

PHARMAZETA

ASKLEPIY Group ▶

Фармацевтический вестник

ПОЧЕМУ ОДНИ ПРЕПАРАТЫ СТАНОВЯТСЯ **БРЕНДАМИ**, А ДРУГИЕ - НЕТ?



интервью с CEO
ASKLEPIY Group
Анваром Толибовым

№ 4 // апрель 2026 г.

ПОЧЕМУ ОДНИ ПРЕПАРАТЫ СТАНОВЯТСЯ БРЕНДАМИ, А ДРУГИЕ – НЕТ? ИНТЕРВЬЮ С CEO "ASKLEPIY GROUP" АНВАРОМ ТОЛИБОВЫМ (СТР. 2-3) АНАЛИЗ АПТЕЧНОГО РЫНКА УЗБЕКИСТАНА: СТРУКТУРА, КОНЦЕНТРАЦИЯ И ТОЧКИ РОСТА (СТР. 4) ФАРМ НОВОСТИ УЗБЕКИСТАНА, АПРЕЛЬ 2026 (СТР. 6) ВОРОВСТВО В АПТЕКАХ. НИКТО НЕ ВИНОВАТ? (СТР. 7) ПОДДЕРЖКА СЕРДЦА В ГАРМОНИИ С ПРИРОДОЙ (СТР. 8-9) ТИВОМАКС (L-АРГИНИН): СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ЛЕКАРСТВЕННОЙ ФОРМЫ (СТР. 10) МИРАМИСТИН В ПРОФИЛАКТИКЕ ПОСЛЕОПЕРАЦИОННЫХ ИНФЕКЦИЙ В РИНОХИРУРГИИ (СТР. 12-13) БЫСТРЕЕ, СИЛЬНЕЕ, БЕЗОПАСНЕЕ. ЧТО НА САМОМ ДЕЛЕ ГОВОРЯТ ПОСЛЕДНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ О НИМЕСУЛИДЕ (СТР. 14-15) СИГНАЛЫ ДЕФИЦИТА МАГНИЯ, КОТОРЫЕ НЕЛЬЗЯ ОСТАВЛЯТЬ БЕЗ ВНИМАНИЯ (СТР. 16-17) НОВАЯ ЭРА В ЛЕЧЕНИИ ОЖИРЕНИЯ: ПУТЬ ОТ БОРЬБЫ С СОБОЙ К БИОЛОГИЧЕСКОМУ РАВНОВЕСИЮ (СТР. 18-19) ФАРМАЦЕВТ КАК ПЕРВЫЙ КОНСУЛЬТАНТ ПАЦИЕНТА (СТР. 20) УЛЫБКА КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЗДОРОВЬЯ: МИФЫ, СТРАХИ И БУДУЩЕЕ СТОМОТОЛОГИИ (СТР. 22-23)

ИНТЕРВЬЮ

Почему одни препараты становятся брендами, а другие — нет

В фарме брендом становится не просто препарат с хорошей молекулой, а препарат, у которого совпали три фактора: доказанная польза, простое и запоминающееся ключевое сообщение для конкретного сценария жизни и беспрепятственный путь к потребителю — через врача, фармацевта, полку, приложение, упаковку и повторный положительный опыт. Отраслевые данные по self-care показывают, что для OTC-категорий это уже измеримо: 61% покупателей говорят, что доверие к бренду влияет на выбор OTC-продукта, 41% охотнее купят новый тип продукта от уже знакомого бренда, а 93% покупателей branded OTC используют название бренда как навигатор выбора. Об этом и многом другом нам рассказал CEO ASKLEPIY Group Анвар Толибов.

Екатерина Доронкина



Одна молекула у одних — бренд, а у других просто SKU

Молекула — это только допуск к игре. Бренд начинается там, где человек перестаёт помнить МНН и начинает помнить ключевой посыл: быстро помогает, удобно использовать, можно доверять, легко найти. Если этого обещания нет, препарат остаётся просто хорошим продуктом.

Это хорошо согласуется и с данными по OTC-поведению, и с европейской логикой umbrella branding: знакомый бренд помогает потребителю выбирать, но только если варианты внутри линейки различимы и не создают путаницы.

Что важнее — доказательная база или маркетинг?

Маркетинг без доказательств даёт шум, но не даёт долгой жизни. Доказательства без маркетинга дают хороший продукт, но не дают масштаба. Сильный бренд — это когда клиника переводится на человеческий язык.

История мировых брендов это подтверждает: у «Viagra» был клинический прорыв и простое позиционирование, у «Ozempic» — сильный массив данных и видимый пациенту эффект.

Судьба фарм-бренда сегодня — у врача, в аптеке или в соцсетях?

Сегодня бренд проигрывает, если думает по старой схеме «или врач, или аптека, или digital». Побеждают те, кто собирает одну воронку: врач объясняет, фармацевт подтверждает, упаковка упрощает выбор, digital удерживает внимание.

Систематические обзоры показывают связь между взаимо-

действием внутри отрасли и паттернами назначения врачей; обзоры DTCA (Direct-to-Consumer) /DTC (Direct-to-Consumer Advertising)-коммуникации фиксируют рост запросов на лекарства и вероятности назначения; а в OTC-сегменте фармацевт остаётся реальным отправной точкой самолечения. При этом люди 18–24 лет доверяют медицинской информации в соцсетях, а на примере семаглутида мы видим сильное влияние социальных платформ на восприятие препаратов.

Главный урок для локального бренда

Локальный бренд может выиграть не тогда, когда пытаются изображать глобальный, а когда честно соединяет качество, доступность и скорость. Если у тебя сильная дистрибуция, своя аптека и понятная линейка — это уже не маленький бренд, это уже система.

