 863 954	2
2	WORLD MEDICINE	60 507 010	2	-1	65 767 938	1
3	MENARINI	48 527 874	3	+1	42 937 510	4
4	SANOFI	46 395 839	4	-1	46 945 831	3
5	FARMAK KIEV	44 599 867	5	-	39 818 174	5
6	GEDEON RICHTER	41 711 612	6	+9	28 133 292	15
7	NIKA-PHARM	38 499 461	7	-	37 154 445	7
8	RADIKS NPP	38 000 954	8	+5	30 709 231	13
9	ABBOTT	36 928 193	9	-	35 147 411	9
10	ARTERIUM	35 768 103	10	+7	24 886 826	17
11	JURABEK LAB	35 737 091	11	-1	34 955 041	10
12	GM PHARMACEUTICALS	35 298 401	12	-6	37 766 407	6
13	NOBEL ILAC SAN TUR	32 328 705	13	-5	35 553 935	8
14	YURIA-FARM	30 510 176	14	-3	32 911 943	11
15	STADA	29 639 717	15	+3	22 694 970	18
16	SANDOZ	28 325 843	16	-2	30 217 054	14
17	POLPHARMA SA	27 387 422	17	-1	26 883 522	16
18	KUSUM HEALTHCARE	25 026 769	18	+1	22 191 756	19
19	BAYER HEALTHCARE	21 034 936	19	+1	21 545 834	20
20	DENTAFILL PLYUS	19 718 145	20	+2	18 063 198	22

Таблица 3

	млн Упаковки				млн USD			
	2024	Рост, ул	MS, %, упаковки	Рост MS, %, упаковки	2024	Рост, USD	MS, %, USD	Рост MS, %, USD
А - ПИЩЕВАРИТЕЛЬНЫЙ ТРАКТ И ОБМЕН ВЕЩЕСТВ	21,48	-2,4%	2,8%	0,3%	52,70	1,1%	3,2%	-0,1%
В - ПРЕПАРАТЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КРОВЬ И ОРГАНЫ КРОВЕТВОРЕНИЯ	99,01	-17,4%	13,0%	-0,7%	271,78	0,2%	16,3%	-0,4%
С - СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТАЯ СИСТЕМА	143,73	15,3%	18,8%	4,6%	214,45	-1,4%	12,9%	-0,5%
С - СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТАЯ СИСТЕМА	35,00	-7,5%	4,6%	0,3%	161,77	11,1%	9,7%	0,7%
D - ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ КОЖИ	76,20	-16,6%	10,0%	-0,4%	47,58	4,0%	2,9%	0,0%
G - МОЧЕПОЛОВАЯ СИСТЕМА И ПОЛОВЫЕ ГОРМОНЫ	16,55	-6,3%	2,2%	0,2%	79,34	8,6%	4,8%	0,3%
H - ГОРМОНАЛЬНЫЕ ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ СИСТЕМНОГО НАЗНАЧЕНИЯ (ИСКЛЮЧАЯ ПОЛОВЫЕ ГОРМОНЫ И ИНСУЛИНЫ)	8,28	-3,7%	1,1%	0,1%	19,80	-7,7%	1,2%	-0,1%
J - ПРОТИВОМИКРОБНЫЕ ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ СИСТЕМНОГО НАЗНАЧЕНИЯ	131,94	-23,4%	17,3%	-2,3%	224,87	7,4%	13,5%	0,6%
L - ПРОТИВООПУХОЛЕВЫЕ И ИММУНОМОДУЛИРУЮЩИЕ ПРЕПАРАТЫ	10,10	-3,5%	1,3%	0,1%	69,67	-4,4%	4,2%	-0,3%
M - КОСТНО-МЫШЕЧНАЯ СИСТЕМА	46,38	2,3%	6,1%	0,9%	163,76	-5,4%	9,8%	-0,8%
N - НЕРВНАЯ СИСТЕМА	79,29	-35,8%	10,4%	-3,7%	158,71	0,2%	9,5%	-0,2%
P - ПРОТИВОПАЗИТАРНЫЕ ПРЕПАРАТЫ, ИНСЕКТИЦИДЫ И РЕПЕЛЛЕНТЫ	3,90	-13,1%	0,5%	0,0%	5,69	0,3%	0,3%	0,0%
R - РЕСПИРАТОРНАЯ СИСТЕМА	79,28	-9,1%	10,4%	0,5%	152,88	9,2%	9,2%	0,5%
S - ОРГАНЫ ЧУВСТВ	10,95	0,6%	1,4%	0,2%	27,54	27,3%	1,7%	0,3%
V - ПРОЧИЕ ПРЕПАРАТЫ	2,23	-19,8%	0,3%	0,0%	17,92	10,4%	1,1%	0,1%
Общий итог	764,32	-13,0%	100,0%		1 668,45	2,8%	100,0%	

Таблица 1

ТОП-10 КОМПАНИЙ СОСТАВЛЯЕТ 27,2% ОТ ОБЩЕГО РЫНКА, ЧТО НА 1,5% БОЛЬШЕ АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ПРОШЛОГО ГОДА.

	USD				Прирост, %
	2 023	2 023	2 024	20 243	
1 KRKA	56 863 954	3,50%	67 266 607	4,03%	18,3%
2 WORLD MEDICINE	65 767 938	4,05%	60 507 010	3,63%	-8,0%
3 MENARINI	42 937 510	2,64%	48 527 874	2,91%	13,0%
4 SANOFI	46 945 831	2,89%	46 395 839	2,78%	-1,2%
5 FARMAK KIEV	39 818 174	2,45%	44 599 867	2,67%	12,0%
6 GEDEON RICHTER	28 133 292	1,73%	41 711 612	2,50%	48,3%
7 NIKA-PHARM	37 154 445	2,29%	38 499 461	2,31%	3,6%
8 RADIKS NPP	30 739 889	1,89%	38 000 954	2,28%	23,6%
9 ABBOTT	35 147 411	2,16%	36 928 193	2,21%	5,1%
10 ARTERIUM	24 886 826	1,53%	35 768 103	2,14%	43,7%
ИТОГО ТОП 10	408 395 271	25,2%	458 205 521	27,5%	12,2%
Общий итог	1 623 732 214	100,00%	1 668 453 008	100,00%	2,75%

Таблица 2

СРЕДИ ДЕСЯТИ КРУПНЕЙШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ ПРИСУТСТВУЮТ ТРИ ЛОКАЛЬНЫХ КОМПАНИИ, ЗАНИМАЮЩИЕ 7-8 МЕСТА: NIKA PHARM И RADIKS.

Компания JURABEK LAB по итогам 2024 года находится на 11-м месте.

Лидеры среди локальных производителей лекарственных препаратов

54% продаж среди локальных производителей обеспечивают три ведущие компании: **NIKA PHARM** (+3,6%), **JURABEK LAB** (+2,2%) и **RADIKS** (+23,6%).

Совокупная доля десяти крупнейших локальных производителей составляет 83,6% от всего сегмента локального рынка, что на 8,1% больше по сравнению с предыдущим годом. Однако общий вклад локальных производителей в структуру рынка остается практически неизменным, увеличившись лишь на 0,2% до 12,4%, что значительно ниже прогнозируемых показателей.

№	Названия строк	USD		Прирост, %		
		2023	MS 2023			
1	NIKA-PHARM	37 154 445	18,81%	38 499 461	18,61%	3,6%
2	RADIKS NPP	30 739 889	15,56%	38 000 954	18,37%	23,6%
3	JURABEK LAB	34 955 041	17,70%	35 737 091	17,28%	2,2%
4	DENTAFILL PLYUS	18 063 198	9,15%	19 718 145	9,53%	9,2%
5	RIVER MED FARM	6 511 378	3,30%	12 900 064	6,24%	98,1%
6	SAMARKAND-ENGL&ECO	5 708 730	2,89%	7 793 568	3,77%	36,5%
7	TEMUR MED FARM	9 059 822	4,59%	6 318 251	3,05%	-30,3%
8	NAVBAHOR SANOAT	3 258 619	1,65%	5 631 664	2,72%	72,8%
9	BAYAN MEDICAL	2 853 560	1,44%	4 358 176	2,11%	52,7%
10	NOVA PHARM	814 623	0,41%	3 994 517	1,93%	390,4%
	ИТОГО ТОП 10	149 119 305	75,5%	172 951 890	83,6%	16,0%
	Общий итог локальных производителей	197 500 744	100,00%	206 849 840	100,00%	4,73%
	Доля локальных производителей	12,2%		12,4%		
	Общий рынок	1 623 732 214	100,00%	1 668 453 008	100,00%	2,75%

Таблица 4

АНАЛИТИКА ФАРМ РЫНКА

№	Corporation	2024			2023	
		Сумма Опт. Продаж в USD	Рейтинг Опт. Продаж в USD	Изменение рейтинга Опт. Продаж в USD	Сумма Опт. Продаж в USD	Рейтинг Опт. Продаж в USD
Общий рынок:		1 667 081 438			1 623 701 555	
Итого:		206 849 840			197 470 086	
1	NIKA-PHARM	38 499 461	1	-	37 154 445	1
2	RADIKS NPP	38 000 954	2	+1	30 709 231	3
3	JURABEK LAB	35 737 091	3	-1	34 955 041	2
4	DENTAFILL PLYUS	19 718 145	4	-	18 063 198	4
5	RIVER MED FARM	12 900 064	5	+1	6 511 378	6
6	SAMARKAND-ENGLAECO	7 793 568	6	+2	5 708 730	8
7	TEMUR MED FARM	6 318 251	7	-2	9 059 822	5
8	NAVBAHOR SANOAT BAYAN MEDICAL	5 631 664	8	+2	3 258 619	10
9	NOVA PHARM	4 358 176	9	+4	2 853 560	13
10	MEBRYMED FARM	3 994 517	10	+17	814 623	27
11	PHARMACOM MEDICINE	2 915 746	12	-3	3 346 130	9
12	ZIYO NUR FARM	2 670 169	13	-1	3 219 693	12
13	ASIA IMMUNOPREP	2 036 012	14	+3	1 671 552	17
14	LEKINTERKAP S LTD	1 524 832	15	-	1 727 210	15
15	MEDFLORA	1 414 258	16	-	1 714 545	16
16	PHARMAXX INT.	1 190 301	17	+3	1 073 104	20
17	ASEPTICA OOO	1 090 282	18	+3	1 048 955	21
18	ZAMONA RANO UZ	890 245	19	+4	990 264	23
19	REMEDY GROUP	828 669	20	+2	993 463	22

Таблица 5

У производителей JURABEK LAB и RADIKS средняя стоимость упаковки 0,55 и 0,44 USD соответственно, у **NIKA PHARM** средняя стоимость упаковки 4,52 USD, что практически в 10 раз выше. Это говорит о том, что **NIKA PHARM** является лидером среди локальных компаний с максимальной средней стоимостью упаковки, что косвенно свидетельствует о наибольшей добавленной стоимости продукции.

В целом, по рынку локальных производителей практически все производители имеют среднюю стоимость упаковки менее 1 USD.

ТОП-5 продуктов JURABEK LAB: «НАТРИЯ ХЛОРИД» -7,4%, «ОРСА» +5,5%, «НОВОКАИН» +10,8%, «ГЛЮКОЗА-ЖУРАБЕК» +11,1%, «ДИМЕДРОЛ» +30,5%.

ТОП-5 продуктов RADIKS: «ИЗОТОНИК» +94,7%, «ГЛЮКОЗА» +134,2%, «АСКОРВИНОВАЯ КИСЛОТА» -2,6%, «ЛЕВОФЛОКСАЦИН» -40,1%, «ЛОРИНГОСЕПТ» -12,3%.

У NIKA PHARM ЛИДЕР ПРОДАЖ «РИНОКСИЛ» С ДОЛЕЙ РЫНКА НА РЕЛЕВАНТНОМ РЫНКЕ 64% В USD И 60% В УПАКОВКАХ. НА ВТОРОМ МЕСТЕ «РИНОМАКС» С ДОЛЕЙ РЫНКА НА РЕЛЕВАНТНОМ РЫНКЕ 18% В USD И 12% В УПАКОВКАХ. НА ТРЕТЬЕМ МЕСТЕ ПРЕПАРАТ «ФОРСИЛ» УВЕРЕННО ЗАБИРАЮЩИЙ ДОЛЮ У НИМЕСИЛА С ПРИРОСТОМ +15% И ДОЛЕЙ РЫНКА 30% В USD И 26% В УПАКОВКАХ.

Интересно отметить, что у **NIKA PHARM** всего 49 зонтичных брендов, которые продавались в 2024 году. У JURABEK LAB и RADIKS 116 и 147 соответственно.

Среди локальных производителей Bayan Medical и Nova Pharm демонстрируют наиболее стремительный рост с измене-

нием рейтинга +4 и +17 соответственно.

Препараты-лидеры продаж

ТОП-20 брендов ЛП по объёму аптечных продаж в Узбекистане за 2024 год представлены в таблице 6.

№	Зонтичный бренд	2024			2023	
		Сумма Опт. Продаж в USD	Рейтинг Опт. Продаж в USD	Изменение рейтинга Опт. Продаж в USD	Сумма Опт. Продаж в USD	Рейтинг Опт. Продаж в USD
Общий рынок:		1 667 081 438			1 623 701 555	
1	НАТРИЯ ХЛОРИД	27 836 343	1	+1	20 980 673	2
2	L-ЛИЗИНА ЭСЦИНАТ	18 512 019	2	+6	11 521 426	8
3	ВИФЕРОН	14 799 266	3	+2	13 289 331	5
4	ЦЕФТРИАКСОН	12 954 177	4	-	14 293 314	4
5	КЮПЕН	12 824 150	5	+1	12 135 801	6
6	ИЗОТОНИК	12 650 202	6	+24	6 496 173	30
7	РИНОКСИЛ	12 557 853	7	-4	15 750 440	3
8	АМЛЕССА	10 722 297	8	+9	8 481 142	17
9	РЕСОСРБИЛАКТ	10 252 485	9	+4	9 933 152	13
10	ГАЛАВИТ	9 772 340	10	+36	5 496 650	46
11	ГРАМИДИН	9 719 531	11	+42	4 857 485	53
12	БОЛНОЛ	9 624 575	12	+8	8 206 114	20
13	МАГНЕ В6	9 419 783	13	-1	10 448 262	12
14	ЭНТЕРОЖЕРМИНА	9 370 968	14	+7	8 131 654	21
15	ТАЙЛОЛФЕН ХОТ	9 344 563	15	-8	11 777 395	7
16	ТИВОРТИН	9 291 216	16	-5	10 616 650	11
17	КЛЕКСАН	9 224 470	17	+28	5 552 935	45
18	МЕТРОГИЛ	8 835 685	18	+19	6 064 203	37
19	ЦЕРЕБРОЛИЗИН	8 674 673	19	+7	7 240 725	26
20	НИМЕСИЛ	8 550 987	20	-11	11 090 101	9

Таблица 6

Общая доля ТОП-20 брендов составляет 14,1% от общих продаж на рынке, что на 1,6% выше, чем в прошлом году.

На лидирующие позиции вернулись «Натрия хлорид» и «L-лизина эсцинат».

Большинство зонтичных брендов из ТОП-20 демонстрируют рост значительно выше роста рынка.

Таким образом, фармацевтический рынок Узбекистана в 2024 году показывает умеренный рост в денежном выражении (+2,8%), несмотря на снижение объёма продаж в натуральном выражении (-13%). Этот дисбаланс обусловлен смещением потребительского спроса в сторону более дорогостоящих препаратов, что подтверждается увеличением средней стоимости лекарственного средства на 21,5%.

Процесс локализации фармацевтического производства в стране развивается, однако как мы упоминали ранее, темпы его роста остаются ниже ожидаемых показателей Министерства здравоохранения.

Доля продукции отечественных производителей достигла 12% в денежном выражении и 40% в упаковках, что свидетельствует о нарастающей роли локальных компаний. Но импортная продукция продолжает доминировать, особенно в сегменте инновационных и специализированных лекарственных средств.

Фармацевтический рынок Узбекистана сохраняет традиционное доминирование рецептурных препаратов, которые занимают 68% в денежном выражении. Среди терапевтиче-

ских направлений лидирующую позицию продолжают удерживать препараты, предназначенные для лечения заболеваний пищеварительного тракта и обмена веществ – на их долю приходится 16,3% от общего объёма рынка.

На уровне производителей лидерство сохраняет словенская компания KRKA, продемонстрировавшая уверенный рост продаж (+18,3%). В то же время World Medicine столкнулась со снижением продаж (-8,0%). В локальном сегменте ведущую позицию занимает **NIKA PHARM**, выделяющаяся высокой средней стоимостью упаковки и ориентацией на брендированные лекарственные средства.

Тенденция к увеличению концентрации продаж продолжается: на ТОП-20 брендов приходится 14,1% общего объёма рынка. Этот показатель свидетельствует об укреплении позиций крупнейших игроков и усилении конкуренции среди ведущих производителей. Рост средней стоимости лекарственных препаратов указывает на изменения в структуре потребления, а также на необходимость пересмотра стратегий ценообразования.

Несмотря на текущие экономические и структурные осложнения, рынок сохраняет потенциал для дальнейшего роста.

Перспективы на 2025 год уже сейчас предполагают процессы локализации производства, повышение спроса на инновационные и высокотехнологичные лекарственные средства и укрепление позиций ведущих международных и локальных игроков.

Для достижения устойчивого развития необходимы комплексные меры, включая усиленный контроль над ценообразованием, привлечение инвестиций в фармацевтическое производство, поддержку разработок новых препаратов и государственные инициативы по стимулированию локальных производителей. Эти шаги позволят не только стабилизировать рынок, но и создать благоприятные условия для его долгосрочного роста и развития.

РИНОКСИЛ®

Ключ от заложенности носа!



12 часов действия



С ментолом



С экстрактом эвкалипта



Равномерное распыление



ИНСТРУКЦИЯ по применению

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

ASKLEPIY
Group

ПРОСТУДА И ОРВИ

Как дать грамотную консультацию при простуде и не ошибиться

ОРВИ для большинства людей — это привычное сезонное заболевание. Часто оно проходит в легкой форме, и многие предпочитают переносить его «на ногах», откладывая визит к врачу в надежде на самоизлечение.