Именно поэтому кейс «Риноксил» заслуживает внимания: внутри одной экосистемы есть производство, крупная аптечная сеть и более 5 млн клиентов в год через только одну сеть. Это не гарантирует бренд-лидерство, но даёт локальному бренду то, чего часто нет у импортёров.

Мировые кейсы

Показательные кейсы — Viagra, Ozempic, Nurofen и Claritin — показывают, что в фарме нет единственного пути к бренду. Но почти всегда срабатывает одна и та же формула: наука + простота эффекта действия+ доступность.

Viagra. Сначала шла по пути антиангинального кандидата, но затем препарат был переосмыслен для эректильной дисфункции. Важнейшее решение бренда было не только медицинским, но и коммуникационным: сложная физиология была переведена в простую, нестыдную и узнаваемую форму применения. Урок прост: брендом становится не «новая формула», а новая норма разговора о проблеме.

Ozempic. Путь бренда начался с диабета: FDA одобрило препарат в декабре 2017 года как препарат при сахарном диабете второго типа. Но взрыв произошёл позже, когда клиническая результативность по весу и сердечно-сосудистым исходам совпала с эффектом социальных сетей; в исследованиях 2025 года большинство респондентов прямо указывали, что соцмедиа сильно влияют на восприятие

препаратов для снижения веса. Урок: современный бренд может расти из науки, но ускоряется культурой.

Nurofen. Бренд строился медленнее, но фундаментальнее: история ибупрофена на официальном сайте начинается с исследований 1953 года, а OTC-запуск под брендом Nurofen — с 1983-го, после массива данных по безопасности и эффективности более чем у 19 тысяч пациентов. Далее победу обеспечили не «революционные» новые молекулы, а грамотная сегментация боли по ситуациям и формам. Урок: в зрелых OTC-категориях бренд часто сильнее молекулярной новизны.

Claritin. У бренда аллергии все решило регуляторное окно: FDA одобрило OTC-использование Claritin в 2002 году, после чего центральным обещанием стала формула «24 часа, без сонливости», а затем — семейная архитектура форм: таблетки, сироп, жевательные формы и дозировки для детей. Урок: перевод из Rx в OTC сам по себе не делает бренд великим; великим его делает простое обещание, которое одинаково понятно взрослому покупателю, врачу и родителю.

Кейс Риноксил

У Риноксила уже есть то, чего многим локальным брендам не хватает с первого дня: он встроен в экосистему. Бренд входит в синергию: производство, дистрибуция, аптечная сеть. В открытых карточках видно не одно SKU, а уже семейная архитектура: базовый Риноксил с МНН ксилометазолин 0,1% в форме назального спрея; Риноксил Formula+ с оксиметазолином 0,05% и дополнительными компонентами — левоментолом, камфорой и эвкалиптовым маслом; детские и baby-версии для разных возрастных групп.

С точки зрения позиционирования это уже не «просто сосудосуживающее», а попытка построить семейный бренд вокруг сценария свободного дыхания. Риноксил как средство для быстрого облегчения носового дыхания, улучшения сна и удобного симптоматического контроля, а также формула позиционирования «ключ от заложенности носа». Для OTC это сильный приём, если он подкреплён визуальной и текстовой различимостью вариантов.

Что действительно превращает препарат в бренд

Первый фактор — клиническая ясность. Бренд почти никогда не рождается из «формальной

эффективности». Он рождается из легко пересказываемого действия. Когда клиническое отличие нельзя пересказать одним предложением, маркетинг начинает работать вхолостую.

Второй фактор — регуляторика и доступ. OTC — способен радикально изменить масштаб бренда, потому что меняется не только легальный статус, но и число точек контакта. В пользовательских исследованиях почти три четверти взрослых хотят видеть больше лекарств, доступных без рецепта в аптеке, а Claritin показывает, насколько мощным катализатором для бренда становится переход на OTC с понятным обещанием.

Третий фактор — цена и наличие. Высокий показатель затраты последовательно ассоциируются со снижением приверженности и худшими исходами, поэтому бренд не может быть по-настоящему сильным, если его трудно найти или он системно проигрывает по экономике использования. Это особенно видно на OTC-полке, где ценовая доступность — не вторичный, а центральный элемент бренда.

Четвёртый фактор — влияние врачей и фармацевтов. Для Rx-брендов врач остаётся центром принятия решения: систематические обзоры подтверждают, что взаимодействия с фармотраслём связаны с практикой назначения. Для OTC фармацевт часто становится последним контактом, который переводит «размытый» симптом в конкретную покупку. Бренд, который не умеет говорить с обеими аудиториями на одном языке, теряет половину силы.

Пятый фактор — упаковка и форма. В зрелых категориях победа всё чаще происходит не на уровне механизма действия, а на уровне использования: форма таблетки, скорость растворения, тип распыления, «охлаждающее» ощущение, удобство дозирования, понятные возрастные маркеры, профиль безопасности. У Nurofen та же логика работает через ситуации боли и формы; у Риноксила — через состав и семейную архитектуру.

Шестой фактор — соцсети и инфлюенсеры. Они не создают бренд из пустоты, но очень быстро увеличивают амплитуду спроса, и так же быстро усиливают позиционирование. По данным PAGB, 73% взрослых доверяют медицинской информации с сайта OTC-бренда, но среди молодёжи 43% доверяют информации в соцсетях; исследования по семаглутиду дополнительно

показывают, что социальные платформы заметно меняют восприятие препаратов для снижения веса. Значит, digital для фармы — уже не факультатив, а канал с контролируемым риском.

Практические рекомендации

Первое: фармкомпаниям и стартапам стоит начинать не с нейминга, а с формулировки одного человеческого обещания. Если потребитель или врач не может в одной фразе объяснить, зачем нужен именно этот бренд, дорогая креативная кампания не спасёт.