Марьям Суюнова

В таких случаях на первый план выходит потребность устранить основные симптомы:

- повышенная температура,
- заложенность носа и насморк,
- боль и першение в горле,
- кашель,
- ломота в теле.

Как правило, больной редко обращается при простуде к врачу и доверяет свою надежду на быстрое облегчение состояния именно фармацевту. Клиенты рассчитывают на оперативную помощь, чтобы восстановить работоспособность, хорошее самочувствие и возвращение к привычному образу жизни. Однако, в условиях потока покупателей у провизора редко есть возможность детально уточнять жалобы и симптомы заболевания.

Принципы лечения простуды

Международные рекомендации содержат противоречивые данные о неспецифических противовирусных препаратах. То же касается и иммуномодуляторов: отечественные эксперты ставят под сомнение их эффективность, а зарубежные специалисты считают их потенциально опасными в отдельных случаях. Однако, основной подход остается неизменным: базисное лечение простуды и гриппа заключается в симптоматической терапии.

Это универсальный принцип, который позволяет:

- справляться с легкими формами заболевания,
- обеспечить пациенту время для обращения к врачу при тяжелом течении.

Выбор оптимального средства при ОРВИ

Полностью устранить все симптомы простуды с помощью одного активного вещества невозможно. Задача врача — выяснить полную картину жалоб

и назначить соответствующее лечение, а задача фармацевта — предложить эффективное и обоснованное решение, если клиент обращается за помощью в выборе препарата при легкой форме заболевания.

Российское научное медицинское общество терапевтов (РНМОТ) рекомендует применять комбинированные препараты, включающие парацетамол, фенилэфрин и фенирамина малеат. Эти компоненты действуют на основные симптомы простуды, усиливая терапевтический эффект друг друга.

Комбинированный препарат «Риномакс Хот» в форме порошка полностью отвечает данным требованиям.

- **Парацетамол:** снижает жар, облегчает боль и ломоту в теле, что делает его незаменимым при симптомах простуды как с температурой, так и без нее.
- **Фенилэфрин:** устраняет заложенность носа и уменьшает отечность слизистой.
- **Фенирамин:** уменьшает выделения из носа и облегчает дыхание.

Почему именно парацетамол?

Парацетамол выгодно отличается от НПВП благодаря:

- отсутствию влияния на свертываемость крови,
- минимальному риску побочных эффектов со стороны ЖКТ.

Комбинированные препараты, такие как «Риномакс Хот», становятся оптимальным выбором при соблюдении инструкции по применению.

Два ключевых вопроса для выбора дозировки

Для правильного подбора дозы парацетамола в составе «Риномакс Хот» фармацевту достаточно задать клиенту два вопроса:

1. Какова температура тела?
2. Какой у вас вес?

РЕКОМЕНДАЦИИ К ПРИМЕНЕНИЮ ВЗРОСЛЫМ И ДЕТЯМ СТАРШЕ 12 ЛЕТ

	1 пакетик содержит:	Как принимать
<p>при слабовыраженных или умеренных симптомах</p>	<p>Парацетамол – 325мг Фенилэфрина гидрохлорид – 10мг Хлорфенирамина малеат – 20мг Аскорбиновая кислота – 50мг</p>	<p>Каждые 4-6 часов, но не более 3-х пакетиков в течение 24ч.</p>
<p>при умеренных или выраженных симптомах</p>	<p>Парацетамол – 500мг Фенилэфрина гидрохлорид – 10мг Хлорфенирамина малеат – 4мг</p>	<p>Каждые 6 часов, но не более 3-х пакетиков в течение 24ч.</p>
<p>при резко выраженных симптомах</p>	<p>Парацетамол – 750мг Фенилэфрина гидрохлорид – 10мг Аскорбиновая кислота – 60мг</p>	<p>Каждые 4-6 часов, но не более 4-х пакетиков в течение 24ч.</p>

ДЛЯ БОЛЬНЫХ БЕЗ ПОВЫШЕННОЙ ТЕМПЕРАТУРЫ ТЕЛА ЛИБО ПРИ ТЕМПЕРАТУРЕ < 37,2° С РЕКОМЕНДУЕТСЯ ПРИМЕНЕНИЕ ПАРАЦЕТАМОЛ-СОДЕРЖАЩИХ ПРЕПАРАТОВ С ЦЕЛЬЮ ДОСТИЖЕНИЯ ОБЕЗБОЛИВАЮЩЕГО, ПРОТИВОВОСПАЛИТЕЛЬНОГО, ПРОТИВООТЕЧНОГО ЭФФЕКТОВ.

На основе этих данных можно рекомендовать оптимальную разовую дозу, которая эффективно справится с болью, ломотой тела и температурой. Остальные компоненты препарата способствуют устранению отечности, заложенности носа и насморка.

Так два простых вопроса помогут фармацевту сделать точный выбор из линейки препаратов «Риномакс Хот», и дать соответствующую индивидуальную рекомендацию.

Выбор «Риномакс Хот» позволит покупателю восстановить качество жизни в кратчайшие сроки, а фармацевту — заслужить доверие и благодарность клиентов.

«Риномакс» – держи простуду под контролем.

РиноМакс®

ДЕРЖИ ПРОСТУДУ ПОД КОНТРОЛЕМ!



ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН



инструкция по
применению

Литература

Маргын А.И., Малявин А.Г., Журавлева М.В. и др. Консенсус экспертного совета РНМОТ «Улучшение результатов лечения инфекций дыхательных путей» // Профилактическая медицина. 2019;22(4).

ГОЛОВНАЯ БОЛЬ

Головная боль и почему она возникает

Головная боль (цефалгия) — это не просто дискомфорт, а сложное многогранное явление, которое может быть как самостоятельным заболеванием, так и симптомом различных патологий. Важно понимать, что головная боль не является диагнозом, а лишь сигналом организма о наличии проблемы. Какие могут быть причины и какие лекарственные препараты подобрать?

Марьям Суюнова

Головная боль — это симптом огромного количества различных заболеваний. Иногда лечение их может быть диаметрально противоположным (при повышенном давлении — антигипертензивные средства, при низком — препараты с кофеином).

Инсульт, новообразование, последствия травмы — все это может быть причиной головной боли. Важно выявить ее причину. После поставленного диагноза врач назначит адекватное и безопасное лечение.

Какие существуют причины?

Причины головной боли могут быть различными, и они условно делятся на первичные и вторичные:

Первичные головные боли — это такие, которые не связаны с другими заболеваниями. К ним относят:

- **Мигрень** — характеризуется пульсирующей болью, чаще всего с одной стороны головы. Важной особенностью мигрени является наличие предвестников (ауры), таких как зрительные или сенсорные нарушения.

- **Головная боль напряжения** — наиболее распространенная форма, связанная с физическим или эмоциональным перенапряжением. Боль обычно ноющая, как "обруч", охватывающая всю голову.

- **Кластерная головная боль** — интенсивная, резкая боль, часто локализуемая вокруг одного глаза, может сопровождаться слезоточивостью и заложенностью носа.

Вторичные головные боли являются следствием других заболеваний. К ним могут относиться:

- Внутречерепная гипертензия (повышенное давление внутри черепа), вызванное опухолью, травмами или инфекциями.

- Невралгия тройничного нерва, при которой боль возникает при воспалении этого нерва.

- Головная боль при синусите — связана с воспалением носовых пазух.

Головная боль при сосудистых заболеваниях (например, при гипертонии).

Виды лекарственных средств

Лечение головной боли зависит от ее типа и причины. Есть несколько категорий препаратов, которые могут помочь:

1. Анальгетики:

- **Парацетамол** — один из самых безопасных и эффективных препаратов, который используется для снятия легкой боли.

- **Ибупрофен** — обладает анальгезирующим и противовоспалительным действием. Хорошо помогает при головной боли напряжения и мигрени.

2. Препараты, специфичные для мигрени:

- **Триптаны** — являются основными средствами для лечения приступов мигрени, они блокируют серотониновые рецепторы, снижая воспаление и сужая сосуды.

- **Эрготамины** — реже используются, но также могут быть эффективными при мигрени.

3. Препараты от головной боли напряжения:

Легкие анальгетики и миорелаксанты, например, метокарбамол, помогают при мышечном напряжении, вызывающем головную боль.

4. Антигипертензивные препараты

— если головная боль вызвана высоким артериальным давлением, для ее лечения применяются препараты для снижения давления.

5. Нестероидные противовоспалительные препараты (НПВС)

— это класс препаратов, которые обладают анальгезирующим, жаропонижающим и противовоспалительным действием.

Предлагаем более подробно

рассмотреть данный класс препаратов. НПВС широко применяются для лечения головной боли, в том числе головной боли напряжения, цефалгии, связанной с заболеваниями шейного отдела позвоночника, а также при инфекционных заболеваниях, сопровождающихся болевыми синдромами. Важно понимать, что эта группа препаратов имеет свои особенности и ограничения, что требует внимательного подхода при их применении.

Основные представители НПВС:

1. Ибупрофен — один из наиболее часто используемых препаратов в данной группе. Он быстро снимает боль и воспаление, обладает относительно безопасным профилем побочных эффектов при кратковременном применении.

2. Нимесулид — обладает более выраженным противовоспалительным действием и применяется для лечения болей средней интенсивности. Он считается более селективным ингибитором ЦОГ-2, что снижает риск побочных эффектов на желудочно-кишечный тракт.

3. Диклофенак — эффективен при болях, вызванных воспалительными процессами, но может быть связан с более высоким риском желудочно-кишечных осложнений при длительном применении.

4. Мелоксикам — представляет собой более современный представитель НПВС с улучшенным профилем безопасности, особенно по отношению к желудочно-кишечному тракту. Он используется при заболеваниях, сопровождающихся воспалением, например, при остеоартрите.

Особняком в группе НПВС стоит парацетамол, который в настоящее время рассматривается как препарат прежде всего с жаропонижающим и обезболивающим действием, а не противовоспалительным. Парацетамол эффективен при головной боли, но не оказывает

выраженного влияния на воспаление, что ограничивает его применение при воспалительных заболеваниях.

Ацетилсалициловая кислота (аспирин) традиционно используется для предотвращения тромбообразования в низких дозах, а в высоких дозах — для снятия боли и жара. Однако её использование ограничено из-за риска гастротоксичности и других побочных эффектов, особенно у пожилых людей.

Основное преимущество НПВС — это эффективность в купировании различных типов головной боли и болевых синдромов, вызванных воспалением. Более того, возможность безрецептурного приобретения большинства препаратов, делает их доступными для широкого круга пациентов.

Стоит отметить, что именно ибупрофен является средством, которое быстро устраняет боль, хорошо переносится и имеет низкий риск развития побочных эффектов. Поэтому ВОЗ рекомендует его в качестве анальгетика первого ряда для лечения головной боли.

У препарата **«Форсил Лайт»** основным действующим веществом является ибупрофен. Благодаря своему мощному анальгезирующему и противовоспалительному эффекту, он широко применяется для купирования головной боли различного происхождения.

Преимущества:

- Быстрое начало действия
- Благодаря особой фармацевтической форме (капсулы с жидким содержимым), ибупрофен в составе **«Форсил Лайт»** начинает действовать уже через 20–30 минут после приёма. Это особенно важно при острых приступах боли, когда необходима срочная помощь.

• Продолжительное обезболивание

Препарат обеспечивает устойчивый эффект, сохраняющийся в течение 6–8 часов, что позволяет уменьшить частоту приёма и повысить комфорт

ГОЛОВНАЯ БОЛЬ

пациента.

- **Удобная форма выпуска**

Капсулы компактны, легко глотаются и подходят для использования в дороге, на работе или дома. Не требуют особых условий хранения.

- **Баланс эффективности и безопасности**

Ибупрофен в составе «Форсил Лайт» обладает выраженным анальгезирующим и противовоспалительным действием, при этом хорошо переносится большинством пациентов, особенно при краткосрочном применении.

- **Локальное производство — европейские стандарты**

Препарат производится фармацевтической компанией NIKA PHARM (Узбекистан), в соответствии с международными стандартами качества GMP, что гарантирует стабильность состава, эффективность и безопасность каждой капсулы.

Показания к применению:

- Головная боль напряжения;
- Мигрень;
- Цефалгия на фоне простудных и инфекционных заболеваний;
- Боль, вызванная патологиями шейного отдела позвоночника (например, остеохондрозом);
- Посттравматические и послеоперационные болевые синдромы;
- Повышенная температура тела и сопутствующие болевые ощущения.

Механизм действия:

Ибупрофен, входящий в состав «Форсил Лайт», ингибирует ферменты циклооксигеназы (ЦОГ-1 и ЦОГ-2), которые участвуют в синтезе простагландинов — медиаторов воспаления, боли и лихорадки. Подавляя их выработку, препарат эффек-

тивно устраняет боль, снижает воспалительный процесс и способствует нормализации температуры тела.

Режим дозирования:

- Рекомендуемая доза для взрослых — 400 мг (1 капсула) при необходимости.
- Максимальная суточная доза — 1200 мг (3 капсулы).
- Препарат следует принимать после еды, запивая достаточным количеством жидкости.
- Без консультации врача не следует применять более 3 дней подряд.

Важно знать:

Несмотря на доступность и эффективность, «Форсил Лайт» — это всё же лекарственный препарат, требующий внимательного отношения:

- Не рекомендуется при наличии язвенной болезни желудка и двенадцатиперстной кишки в стадии обострения,

тяжёлой почечной или печёночной недостаточности.

- Не следует применять в III триместре беременности.
- Перед применением рекомендуется проконсультироваться с врачом при наличии хронических заболеваний.

«Форсил Лайт» — это оптимальное решение для быстрого и надёжного избавления от головной и других видов боли. Комбинация эффективности, безопасности, удобства и доступности по всей республике делает его препаратом выбора для миллионов людей. Благодаря локальному производству и соответствию международным стандартам качества, «Форсил Лайт» заслуженно занимает достойное место на рынке современных обезболивающих средств.

ФОРСИЛ® экспресс

БОЛЬ СОЙДЁТ НА НОЛЬ!

- ✓ Зубная боль
- ✓ Боль в спине
- ✓ Головная боль
- ✓ Менструальная боль
- ✓ Лихорадочный синдром
- ✓ Посттравматическая боль



инструкция по применению



ASKLEPIY Group

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

СЕЗОН АЛЛЕРГИИ

Аллергия уже здесь: как помочь пациентам пережить сезон без слёз и зуда

Весна, традиционно ассоциируемая с обновлением природы, для значительной части пациентов оборачивается периодом сезонного ухудшения состояния при аллергических заболеваниях. Поллиноз, обострение аллергического ринита, рецидивы бронхиальной астмы и кожные аллергии — распространённые причины обращений к врачам и фармацевтам в весенний сезон.

Ева Абьян

Основные триггеры весеннего обострения:

- Цветение деревьев и трав — пыльца как мощный аэрогенный аллерген;
- Плесневые грибки, активно распространяющиеся с повышением температуры;
- Мелкодисперсная уличная пыль, оставшаяся после зимы и реагентов;
- Увеличение солнечной активности, как фактор фотосенсибилизации при кожных аллергиях.

Клиническая картина:

- Постепенное развитие симптомов респираторной аллергии: назальная обструкция, ринорея, зуд в носоглотке, конъюнктивит;
- В дерматологической практике: зуд, покраснение кожи, уртикарные элементы;
- Снижение качества жизни, работоспособности, нарушение сна и когнитивной функции.

Современная стратегия ведения пациентов

I. Базовая профилактика:

- Назальные промывания изотоническими растворами;
- Исключение контакта с аллергенами;
- Гипоаллергенная диета (при пищевой сенсибилизации).

II. Фармакотерапия:

- Назальные ГКС (мометазон, флутиказон);
- Антигистаминные препараты.

Препарат выбора: «Альцетро»

«Альцетро» — антигистаминный препарат III поколения, содержащий действующее вещество левоцетиризин.

Обладает высокой аффинностью к периферическим H1-гистаминовым рецепторам, не проникает в ЦНС в клинически значимых концентрациях, благодаря чему практически не вызывает седативного эффекта.

Показания к применению:

- круглогодичный (персистирующий) и сезонный (интермиттирующий) аллергический ринит и аллергический конъюнктивит (зуд, чихание, ринорея, слезотечение, гиперемия конъюнктивы, заложенность носа);
- поллиноз (сенная лихорадка);
- крапивница (в т.ч. хроническая идиопатическая крапивница);
- отек Квинке;
- другие аллергические дерматозы, сопровождающиеся зудом и высыпаниями.

Преимущества «Альцетро»:

- Быстрое наступление эффекта (30–60 минут);
- Устойчивое действие до 24 часов;
- Низкий риск побочных эффектов;
- Сублингвальная форма — удобно и эффективно;
- Подходит для длительного применения.

Практическое значение для фармацевтов и провизоров:

При наличии типичных симптомов сезонной аллергии «Альцетро» может быть рекомендован в качестве препарата выбора, особенно при противопоказаниях или непереносимости других H1-блокаторов. Важно разъяснять пациентам преимущества левоцетиризина и поддерживать соблюдение схемы терапии.

Весенний период требует от фармацевтов повышенного внимания к пациентам с аллергическими заболеваниями. Роль специалиста — не только предложить эффективный препарат, но и вовремя выявить признаки осложнений, направить к врачу и объяснить важность соблюдения схемы терапии.

«Альцетро» — современный антигистамин, обладающий доказанной эффективностью при аллергическом рините и крапивнице, с высоким профилем безопасности и комфортом при приёме.

Левосетиризин 5 мг
АЛЬЦЕТРО
Противоаллергическое средство

**СОВРЕМЕННОЕ
ЛЕЧЕНИЕ АЛЛЕРГИИ!**

ASKLEPIY Group
ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

инструкция по применению

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

Литература

- Лопатин А.С. Ринит: руководство для врачей / Лопатин А.С. М.: Литтерра, 2010.
Долина И.В., Буцель А.Ч. Дифференциальная диагностика ринитов: Учебно-методическое пособие БГМУ. Минск, 2011.
Шахова Е.Г. Современный взгляд на проблему ринита // Русский медицинский журнал. №5, 2018. С. 3-6.