Второе: umbrella-brand работает, но только при жёсткой дисциплине архитектуры. Европейские рекомендации прямо говорят, что umbrella branding усиливает узнаваемость и доверие, но требует различимости вариантов и контроля риска размытия форм.

Третье: не разделяйте медицинский маркетинг и продажи на точках. В реальности потребитель движется по смешанному маршруту: услышал от врача, уточнил у фармацевта, сравнил на полке, дочитал в поиске, купил в приложении. Бренд должен говорить одним смыслом на всех этапах.

Четвёртое: цена должна быть стратегией, а не следствием. Локальный бренд чаще выигрывает не минимальной ценой, а умным формированием стоимости к глобальному лидеру — достаточно заметным, чтобы стать причиной переключения, но не столь низким, чтобы разрушить восприятие качества.

Прогноз рынка

В ближайшие годы будут сильнее расти не «самые рекламируемые» препараты, а те бренды, которые соединяют измеримый клинический эффект с понятной потребителю выгодой. Параллельно self-care и OTC будут становиться ещё важнее: потребители хотят большего доступа через аптеку, а знакомые бренды снижают когнитивную перегрузку выбора.

Но рынок будет и жёстче наказывать за пустой бренд-объём без доказательств. Соцсети уже усиливают интерес к препаратам и одновременно разгоняют искажения восприятия; значит, победят те, кто соберёт всю цепочку целиком: науку, регуляторную чистоту, грамотную цену, аптечный скрипт, упаковку, опыт взаимодействия с продуктом и управляемый digital. Для локальных игроков это, пожалуй, лучший исторический момент: если экосистема научится превращать своё операционное преимущество в системно измеримый бренд-капитал.

АНАЛИТИКА ФАРМРЫНКА

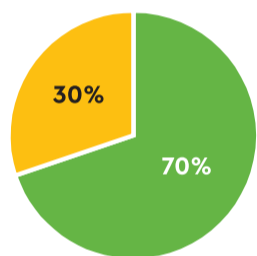
Анализ аптечного рынка Узбекистана: структура, концентрация и точки роста

Камилла Мусаева

Общая структура аптечного рынка

Аптечный рынок сохраняет выраженное преобладание розничного формата. На начало 2026 года по количеству точек около 70% составляют розничные аптеки, тогда как на сетевые структуры приходится порядка 30%.

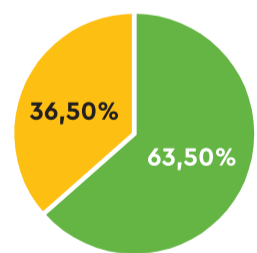
Структура аптечных точек



■ Розница ■ Сеть

Распределение товарооборота отличается от структуры по количеству точек: на розничные аптеки приходится около 63,5%, тогда как аптечные сети формируют примерно 36,5%.

Структура товарооборота



■ Розница ■ Сеть

Развитие аптечного рынка сопровождается усилением консолидации и смещением выручки в пользу сетевых игроков, которые, несмотря на меньшую долю по количеству точек, формируют более высокий оборот за счёт эффекта масштаба и централизованной модели управления. Крупные сети обладают более сильной переговорной позицией с поставщиками, что позволяет им получать выгодные закупочные условия и поддерживать более высокую маржинальность,

одновременно реализуя гибкую ценовую политику. Использование аналитики продаж и управление ассортиментом на основе данных обеспечивают ускоренную оборачиваемость и снижение доли неликвидных товаров. Стандартизация процессов и единые операционные подходы повышают качество сервиса и способствуют росту среднего чека. Дополнительное преимущество создаёт внедрение цифровых инструментов и автоматизация логистики и управления запасами, что увеличивает прозрачность и управляемость бизнеса.

В совокупности эти факторы формируют более устойчивую и эффективную бизнес-модель, при которой сетевые аптеки генерируют более высокий оборот не за счёт расширения сети точек, а за счёт системной оптимизации процессов и масштаба операций.

Конкурентная структура аптечных сетей

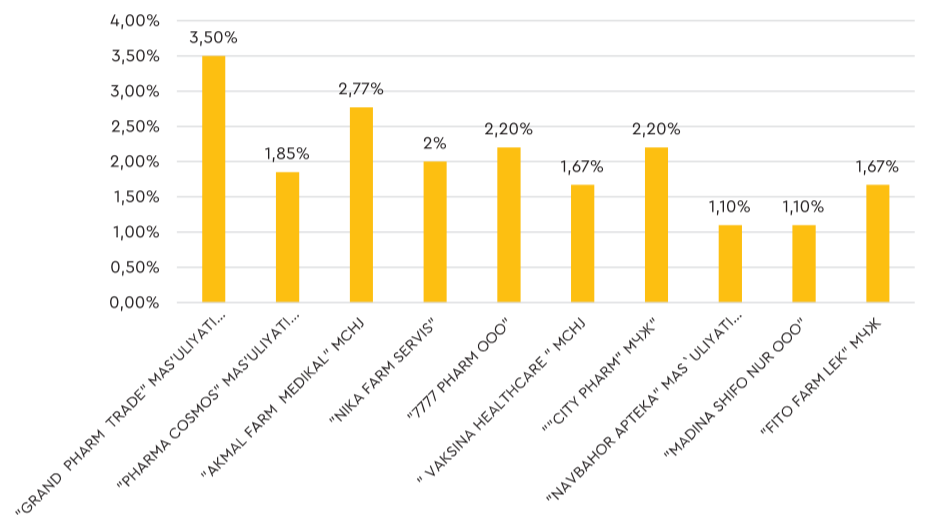
Рынок отличается равномерным распределением долей, без выраженного лидера среди аптечных сетей.