Ингибиторы протонной помпы: все, что нужно знать о лечении изжоги

Изжога — это частый спутник тех, кто сталкивается с повышенной кислотностью желудка. Чувство жжения, боль и дискомфорт в области груди и горла могут существенно ухудшить качество жизни. В статье рассказываем, как при изжоге помогают ингибиторы протонной помпы — препараты, способные эффективно снижать выработку кислоты и устранять симптомы.

Елена Липатова

Изжога — это жгучее ощущение в области грудной клетки и горле, которое возникает из-за раздражения слизистой оболочки пищевода кислотой из желудка. Это происходит, когда кислое содержимое желудка забрасывается в пищевод — так называемый кислотный рефлюкс. В норме желудочный сок не попадает в пищевод, так как его защищает нижний пищеводный сфинктер, однако при его ослаблении кислота может проникать обратно, вызывая ощущение жжения.

Изжога — это не просто физический дискомфорт, но и сигнал, что с пищеварением возникли проблемы. Изжога может быть единичной, эпизодической, например, после тяжелой пищи или алкоголя, или хронической, указывая на наличие заболеваний, таких, как гастроэзофагеальная рефлюксная болезнь (ГЭРБ) или язва.

Как появляется изжога

Основной механизм изжоги связан с нарушением работы нижнего пищеводного сфинктера, который должен закрываться после попадания пищи в желудок. Когда сфинктер ослаблен, кислота из желудка попадает обратно в пищевод и повреждает его слизистую оболочку, которая не имеет защиты от воздействия кислоты. Пища, обильные жирные или острые блюда, алкоголь, кофе и другие стимуляторы могут дополнительно способствовать этому процессу.

Кроме того, повышенное давление на желудок, например, из-за переизбытка или ожирения, может способствовать забросу кислоты. Иногда изжогу вызывает слишком быстрое поглощение пищи или прием горизонтального положения сразу после еды, что затрудняет работу пищеводного сфинктера.

Изжога может сопровождать ряд заболеваний, каждый из

которых требует особого подхода к лечению. В первую очередь, это гастроэзофагеальная рефлюксная болезнь (ГЭРБ) — хроническое заболевание, при котором рефлюкс становится регулярным. ГЭРБ часто сопровождается другими симптомами: отрыжкой, кислым привкусом во рту, болью в горле и затрудненным глотанием.

Также изжога может быть признаком язвенной болезни желудка и двенадцатиперстной кишки, грыжи пищеводного отверстия диафрагмы, когда из-за анатомических изменений желудок частично смещается в грудную полость, что ослабляет пищеводный сфинктер и усиливает рефлюкс. Гастрит часто сопровождается изжогой, из-за нарушения кислотно-щелочного баланса, и синдром Золлингера-Эллисона — при котором чрезмерная выработка желудочной кислоты может провоцировать язвы и изжогу.

Беременные могут жаловаться на изжогу в третьем триместре, когда матка оказывает давление на желудок, что также может вызывать обратный заброс кислоты в пищевод.

Последствия изжоги

Изжога сама по себе может показаться незначительным симптомом, но постоянное воздействие кислоты на слизистую пищевода приводит к серьезным осложнениям:

- **эрозии, язвы и стриктуры пищевода.** Регулярный кислотный рефлюкс приводит к повреждению тканей пищевода, что вызывает эрозии, язвы и воспаления. Постоянное воспаление и рубцевание тканей приводит к сужению пищевода, что затрудняет глотание и часто требует оперативного вмешательства.

- **пищевод Баррета.** Осложнение ГЭРБ, предраковое состояние слизистой, когда из-за хронического поврежде-

ния клетки пищевода начинают изменяться, замещаясь на клетки, характерные для слизистой кишечника. Это состояние может со временем развиваться в аденокарциному пищевода.

Как лечить изжогу

Для облегчения изжоги назначают несколько типов препаратов:

1. Антациды. Они быстро нейтрализуют кислоту в желудке, обеспечивая временное облегчение симптомов. В составе этих препаратов обычно находятся соединения магния, кальция, алюминия.

2. Альгинаты. Этот тип препаратов создает защитный барьер на содержимом желудка, предотвращая кислотный рефлюкс. Действие этих препаратов тоже временное.

3. Блокаторы H2-гистаминовых рецепторов. Это лекарственные средства, которые временно снижают выработку кислоты. Они используются при умеренной изжоге, но менее эффективны при хроническом рефлюксе.

4. Прокинетики. Помогают уменьшить попадание кислоты из желудка в пищевод. Они улучшают барьерную функцию нижнего пищеводного сфинктера, способствуют более быстрому очищению пищевода от желудочного содержимого и ускоряют опорожнение желудка.

5. Ингибиторы протонной помпы (ИПП). Наиболее эффективные препараты для длительного лечения. Они подавляют выработку кислоты, что помогает не только снять симптоматику, но и предотвратить осложнения.

ИПП обычно назначают при хронической изжоге, ГЭРБ, язвенной болезни и других заболеваниях, связанных с избыточной кислотностью. Препараты этой группы используются как для краткосрочного, так и

для долгосрочного лечения, в зависимости от диагноза. К популярным ИПП относятся омепразол, лансопразол, пантопразол и эзомепразол.

Как работают ингибиторы протонной помпы

Ингибиторы протонной помпы подавляют активность фермента, называемого протонной помпой, который отвечает за выделение соляной кислоты в желудке. Этот фермент находится в париетальных клетках желудка и стимулируется после приема пищи, способствуя пищеварению. ИПП блокируют его активность, что приводит к значительному снижению выработки кислоты.

Процесс подавления кислоты не мгновенный: для полного эффекта может потребоваться несколько дней регулярного приема, поэтому ИПП обычно назначают в курсовой терапии. Благодаря длительному эффекту они не только облегчают симптомы, но и способствуют заживлению слизистой оболочки пищевода и желудка, что делает их наиболее эффективным средством для лечения хронической изжоги. Длительное применение ИПП предотвращает развитие язв, эрозий и предраковых состояний, возникающие при хроническом воздействии кислоты на пищевод.

Эзомепразол заслуживает отдельного внимания среди ингибиторов протонной помпы (ИПП). Это S-изомер омепразола, обладающий повышенной метаболической устойчивостью, с биодоступностью на уровне 89 %, одной из самых высоких среди ИПП, что обеспечивает более эффективное поступление вещества к клеткам желудка, которые производят соляную кислоту, позволяя эзомепразолу сильнее подавлять желудочную секрецию. Например, мета-анализ I.M. Gralnek и соавт., включающий 10 исследований,

ГАСТРОЭНТЕРОЛОГИЯ

продемонстрировал, что частота заживления язв и эрозий при эрозивном эзофагите значительно выше при применении эзомепразола в дозе 40 мг/сут за 4 и 8 недель по сравнению с омепразолом, лансопразолом и пантопразолом. Результаты исследований P.J. Kahrilas и J.E. Richter с соавторами также показали, что эзомепразол способствует более быстрому и эффективному заживлению рефлюкс-эзофагита по сравнению с омепразолом, особенно через 4 и 8 недель лечения. В то же время, такие ингибиторы протонной помпы, как лансопразол, пантопразол и рабепразол, продемонстрировали сопоставимую с омепразолом

эффективность.

Таким образом, эзомепразол демонстрирует мощное и предсказуемое антисекреторное действие, что делает его эффективным средством для лечения язвенной болезни и гастроэзофагеальной рефлюксной болезни (ГЭРБ).

В Узбекистане эзомепразол доступен в виде препарата «Гастромер Э30» (производство NIKA PHARM), который выпускается в форме капсул с микропеллетами по 40 мг.

Режим дозирования и длительность лечения зависят от показаний. Например, для лечения эрозивного рефлюкс-эзофагита «Гастромер Э30» назнача-

ют по 40 мг один раз в сутки в течение 4 недель, а для заживления язвы желудка, вызванной НПВС, обычно используют 40 мг один раз в сутки на 4–8 недель. Для терапии синдрома Золлингера-Эллисона рекомендована начальная доза 40 мг дважды в день.

Практическая значимость для врачей и фармацевтов

- «Гастромер Э30» - надёжный выбор в рамках стартовой и поддерживающей терапии кислотозависимых состояний.
- Подходит для пациентов с коморбидной патологией, нуждающихся в длительном антисекреторном лечении.

• Хорошая переносимость и высокая доступность делают препарат эффективной альтернативой импортным аналогам.

«Гастромер Э30» представляет собой современный ИПП с доказанной эффективностью и стабильным профилем безопасности. Использование этого препарата в клинической практике позволяет достичь выраженного купирования симптомов, эпителизации слизистой и профилактики осложнений кислотозависимых заболеваний, при этом обеспечивая доступность терапии для широкой группы пациентов.

Гастромер Э30

Esomeprazole®

S-измер омепразола, последнее поколение ИПП признанных золотым стандартом лечения КЗЗ (кислотозависимых заболеваний).