Доминирующую позицию занимает GRAND PHARM TRADE (~3,5% среди топ-10), за ним следуют AKMAL FARM MEDIKAL (~2,7%), 777 PHARM и NIKA FARM SERVIS (в диапазоне около 2–2,2%). Остальные участники занимают доли преимущественно на уровне 1–1,7%.

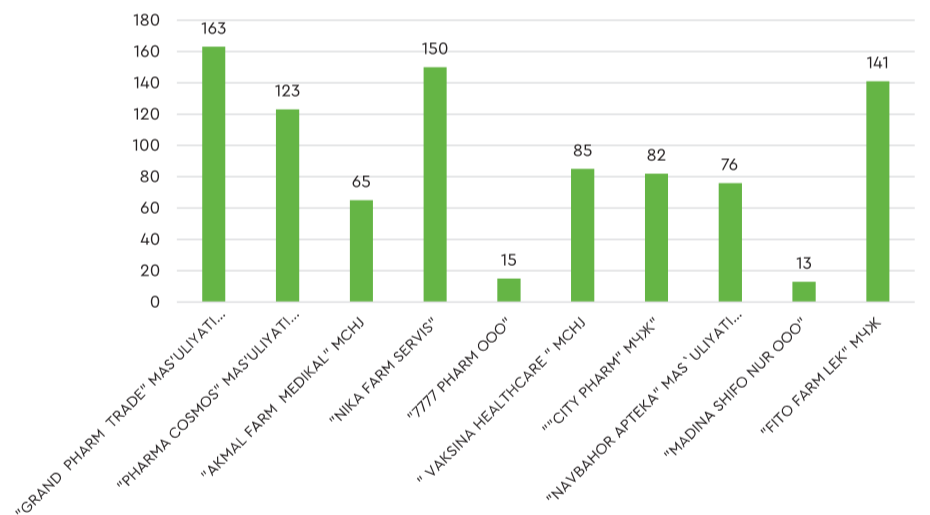
Схожая картина наблюдается и в распределении аптечных точек. Крупнейшие сети, включая GRAND PHARM TRADE, NIKA FARM SERVIS и FITOFARM LEK, имеют свыше 140 точек, тогда как часть игроков работает в более ограниченном масштабе — до 100 аптек.

При этом увеличение количества точек не всегда сопровождается сопоставимым ростом доли в товарообороте. Это указывает на высокую конкуренцию на рынке, отсутствие ярко выраженного лидера и значительную роль независимых аптек.

Распределение ТО среди ТОП-10 апт сетей



Кол-во точек у ТОП-10 апт сетей



Вывод

Текущая структура фармацевтического рынка отражает стадию перехода: при устойчиво сформированном оптовом сегменте розничное направление остаётся разрозненным и не демонстрирует высокой концентрации. В результате влияние на рынок распределено неравномерно — дистрибьюторы сохраняют ключевые позиции, тогда как аптечные сети постепенно усиливают своё присутствие за счёт более эффективной модели управления.

Рост роли сетевых игроков указывает на постепенное изменение баланса в отрасли. Несмотря на то, что их доля пока остаётся ограниченной, именно этот сегмент обладает наибольшим потенциалом

для масштабирования и перераспределения рыночных долей. Отсутствие выраженного лидера усиливает конкуренцию и формирует условия для активной экспансии.

В среднесрочной перспективе можно ожидать последовательного укрупнения розничного сегмента при сохранении стабильной структуры оптового рынка. В этих условиях конкурентное преимущество будет определяться способностью компаний сочетать масштаб, операционную эффективность и гибкость в управлении спросом.

Материал подготовлен на основе внутренних данных компании ASKLEPIY Group. Все показатели носят оценочный характер и отражают примерную структуру рынка.

РиноМакс®



ДЕРЖИ ПРОСТУДУ

ПОД КОНТРОЛЕМ!



Головная
боль



Высокая
температура



Ломота
и озноб



Боль в горле и
носовых пазухах



ASKLEPIY
Group

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

ФАРМ НОВОСТИ

Фарм новости Узбекистана, апрель 2026

Апрель 2026 года для фармрынка Узбекистан оказался месяцем перенастройки правил игры. Ключевые апрельские сигналы пришли сразу по трем направлениям: ужесточение качества и регистрации лекарств, давление на завышение цен и нелегальный оборот, а также ускорение подготовки к цифровой дистрибуции и более широкой программе возмещения стоимости лекарств.

Екатерина Доронкина

Факты и хронология апреля

Начало месяца задало тон всему месяцу. 3 апреля был зарегистрирован приказ Минздрава № 3806, который вводит порядок определения лекарств с недоказанной или неизученной эффективностью; сам акт вступает в силу 5 июля 2026 года. По разъяснениям профильных изданий и медиа, проверка будет опираться на 12 международных научных источников, а оценку проводят независимые экспертные комиссии. Для рынка это важный сдвиг к более жесткой доказательной фильтрации регистраций и клинических протоколов. (<https://lex.uz/ru/docs/8123893>)

Также в первые недели апреля регуляторное давление сместилось и на цены. По данным, опубликованным 3 апреля, через систему Fair Tech было выявлено 414 305 случаев превышения референтных цен с начала 2025 года, в том числе 146 849 обращений уже за январь–март 2026 года; перерасчет в пользу потребителей составил 8,5 млрд сумов. Как следствие взаимодействия Комитета по конкуренции и фармнадзора, шесть компаний лишились аптечных лицензий за завышение цен. Отдельно 10 — 11 апреля сообщалось, что с начала года 23 аптеки лишились лицензий за грубые нарушения — от продажи несертифицированных и незарегистрированных препаратов до реализации контрафакта. А 17 апреля

Центр безопасности фармацевтической продукции сообщил о привлечении к ответственности еще 25 аптек за работу без лицензии. (<https://www.spot.uz/ru/2026/04/03/pharmacy-license/>)

13 апреля президентским постановлением ПП-136 был запущен следующий этап цифровизации логистики: Национальному агентству перспективных проектов вместе с Минздравом поручено в трехмесячный срок внести предложения по онлайн-торговле в аптеках и аптечных сетях через электронные платформы. Документ прямо требует предусмотреть пункт выдачи онлайн-заказов в каждой аптеке и отдельные требования к курьерской доставке, включая термоконтейнеры для препаратов с температурным режимом и запрет на вскрытие упаковки. Это — пока не разрешение полноценной дистанционной торговли как состоявшийся режим, а формализация дорожной карты и логистических требований. (<https://www.lex.uz/uz/docs/8131458>)

Внешнеэкономический контур апреля был насыщенным и в основном ориентирован на локализацию. 14 — 15 апреля в Ташкенте состоялись переговоры с делегацией Bayer о расширении сотрудничества, инвестициях и интеграции науки, образования и производства в кластерной модели. 23–24 апреля узбекская сторона обсуждала с индийской делегацией локализацию произ-

водства, совместные инвестиционные проекты и обмен опытом в регулировании и контроле качества. 27–28 апреля китайским компаниям были представлены возможности локализации в сегментах API, вакцин, препаратов крови, дженериков и инновационных лекарств. 30 апреля агентство приняло делегацию Iqvia, представившую аналитику рынка.

Отдельным направлением стала Южная Азия: 7 апреля обсуждался проект высокотехнологичного производства препаратов для онкологии, кардиологии и метаболических заболеваний с потенциальными прямыми инвестициями на десятки миллионов долларов, а 6 апреля — расширение сотрудничества с Афганистаном с ориентиром на товарооборот фармпродукции в \$500 млн.

Конец месяца объединил инвестиционную повестку с социальной. 24 апреля был зарегистрирован приказ Минздрава № 3822 об утверждении перечня заболеваний, включаемых в программу реимбурсации, и лекарств, предоставляемых при их лечении; акт вступает в силу 1 января 2027 года. По профильным публикациям, число препаратов в программе вырастет с 28 до 69, а перечень охватывает онкологию, психические расстройства, сердечно-сосудистые, эндокринные, ВИЧ и туберкулезные нозологии. (<https://lex.uz/ru/docs/8164221>)



Воровство в аптеках. Никто не виноват?

Почему тема воровства в аптеке вечна? Ответ тут очень прост — это розница. На предприятиях розничной торговли кражи совершаются постоянно. Причем это не зависит от размера и стоимости товара.

Екатерина Доронкина

Кражи совершаются даже в автосалонах и ювелирных магазинах. Несмотря на то, что в автосалонах товар, мягко говоря, очень крупных размеров, а в ювелирных магазинах отслеживание любых действий покупателей изначально носит максимально «плотный» характер, в силу высокой стоимости товара. Кражи существуют в любой другой рознице. Поэтому, как правило, при создании бизнес-плана или финансового плана любого розничного предприятия примерно 1–2% от оборота магазина (действующего или будущего) закладывается в план потерь по воровству.

Хотя 1–2% это, скорее, вариант пессимистический: среднеотраслевая «норма» воровства в рознице обычно колеблется в диапазоне 0,3–0,5% от оборота.

Аптека также является предприятием розничной торговли, а значит, и воровство в аптеке — процесс относительно неизбежный. И хотя воровство в аптеках имеет свою специфику, в основе своей общие принципы и схемы воровства в аптеках схожи и с другими розничными организациями.

Кто ворует?

Воровство на любом предприятии розничной торговли обычно совершается или сотрудниками, или посетителями. Кто может нанести аптеке больший ущерб? Безусловно, сотрудники.

Форматы:

- ☞ «мелкие списания» под видом брака
- ☞ продажа без чека
- ☞ подмена дорогих препаратов дешевыми
- ☞ использование бонусных программ

Почему сотрудники идут на это:

- ☞ низкая мотивация
- ☞ отсутствие контроля
- ☞ ощущение «это не кража, а компенсация»

Факт:

В ритейле до 30–50% потерь могут приходиться именно на внутренние операции (данные международных практик).

Высокий уровень воровства посетителями аптеки — это четкий «симптом», объективный признак, указывающий на то, что персонал аптеки контролирует свой торговый зал и свою кассу намного хуже, чем коллеги из других аптек.

Поэтому крупные хищения и кражи в аптеке возможны лишь или при халатном отношении сотрудников аптеки к своим обязанностям, или когда хищение или кража совершается самими работниками аптеки. Особенно в том случае, когда кражу совершает группа лиц, состоящих в сговоре.



- Редко обсуждается, но встречается:
- ☞ недопоставка
 - ☞ пересорт от поставщика
 - ☞ ошибки при приемке.

Часть «воровства» — это банальные ошибки:

- ☞ пересортица
- ☞ неправильное списание
- ☞ ошибки в приходе товара
- ☞ человеческий фактор

Важно:

Иногда бизнес обвиняет сотрудников, хотя причина — слабая система учета.

Кто отвечает?

Кто же должен понести наказание и возместить ущерб аптеке, если воровство все-таки произошло? Парадокс в том, что по сути никто! Во-первых, коллективная материальная ответственность сотрудников аптеки на самом деле на эти ситуации не распространяется. Коллективная материальная ответственность изначально возможна только или в случае согласия со стороны сотрудника, или (если сотрудник не считает нужным платить) в случае, если будет доказан факт вины сотрудника в возникшем ущербе. Доказать это, конечно, можно. Но на практике крайне сложно.