**ОДНА КАПСУЛА
ДЕЙСТВУЕТ 24 ЧАСА**
(Принимать за 30 минут до завтрака)

Высокоэффективен в терапии кислотозависимых заболеваний

Устраняет симптомы ГЭРБ и эзофагита в первые 60 минут после приема

Способствует заживлению язв в комбинированной терапии язвенной болезни

Сохраняет стойкую ремиссию после терапии ГЭРБ, эзофагита, язвенной болезни и гастропатий







инструкция по применению



ASKLEPIY Group

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

Список использованной литературы:

1. Чикуюнова М.В., Хромцова О.М., Хлынов И.Б. Гендерные и возрастные особенности распространенности изжоги в популяции // Лечебное дело. 2016. № 1. С. 33–38.
2. Бордин Д.С., Янова О.Б., Березина О.И., Трейман Е.В. Ингибиторы протонной помпы и альгинаты в первые дни лечения гастроэзофагеальной рефлюксной болезни: преимущества совместного приема // Врач. – 2014. – № 10. С. 22–26.
3. Дехнич Н.Н. Ингибиторы протонной помпы в терапии кислотозависимых заболеваний // Вестник Смоленской медицинской академии // - 2011. - № 1. С. 21–24
4. Каразей Е.А. Ингибиторы протонной помпы в терапии кислотозависимых заболеваний: фокус на эзомепразол // Медицинские новости. – 2015. - № 9. С. 14–19.
5. Лапина Т.Л. Эзомепразол – первый блокатор протонной помпы – моноизомер: новые перспективы в лечении кислотозависимых заболеваний // Клиническая фармакология и терапия. – 2002. – Том 11. – № 2.

Синдром раздраженного кишечника. Подробно о деликатной проблеме

Около 10% населения Земли сталкиваются с синдромом раздраженного кишечника (СРК), причем женщины страдают этим заболеванием чаще мужчин. Давайте разберем, что именно вызывает СРК, какие симптомы его сопровождают и как эффективно лечить это состояние.

Елена Липатова

Причины развития СРК

Синдром раздраженного кишечника (СРК) — это функциональное расстройство, механизм которого до сих пор активно изучается. Основные гипотезы связывают его появление с нарушением работы слизисто-эпителиального барьера кишечника и повышением его проницаемости. Эти процессы часто сопровождаются изменением микрофлоры и хроническим воспалением.

К провоцирующим факторам относятся:

- курсы антибиотикотерапии,
- несбалансированный рацион,
- эмоциональные стрессы,
- перенесенные кишечные инфекции.

Интересно, что синдром может развиваться после перенесенного COVID-19.

На фоне воспаления у пациентов отмечаются нарушения висцеральной чувствительности, что приводит к гиперактивности нервных центров, нарушению моторики кишечника и усилению болевых ощущений.

Как диагностируют СРК?

Для постановки диагноза врачи используют три ключевых критерия.

Симптомы, соответствующие Римским критериям IV:

Клиническая картина СРК включает:

- Рецидивирующую боль в животе (не реже одного раза в неделю), которая:
 - чаще локализуется в левых отделах живота,
 - усиливается после еды,
 - отсутствует ночью,
 - может усиливаться у женщин во время менструации.
- Связь боли с дефекацией, изменением частоты и формы стула.

Диарея:

- Обычно возникает утром, после завтрака,
- Частота дефекации — 2–4 раза подряд,
- Часто сопровождается императивными позывами и чувством неполного опорожнения.

Запоры:

- Характер стула: «овечий» кал, форма карандаша или пробообразный,

- Наличие слизи, но без примесей крови и гноя.

Симптомы должны наблюдаться последние три месяца при общей продолжительности не менее полугода.

Отсутствие «симптомов тревоги»

К ним относятся:

- Ночная симптоматика,
- Потеря массы тела,
- Повышенная температура,
- Примеси крови или гноя в кале,
- Наличие у родственников заболеваний ЖКТ (рак, болезнь Крона, целиакия).

Если «симптомы тревоги» присутствуют, необходимо проведение комплексной диагностики для исключения органической патологии.

Исключение органической патологии

Диагноз СРК ставится только при отсутствии признаков органических заболеваний по результатам обследования.

Лечение СРК

Терапия синдрома раздра-

женного кишечника направлена на устранение симптомов и улучшение качества жизни.

Согласно клиническим рекомендациям, для лечения СРК применяются спазмолитики. Одним из эффективных препаратов является «Оддиверин», активным веществом которого выступает мебеверина гидрохлорид.

Как действует «Оддиверин»?

- Снимает спазмы гладкой мускулатуры кишечника,
- Облегчает болевой синдром,
- Уменьшает чувство дискомфорта.

Препарат производится компанией «NIKA PHARM» и рекомендован для комплексной терапии СРК.

СРК — это не просто функциональное расстройство, но заболевание, требующее внимательного подхода. Диагностика и правильное лечение с использованием таких препаратов, как «Оддиверин», помогают пациентам вернуть комфорт и качество жизни.

ОДДИВЕРИН®

Мебеверина гидрохлорида 200 мг 30 капсул

Лечить спазм — это легко!



ИНСТРУКЦИЯ
по применению



30 капсул
пролонгированного действия

Для лечения боли и спазмов при заболеваниях желудочно-кишечного тракта

NIKA PHARM



ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

1 Обладает высокой селективностью в отношении сфинктера Одди

2 Снимает спазм и боль, не нарушая моторику желудочно-кишечного тракта

3 В комплексном лечении билиарного сладжа повышает частоту устранения осадка и уменьшает сроки лечения у 95% больных



Литература

1. Маев И.В., Охлобыстина О.З., Халиф И.Л., Андреев Д.Н. Синдром раздраженного кишечника в Российской Федерации — результаты многоцентрового наблюдательного исследования ROMERUS // Терапевтический архив. 2023;95(1):38–51.
2. Ивашкин В.Т., Маев И.В., Шельгин Ю.А. с соавт. Диагностика и лечение синдрома раздраженного кишечника (Клинические рекомендации Российской гастроэнтерологической ассоциации и Ассоциации колопроктологов России) // Российский журнал гастроэнтерологии, гепатологии, колопроктологии. 2021;31(5):74–95.
3. Симаненков В.И., Бакулина Н.В., Некрасова А.С., Елохина Е.А., Топалова Ю.Г. Динамика клинических проявлений синдрома раздраженного кишечника на фоне приема ребамипида: промежуточные результаты исследования СОКРАТ // Вестник Северо-Западного государственного медицинского университета им. И.И. Мечникова. 2021. Т. 13. № 3. С. 75–82.
4. Ахмедов В.А., Гаус О.В. Возможности современной пробиотической терапии в лечении пациентов с постинфекционным синдромом раздраженного кишечника // Лечащий врач. 2022. № 2. С. 32–35.

КАРДИОЛОГИЯ

Целенаправленное лечение пациентов с ИБС

Ишемическая болезнь сердца (ИБС) известна медицине уже более века. Первое клиническое описание данного состояния было представлено в 1909 году, однако понимание его патогенеза и разработка современных методов терапии потребовали долгих лет научных исследований. Сегодня ИБС остается одной из ведущих причин смертности и инвалидности во всем мире, что делает поиск эффективных подходов к лечению крайне актуальным.

Санжар Худайбергенов

ИБС – это состояние, при котором потребность сердечной мышцы в кислороде превышает возможности организма по его доставке, главным образом из-за сужения коронарных сосудов. Ограниченный кровоток приводит к недостаточному снабжению миокарда кислородом, что проявляется приступами стенокардии. Эти приступы могут возникать в ответ на физическую нагрузку, эмоциональный стресс или даже в покое.

Диагноз ишемической болезни сердца устанавливается на основе совокупности клинических данных, включая жалобы пациента, анамнез (факторы сердечно-сосудистого риска) и результаты инструментальных методов обследования, выявляющих скрытую коронарную недостаточность (ишемию). Важным этапом диагностики является проведение коронарографии, позволяющей определить наличие и степень стенозирующего атеросклероза и решить вопрос о целесообразности хирургического лечения. Для первичной оценки симптомов стенокардии и других клинических проявлений ИБС врач может использовать опросник Роуза, который помогает в формулировке предварительного диагноза.

Наиболее частой жалобой при стенокардии напряжения, являющейся распространенной формой стабильной ИБС, выступает боль в груди. Врач должен детально расспросить пациента о наличии болевого синдрома, его характере, частоте возникновения, а также об условиях, при которых боль появляется и исчезает. Это позволяет не только уточнить диагноз, но и определить степень тяжести заболевания.

Современные клинические подходы к лечению ИБС направлены на две ключевые задачи: снижение риска тяжелых сердечно-сосудистых осложнений (инфаркт миокарда, инсульт) и контроль ишемии миокарда. Для достижения этих целей требуется комплексный подход,

включающий модификацию образа жизни и прием нескольких групп лекарственных препаратов. Рассмотрим основные направления терапии подробнее.

Подходы к терапии

Терапия ИБС включает несколько ключевых направлений:

1. Модификация образа жизни

- Отказ от курения, снижение массы тела, контроль артериального давления.
- Оптимизация питания (снижение потребления насыщенных жиров, соли, увеличение доли овощей, фруктов, рыбы).

- Регулярная физическая активность (кардионагрузки, ЛФК).

2. Медикаментозное лечение

Простая «азбука» профилактики приступов ишемии складывается из назначения антиагрегантов («А»), бета-адреноблокаторов («Б») и статинов («С»).

- Антиагреганты (ацетилсалициловая кислота) – снижают риск тромбоза.
- Бета-адреноблокаторы – уменьшают частоту сердечных сокращений, снижая потребность миокарда в кислороде.
- Статины – нормализуют липидный профиль, стабилизируют атеросклеротические

бляшки.