Что же касается вора, то сделать что-либо с ним проблематично. Задержать вора по закону имеет право только сотрудник правоохранительных органов. Сотрудники аптеки, в том числе сотрудники охранных структур, производить задержание воров, увы, права не имеют.

Где теряется больше всего денег

- Зоны риска:
- ☞ склад
 - ☞ касса
 - ☞ «мертвые зоны» торгового зала
 - ☞ акции и промо

Парадокс:

Чем активнее маркетинг и акции — тем выше риск потерь (особенно при слабом контроле).

Предупредить и защитить!

Во-первых, сотрудники аптеки должны тщательно отбираться, с выявлением группы риска как в плане демотивированного персонала, который будет систематически игнорировать требования по обеспечению сохранности имущества аптеки, создавая уязвимости для воров, так и в плане сотрудников, имеющих контакты с лицами, имеющими судимость, лицами, страдающими наркотической и алкогольной зависимостью. Во-вторых, следует наладить максимально качественный и полный учет всего имущества аптеки (не только товара) и проводить расследование по каждому случаю утери имущества. В-третьих, установить камеры в аптеке.

Рабочие инструменты:

- ☞ регулярные выборочные инвентаризации
- ☞ видеонаблюдение (но не «карательное»)
- ☞ аналитика продаж (аномалии)
- ☞ разделение ответственности
- ☞ мотивация персонала

Лучший подход: не «искать виноватых», а **строить систему, где воровать неудобно.**

ФИТОТЕРАПИЯ

Поддержка сердца — в гармонии с природой

Рахмиддин Сабирджанов

Современный образ жизни — стресс, переутомление, недостаток сна, неправильное питание — оказывает серьёзную нагрузку на сердечно-сосудистую систему. Это может проявляться в виде учащённого сердцебиения, повышенной тревожности, нестабильного давления и общего снижения тонуса организма. В таких условиях организму требуется мягкая, но системная поддержка: нормализация работы сердца, укрепление сосудов и стабилизация нервной системы. Одним из эффективных подходов является фитотерапия — использование растений с кардиотоническим, седативным и сосудодукрепляющим действием.

Фиточай «Кардионорм» от ZAMONA RANO — это сбалансированный растительный комплекс, содержащий флавоноиды, эфирные масла, органические кислоты, гликозиды и биологически активные вещества, которые в комплексе способствуют нормализации работы сердца и нервной системы.

Фармакологическая активность компонентов

Листья перечной мяты (*Mentha piperita*) — обладает мягким сосудорасширяющим и успокаивающим действием.

- Содержит:
- ☞ эфирные масла (ментол)
 - ☞ флавоноиды
- Действие:
- ☞ снятие спазмов сосудов
 - ☞ улучшение кровообращения
 - ☞ снижение нервного напряжения
 - ☞ лёгкий седативный эффект

Трава мелиссы лекарственной (*Melissa officinalis*) — известна как природное «успокоительное для сердца».

- Содержит:
- ☞ эфирные масла
 - ☞ розмариновую кислоту
- Действие:
- ☞ снижение тревожности
 - ☞ нормализация сердечного ритма
 - ☞ улучшение сна
 - ☞ антистрессовое действие

Трава пустырника (*Leonurus cardiaca*) — классическое кардиоседативное средство.

- Содержит:
- ☞ алкалоиды
 - ☞ флавоноиды
- Действие:
- ☞ снижение частоты сердечных сокращений
 - ☞ стабилизация давления
 - ☞ выраженное успокаивающее действие
 - ☞ уменьшение симптомов стресса

Плоды боярышника (*Crataegus monogyna*) — одно из ключевых растений для сердца.

- Содержит:
- ☞ флавоноиды
 - ☞ проантоцианидины
- Действие:
- ☞ улучшение работы сердечной мышцы
 - ☞ укрепление сосудов
 - ☞ нормализация сердечного ритма
 - ☞ улучшение коронарного кровообращения

Плоды рябины (*Sorbus aucuparia*) — источник витаминов и антиоксидантов.

- Содержит:
- ☞ витамин С
 - ☞ каротиноиды
 - ☞ органические кислоты
- Действие:
- ☞ антиоксидантная защита
 - ☞ укрепление сосудистой стенки
 - ☞ улучшение общего тонуса организма

Корневища валерианы с корнями (*Valeriana officinalis*) — сильное природное седативное средство.

- Содержит:
- ☞ эфирные масла
 - ☞ валепотриаты
- Действие:
- ☞ снижение нервной возбудимости
 - ☞ улучшение сна
 - ☞ стабилизация сердечного ритма
 - ☞ уменьшение реакции на стресс

Научная обоснованность сбора

Комбинация компонентов формирует комплексное воздействие на сердечно-сосудистую и нервную системы.

Синергия компонентов:

- ☞ пустырник + валериана + мелисса — выраженное седативное и антистрессовое действие
 - ☞ боярышник + рябина — укрепление сердечной мышцы и сосудов
 - ☞ мята — улучшение кровообращения и снятие сосудистых спазмов.
- Такой баланс позволяет воздействовать как на причину (стресс), так и на последствия (нагрузка на сердце).

Как действует фиточай «Кардионорм»?

- ☞ Нормализует сердечный ритм: пустырник, валериана и мелисса снижают нагрузку на сердце.
- ☞ Снижает стресс и тревожность: комплекс седативных растений стабилизирует нервную систему.
- ☞ Улучшает работу сосудов: боярышник и рябина укрепляют сосудистую стенку.
- ☞ Улучшает кровообращение: мята снимает спазмы и улучшает микроциркуляцию.



- ☞ Повышает общий тонус: антиоксиданты поддерживают организм в целом.

Когда полезен фиточай?