Наравне с «А-Б-С», к обязательной терапии ИБС, последние европейские клинические рекомендации относят антиишемические препараты. Они играют важную роль в минимизации или устранении симптомов необходимости насыщения сердца кислородом. Одним из перспективных препаратов в лечении ИБС является «Триомакс-Дарница» – антиишемический препарат, основным действующим веществом которого является морфолиниевая соль тиазотной кислоты. Действующее вещество препарата оказывает антиишемическое, мембраностабилизирующее, антиоксидантное и иммуномодулирующее действие.

«Триомакс-Дарница»

способствует улучшению коронарного кровотока, снижению воспалительных процессов и защите миокарда от ишемического повреждения. Препарат показан при комплексном лечении ишемической болезни сердца: стенокардии, инфаркта миокарда, постинфарктного кардиосклероза. Отпускается строго по рецепту лечащего врача.

АНТИТРОМБОЦИТАРНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДОТВРАЩАЮТ АГРЕГАЦИЮ ТРОМБОЦИТОВ, ТЕМ САМЫМ ПРЕПЯТСТВУЮТ ОБРАЗОВАНИЮ ТРОМБОВ В СОСУДАХ, ПИТАЮЩИХ СЕРДЦЕ. БЕТА-АДРЕНОБЛОКАТОРЫ «ОПТИМИЗИРУЮТ» РАБОТУ СЕРДЦА – ЗА СЧЕТ УМЕНЬШЕНИЯ ЧАСТОТЫ СЕРДЕЧНЫХ СОКРАЩЕНИЙ СНИЖАЕТСЯ ПОТРЕБНОСТЬ В КИСЛОРОДЕ, УМЕНЬШАЕТСЯ ЧИСЛО ЭПИЗОДОВ СТЕНОКАРДИИ. ВСЕ ПАЦИЕНТЫ С ПОДТВЕРЖДЕННОЙ ИБС ИМЕЮТ ВЫСОКИЙ РИСК ОСЛОЖНЕНИЙ, В СВЯЗИ С ЧЕМ ПОКАЗАНО НАЗНАЧЕНИЕ СТАТИНОВ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ «ПЛОХОГО» ХОЛЕСТЕРИНА ДО НЕОБХОДИМЫХ ЦЕЛЕВЫХ ЗНАЧЕНИЙ.

ТРИОМАКС

Действующее вещество:

Морфолиний-метил-триазолил-тиоацетат 25 мг в пересчете на 100% вещества

- Высокая эффективность и прогнозируемый результат в лечении ишемической болезни сердца



ASKLEPIY Group

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

ТАКОЙ КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД ОБЕСПЕЧИВАЕТ МАКСИМАЛЬНУЮ ЗАЩИТУ МИОКАРДА, СНИЖАЯ ЧАСТОТУ ИШЕМИЧЕСКИХ ЭПИЗОДОВ И УЛУЧШАЯ КЛИНИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ У ПАЦИЕНТОВ С ИБС.

При дополнительной комплексной антиагрегантной терапии может назначаться препарат «Ацекард». Действующее вещество (ацетилсалициловая кислота) представлено в

трёх оптимальных дозировках – 50мг, 75мг, 100мг.

«Ацекард» снижает агрегацию тромбоцитов и предотвращает развитие сердечно-сосудистых осложнений, без вреда для желудка. Применяется 1 раз в сутки, за 30 минут до еды.

В совокупности использование «Триомакс-Дарница» и «Ацекард» позволяет достичь оптимального антиишемического и антитромботического эффекта. Сочетание мембраностабилизирующего и антиоксидантного действия «Триомакс», с доказанной эффективностью ацетилсалициловой кислоты в

снижении агрегации тромбоцитов, способствует не только улучшению коронарного кровотока, но и надёжной профилактике тромбоэмболических осложнений.

Таким образом, целенаправленный подход в лечении ИБС позволяет снизить риск осложнений и улучшить прогноз заболевания. Комплексная терапия, включающая модификацию образа жизни, оптимальный подбор препаратов при необходимости, обеспечивает эффективный контроль заболевания и повышение качества жизни пациентов.

Важно! Любые препараты обладают побочными эффектами и противопоказаниями.

Наш материал является обзорным и не служит руководством к действию. Перед назначением средств ознакомьтесь с инструкцией.

АЦЕКАРД®

Ацетилсалициловая кислота 50,75,100 мг

30 таблеток

Профилактика
инсульта и инфаркта



БЛИЗКИЕ ДАРЯТ ЛЮБОВЬ, АЦЕКАРД - ДАРИТ ВРЕМЯ



МУЖСКОЕ ЗДОРОВЬЕ

Курс на уверенность

С древних времен в разных культурах существовали разнообразные средства для поддержания мужской потенции, многие из которых основывались на растительных компонентах. Сегодня вопрос мужского здоровья не менее актуален, поэтому на рынке препаратов можно выбрать оптимальное средство для поддержания мужской уверенности.

Санжар Худайбергенов

В целом, считается, что примерно 40% мужчин сталкиваются с ЭД к 40 годам, и этот показатель возрастает до 70% к 70 годам.

Почему возникает эректильная дисфункция

Проблемы с эрекцией часто обусловлены несколькими факторами. К основным причинам можно отнести:

Хронический стресс. Постоянное нервное напряжение вызывает психоэмоциональные проблемы, влияющие на половую жизнь, в том числе и у молодых мужчин.

Вредные привычки. Употребление алкоголя и курение сильно влияют на сосудистую систему, нарушая кровоснабжение органов малого таза, что способствует возникновению эректильных расстройств.

Гиподинамия. Низкая физическая активность снижает тонус мышц, включая мышцы тазового дна, что напрямую связано с эрекцией.

Хронические заболевания. Болезни сердечно-сосудистой системы, диабет, ожирение – все это факторы, которые влияют на ухудшение кровообращения, а значит, и на половую функцию.

Психологическое состояние мужчины оказывает значительное влияние на половую функцию, учитывая, что на мужчину часто давят общественные стереотипы и ожидания «мужского» поведения, что дополнительно усложняет половую функцию.

Для большинства людей сексуальные отношения – это очень деликатная тема, поэтому мужчины, страдающие от эректильной дисфункции, часто объясняют проблему внешними факторами, несерьезно относятся к проблеме и пытаются полностью скрыть ее. По этой причине до врача доходят только 10 % пациентов, хотя в 95 % случаев эректильную дисфункцию можно лечить с помощью медикаментов.

Как лечить эректильную дисфункцию

Сексуальное здоровье мужчин было объектом изучения и лечения с древних времен. Разные народы использовали уникальные средства для стимуляции либидо и повышения потенции. Например, в России для улучшения мужской силы использовались такие растения, как рябина, калина, шиповник, чеснок и лук – все они стимулируют кровообращение и иммунитет. В Китае основа медицины в вопросах потенции – женьшень. Он веками применялся для восстановления энергии и повышения сексуальной активности, благодаря способности стимулировать нервную систему и улучшать кровообращение. В арабских странах применяли кардамон – считалось, что эта пряность укрепляет мужскую силу. В Египте употребляли рукколу, это растение до сих пор там используется для улучшения потенции, и о нем говорят: «Если бы вы знали, чем полезна руккола, вы бы выращивали ее под кроватью».

Африканские народы использовали местные уникальные растения, например, в Марокко для восстановления жизненных функций организма, в том числе и потенции, применяют масло арганового дерева. Из других африканских растений известна секуринга – кустарник, обладающий способностью стимулировать центральную нервную систему, помогает при эректильной дисфункции, особенно если она связана с психологическими проблемами. Корни кариссы оказывают тонизирующее действие и способствуют усилению сексуальной активности.

Современные методы лечения эректильной дисфункции включают:

- хирургическое лечение. Хирургические методы лечения эректильной дисфункции применяются в случаях, когда консервативные способы

(медикаменты, психотерапия) оказываются неэффективными. Они включают себя операционное вмешательство на половом члене, при травмах, тяжелых органических нарушениях;

- фитотерапия, которая может использоваться как самостоятельное средство или в комплексе с другими препаратами. Лекарственные растения оказывают общеукрепляющее действие и снабжают организм важными витаминами и микроэлементами. Фитотерапия эффективна при различных степенях сексуальных расстройств и широко применяется благодаря своей безопасности и хорошей переносимости;

- медикаментозные препараты, назначаемые врачом. В настоящее время препараты для лечения эректильной дисфункции в основном включают ингибиторы фосфодиэстеразы-5 (ФДЭ-5), которые помогают увеличить приток крови к половому члену и способствуют достижению эрекции.

Из таких препаратов на рынке Узбекистана представлен «Таларис», производства компании NIKA PHARM.

«Таларис» содержит тадалафил, который блокирует фермент фосфодиэстеразу-5. Этот фермент разрушает вещество цГМФ, важное для расширения кровеносных сосудов в половом члене. Когда мужчина испытывает сексуальное возбуждение, вырабатывается оксид азота (NO), который способствует увеличению уровня цГМФ. Это приводит к расслаблению сосудов, увеличению притока крови к половому члену и возникновению эрекции.