- ☞ При повышенной нервной нагрузке
- ☞ При учащённом сердцебиении
- ☞ При стрессе и тревожности
- ☞ При нарушениях сна
- ☞ При начальных функциональных нарушениях сердечно-сосудистой системы
- ☞ В период переутомления

Способ применения

1 фильтр-пакет (1 г) залить 200 мл кипятка, настаивать 10–15 минут. Принимать в течение дня в 3–5 приема. Курс — 1–2 месяца.

Важные замечания

- ☞ Не является лекарственным средством
- ☞ Не заменяет лечение при серьёзных сердечно-сосудистых заболеваниях
- ☞ С осторожностью при пониженном давлении
- ☞ Не рекомендуется при выраженной брадикардии
- ☞ При приёме сердечных препаратов — консультация врача обязательна.

Фиточай «Кардионорм» — это научно обоснованный растительный комплекс для мягкой поддержки сердца и нервной системы. Он помогает снизить влияние стресса, нормализовать сердечный ритм, укрепить сосуды и улучшить общее состояние организма, обеспечивая комплексное и деликатное воздействие.

ФИТОЧАЙ КАРДИОНОРМ



МЯГКАЯ ПОДДЕРЖКА СЕРДЦА И НЕРВНОЙ СИСТЕМЫ

- ПРИ СТРЕССЕ И ТРЕВОЖНОСТИ
- ПРИ ПОВЫШЕННОЙ НЕРВНОЙ НАГРУЗКЕ
- ПРИ УЧАЩЁННОМ СЕРДЦЕБИЕНИИ
- ПРИ НАРУШЕНИЯХ СНА
- В ПЕРИОД ПЕРЕУТОМЛЕНИЯ
- ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТОЙ СИСТЕМЫ



НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМ СРЕДСТВОМ

ИНСТРУКЦИЯ
ПО ПРИМЕНЕНИЮ

КАРДИОЛОГИЯ

Тивомакс (L-аргинин): стандарты качества и технологические преимущества лекарственной формы

Сардор Султаниязов

В современной доказательной медицине терапевтическая эффективность препарата напрямую зависит не только от молекулы действующего вещества, но и от прецизионных технологий его синтеза, степени очистки сырья и стабильности готовой формы. Препарат «Тивомакс» от украинского ведущего производителя «Дарница» — это результат высокотехнологичного производства, полностью соответствующего международным стандартам GMP.

Технологический базис и производственное лидерство

Производство «Тивомакс» сосредоточено на мощностях крупнейшего фармацевтического предприятия, сертифицированного по европейским стандартам. Это гарантирует аптечным сетям и пациентам бескомпромиссный контроль на каждом этапе:

➔ **Контроль полного цикла:** многоступенчатая система проверки включает входной микробиологический анализ сырья и

финальное тестирование стабильности каждой серии.

➔ **Безопасность субстанции:** использование высокоочищенного L-аргинина гидрохлорида исключает содержание посторонних белковых примесей. Такой подход сводит к минимуму риск возникновения аллергических реакций и нежелательных побочных эффектов.

Фармацевтические преимущества формы гидрохлорида

Выбор гидрохлоридной формы аминокислоты в составе «Тивомакс» не случаен и продиктован её уникальными физико-химическими характеристиками, определяющими биодоступность препарата:

1. **Оптимальная кинетика растворения:** форма гидрохло-

рида обеспечивает необходимую скорость распада в желудочном соке. Это способствует максимально быстрому высвобождению действующего вещества и его эффективному всасыванию в системный кровоток.

2. **Глобальное соответствие стандартам:** субстанция отвечает строгим требованиям ведущих мировых фармакопей (USP, EP). Это официальное подтверждение отсутствия в препарате тяжелых металлов, эндотоксинов и других критических примесей.

Ключевые достоинства для профессионального сообщества

«Тивомакс» — это надежный фармацевтический инструмент, в котором сочетается высокая репутация и мощности лидера рынка Украины.

Основные преимущества для аптечных учреждений:

➔ **Прогнозируемый результат:** гарантированная терапевтическая эффективность благодаря высокой биодоступности.

➔ **Профиль безопасности:** доказанная чистота продукта, подтвержденная международными сертификатами.

➔ **Стабильность:** уверенность в сохранении свойств препарата на протяжении всего срока годности.

Таким образом, выбирая «Тивомакс», специалист опирается на международные стандарты производства и многолетний опыт предприятия, обеспечивающего рынок качественными и доступными решениями для поддержания здоровья сосудов и метаболизма.

Параметр	Характеристика Тивомакса
Стандарт производства	GMP (EU)
Активная субстанция	L-аргинина гидрохлорид высокой очистки
Дозировка	500 мг (оптимально для варьирования терапевтических схем)
Срок годности	Стабильность в течение всего периода хранения

РАСТВОР ДЛЯ ИНФУЗИИ 100 МЛ

ТИВОМАКС Arginine hydrochloride
42 мг/мл



Европейское качество



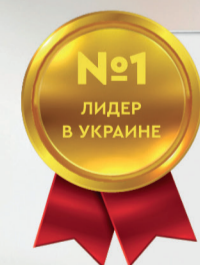
Ведущий производитель
аргинина в Украине



Выгодная цена
за курс лечения



ASKLEPIY
Group



ТИВОМАКС-ДАРНИЦА

Arginine hydrochloride

42 мг/мл

Внутривенно

Раствор для инфузий
100 мл

ДАРНИЦА

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

ТРИОМАКС

25 мг/мл

Действующее вещество:

Морфолиниевая соль тиазотной кислоты.
1 мл раствора содержит морфолиниевой соли
тиазотной кислоты в пересчёте на 100% вещество 25 мг