«Таларис» действует до 36 часов, что делает его более удобным по сравнению с другими аналогами, и рекомендуется пациентам, для которых важна эффективность и удобство применения, а также уверенность в долгосрочном результате.

ТАЛАРИС

Tadalafil

НЕ
БЕСПОКОИТЬ



1

УДОБСТВО ПРИМЕНЕНИЯ

ТАЛАРИС рекомендуется принимать 1 раз в сутки, вне зависимости от приема пищи

36

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЯ

За счет самого большого периода полувыведения среди ингибиторов ФДЭ-5, ТАЛАРИС сохраняет свой эффект при ЭД дольше всех — до 1,5 суток (36 часов)



СОВМЕСТИМОСТЬ С АЛКОГОЛЕМ

Алкоголь не влияет на концентрацию Талариса (из инструкции по применению лекарственного препарата Таларис)



- Эффективный и безопасный препарат для лечения эректильной дисфункции любой степени тяжести и этиологии.
- Продолжительный период действия позволяет пациенту вести естественную сексуальную жизнь, не ограничивая себя во времени и привычках.

ИНСТРУКЦИЯ
по применению



ASKLEPIY
Group

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

Литература:

1. McVary K.T. Erectile dysfunction. New Engl. J. Med. 2007; 357: 2472–2481

2. McKinlay J.B. The worldwide prevalence and epidemiology of erectile dysfunction // Int. J. Impot. Res. 2000. Vol. 12. Suppl. 4. P. S6–11.

3. Аполихин О.И., Лукаш Т.С., Ефремов Е.А., Красняк С.С. Современный взгляд на проблему эректильной дисфункции у пациентов после хирургической коррекции сердечно-сосудистых заболеваний // Экспериментальная и клиническая урология. 2015. № 1.

ПОЛЕЗНО ДЛЯ ФАРМАЦЕВТОВ

Зумеры в аптечной среде: драйверы инноваций или трудности для коллектива?

Поколение Z стремительно входит в трудовую сферу, включая фармритейл — динамичную и социально значимую отрасль. Молодые специалисты, выросшие в эпоху цифровизации, не только адаптируются к специфике работы, но и привносят свежие идеи в обслуживание клиентов. Однако, как и в любой сфере, их участие сопровождается рядом особенностей, которые требуют внимания со стороны работодателей и коллег.

Марьям Суюнова

Зумеры — поколение, рожденное с конца 90-х до 2011—2012 годов. Оно формировалось в период экономического и потребительского бума, а также открытых коммуникаций и границ, что неизбежно отражается в их ценностях и мировосприятии. Информационная перегрузка сопровождала их с самого рождения. Отсюда и клиповое мышление, более высокий уровень тревоги. Они чаще драматизируют и склонны переживать любую негативно окрашенную ситуацию как катастрофу. Особенность этого поколения видна в высоком темпе мышления и усвоения информации. Они амбициозны, стремятся к развитию, умеют вести проекты. Склонные к мультизадачности, зумеры могут одновременно слушать музыку, писать конспект и разговаривать по видеозвонку.

Как эти особенности проявляются в фармритейле?

Инновационность и цифровизация

Зумеры приносят в аптечный бизнес свежие идеи, используя свои знания и навыки работы с технологиями. Они помогают оптимизировать процессы, внедряют цифровые инструменты для улучшения обслуживания клиентов. Например, молодые сотрудники охотно предлагают использовать мобильные приложения, онлайн-консультации фармацевтов или системы для автоматизации учета товаров.

Клиентоориентированность и эмпатия

Зумеры ценят индивидуальный подход и понимают важность создания положительного клиентского опыта. Они стараются не просто продать препарат, но и объяснить его действие доступным языком, подчеркнуть преимущества и возможные риски. Кроме того, их открытость и дружелюбие привлекают молодую аудито-

рию, которая чувствует комфорт в общении с ровесниками.

Мультизадачность в работе

В условиях фармацевтического ритейла, где часто требуется быстро переключаться между различными задачами, зумеры проявляют свои способности к мультизадачности. Они могут одновременно консультировать покупателей, оформлять заказы и решать организационные вопросы.

Инициативность и креативность

Молодое поколение часто предлагает нестандартные подходы к организации работы. Например, зумеры могут предложить активное использование социальных сетей или создание онлайн-акций для привлечения клиентов.

Идея: Регулярные прямые эфиры с фармацевтами в Instagram или TikTok, где обсуждаются популярные вопросы о витаминах, уходе за кожей или сезонных заболеваниях.

Какие могут быть тонкости в работе с зумерами?

1. Ожидания быстрого карьерного роста

Зумеры стремятся к постоянному развитию и часто ожидают быстрого продвижения по карьерной лестнице. Если их ожидания не оправдываются, это может привести к разочарованию и снижению мотивации.

2. Повышенная эмоциональность

Высокий уровень тревожности и склонность драматизировать могут вызывать трудности в стрессовых ситуациях. Например, зумеры могут сильнее переживать из-за конфликтов с клиентами или ошибок в работе.

3. Иное отношение к иерархии

Для представителей поколения Z привычна горизонтальная модель взаимодействия. Они ожидают уважения и

диалога от руководства и не воспринимают авторитарный стиль управления. Это может вызывать непонимание у старших коллег, особенно если последние придерживаются традиционного подхода к дисциплине.

4. Недостаток терпения к рутинным задачам

Молодым сотрудникам может быть сложно справляться с однообразными обязанностями, такими как выкладка товаров или работа с бумажной документацией. Для них важно видеть результат своей работы и её влияние на окружающих. Здесь имеет место быть своевременная похвала или поддержка.

Как раскрыть потенциал зумеров в аптеке?

- Обучение и наставничество: постоянное развитие и поддержка со стороны опытных коллег помогут молодым специалистам укрепить уверенность в своих силах.
- Внедрение гибких графиков: зумеры ценят баланс между работой и личной жизнью, поэтому гибкость в графике работы будет для них значительным плюсом.
- Поддержка инициатив: дайте молодым сотрудникам возможность участвовать в проектах и предлагать свои идеи. Это поможет не только улучшить бизнес-процессы, но и повысить их вовлеченность.

Зумеры приносят в фармритейл новую энергию, свежий взгляд и инновационные подходы. Их клиентоориентированность, технологическая грамотность и креативность могут стать значимым конкурентным преимуществом для компании. Однако для успешной интеграции поколения Z важно учитывать их ценности, адаптировать рабочие процессы и создавать условия, которые мотивируют и вдохновляют молодых специалистов.

Термины PHARMAZETA

Кластерная головная боль — это очень сильная, жгучая или колющая боль, которая обычно возникает с одной стороны головы, чаще вокруг глаза. Приступы приходят волнами (или «кластерами») — могут повторяться каждый день в течение нескольких недель или месяцев, а потом надолго исчезать. Боль часто сопровождается слезотечением, заложенностью носа и покраснением глаза на той же стороне.

Ингибиторы фосфодиэстеразы-5 (или сокращённо ингибиторы ФДЭ-5) — это группа препаратов, которые улучшают кровоток, расслабляя гладкие мышцы сосудов.

Антигистамин — это лекарство, которое блокирует действие гистамина — вещества, выделяемого в организме при аллергии. Гистамин вызывает симптомы вроде зуда, насморка, чихания, сыпи и отёков, а антигистамин помогает снять или предотвратить эти реакции, облегчая заболевания.

Трансмиссивные болезни — это заболевания человека, возбудителями которых являются паразиты, вирусы и бактерии, и передаваемые переносчиками.

Фенилэфрин — это вещество, которое сужает кровеносные сосуды. Его часто добавляют в капли для носа, глазные капли и лекарства от простуды, чтобы убрать отёк и облегчить дыхание или уменьшить покраснение глаз. Работает он так: фенилэфрин «сигналит» сосудам сжаться, и благодаря этому уменьшается отёчность и улучшается самочувствие.

Римские критерии IV — это набор правил и признаков, с помощью которых врачи ставят диагноз функциональным заболеваниям желудка и кишечника, например, синдрому раздражённого кишечника (СРК).

Ингибиторы протонной помпы (ИПП) — это лекарства, которые снижают выработку кислоты в желудке. Они «выключают» специальные белки (протонные помпы) в клетках желудка, которые отвечают за выделение кислоты. Благодаря этому уменьшается раздражение слизистой и быстрее заживают язвы или эрозии. ИПП часто назначают при гастритах, язвах, рефлюксе и изжоге. Примеры таких препаратов — омепразол, пантопразол, эзомепразол.

Главный редактор:
Доронкина Екатерина

Шеф-редактор:
Марьям Суюнова
Ева Абьян

Редакционная коллегия:
Суюнова Марьям
Алексей Ковалевич
Елена Липатова
Санжарбек Худайбергенов
Ева Абьян

Арт-директор:
Казанцев Владимир

Дизайнер макетов:
Якубов Рашид

Дизайнер верстки:
Мазаитов Артур

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

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

Выпуск №1
Типография: ООО «Uniking»
Тираж: 3 000 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.



Левосетиризин 5 мг

АЛЬЦЕТРО

Противоаллергическое средство

СОВРЕМЕННОЕ ЛЕЧЕНИЕ АЛЛЕРГИИ!



Действует в течении
12 минут



Не вызывает
сонливости



Сохраняет эффект
до 24 часов



Против всех видов
аллергии