Раствор для инъекций
10 ампул по 4 мл

- Высокая эффективность и прогнозируемый результат в лечении ишемической болезни сердца
- Патогенетически обоснованная терапия гепатитов разной природы, цирроза и фиброза печени



ТРИОМАКС-
ДАРНИЦА

25 мг/мл

Внутривенно-Внутримышечно

Раствор для инъекций
10 ампул по 4 мл

ДАРНИЦА

ASKLEPIY
Group

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

АНТИСЕПТИЧЕСКИЙ РАСТВОР

Мирамистин в профилактике послеоперационных инфекций в ринопластике

Ринопластика занимает особое место среди хирургических вмешательств в оториноларингологии и эстетической медицине. Операции на носу выполняются большому количеству пациентов ежегодно и направлены как на восстановление функции носового дыхания, так и на коррекцию внешних дефектов. Однако даже при высоком уровне хирургической техники, профессионализме медицинского персонала и соблюдении стандартов стерильности, послеоперационный период остаётся уязвимым этапом, в котором возрастает риск развития инфекционных осложнений.

Камилла Рахманова

Как известно, послеоперационные инфекции способны не только ухудшать самочувствие пациента, но и напрямую влиять на сроки реабилитации, эстетический результат операции и удовлетворённость лечением. В связи с этим, профилактика инфекционных осложнений является одной из ключевых задач после ринопластических вмешательств.

Послеоперационные инфекции в ринопластике: актуальность проблемы

Анатомические и физиологические особенности носа создают благоприятные условия для проникновения и размножения микроорганизмов. Носовая полость находится в постоянном контакте с внешней средой и заселена разнообразной микрофлорой, включая потенциально патогенные микроорганизмы.

К факторам, повышающим риск инфицирования после ринопластики, относятся:

- ➔ наличие операционной раны и швов;
- ➔ использование тампонов и дренажей;
- ➔ отёк слизистой и нарушение мукоцилиарного клиренса;
- ➔ повторные хирургические вмешательства;
- ➔ применение имплантов или трансплантатов.

Наиболее часто в послеоперационном периоде могут развиваться инфекции мягких тканей, инфицирование послеоперационных швов, воспалительные процессы слизистой оболочки носа и околоносовых пазух. Даже локальные инфекционные осложнения способны привести к удлинению сроков заживления, формированию рубцовых изменений и ухудшению функционального и эстетического результата.

Немедикаментозная профилактика: обязательная основа

Профилактика инфекционных осложнений начинается ещё на этапе подготовки и проведения операции. В клинической практике широко применяются немедикаментозные меры, которые остаются фундаментом послеоперационного ведения пациентов.

К ним относятся:

- ➔ строгое соблюдение правил асептики и антисептики в операционной;
- ➔ щадящая хирургическая техника с минимальной травматизацией тканей;
- ➔ адекватный уход за послеоперационной зоной;
- ➔ ограничение механического воздействия на нос в период реабилитации;
- ➔ отказ пациента от курения и других факторов, замедляющих заживление;
- ➔ соблюдение рекомендаций врача по гигиене носовой полости.

Однако даже при строгом выполнении всех перечисленных мер полностью исключить риск инфицирования невозможно. Это объясняет необходимость применения эффективных местных антисептических средств в комплексной профилактике послеоперационных инфекций.

Роль местных антисептиков в послеоперационном периоде

Местная антисептическая терапия позволяет воздействовать непосредственно на зону хирургического вмешательства, снижая микробную нагрузку без системного влияния на организм. В условиях растущей антибиотикорезистентности особое значение приобретают препараты, которые обладают широким спектром антимикробной активности и при этом хорошо переносятся слизистой оболочкой носа.

Идеальный антисептик для применения в ринопластике

должен сочетать эффективность, безопасность и удобство использования — именно этим требованиям отвечает раствор «Мирамистин».

«Мирамистин» — современный стандарт антисептической профилактики!

«Мирамистин» — антисептический препарат широкого спектра действия, активно применяемый в различных областях медицины, включая оториноларингологию и хирургию.

Препарат проявляет активность в отношении:

- ➔ грамположительных и грамотрицательных бактерий;
- ➔ госпитальных штаммов, включая устойчивые формы;
- ➔ грибов;
- ➔ вирусов.

Особое значение для ринопластики имеет хорошая переносимость «Мирамистина» слизистой оболочкой носа. Препарат не оказывает раздражающего действия и не нарушает физиологические процессы регенерации.

Использование «Мирамистина» способствует:

- ➔ профилактике воспалительных осложнений;
- ➔ снижению риска инфицирования послеоперационной раны;
- ➔ созданию благоприятных условий для заживления тканей;
- ➔ сокращению сроков реабилитации пациента.

Способы применения раствора «Мирамистин»

➔ В послеоперационный период после ринопластики «Мирамистин» применяется местно в качестве антисептического средства для профилактики инфекционных осложнений. Используется раствор 0,01% — по рекомендации врача.

➔ Препарат применяют для обработки слизистой оболочки носа и послеоперационных зон

2–3 раза в сутки. Его наносят путём орошения или аккуратной обработки тампоном после предварительного очищения носовой полости. Наружная обработка области швов проводится 1–2 раза в день без механического воздействия.

➔ Средняя продолжительность применения составляет 5–7 дней, при повышенном риске инфицирования — до 10 дней. Благодаря хорошей переносимости и отсутствию раздражающего действия «Мирамистин» может использоваться в раннем послеоперационном периоде, способствуя снижению микробной нагрузки и созданию благоприятных условий для заживления тканей.

➔ «Мирамистин», являясь продуктом украинской фармацевтической компании «Дарница», органично дополняет немедикаментозные меры профилактики и может рассматриваться как важный элемент комплексного подхода к ведению пациентов после ринопластических вмешательств.

Профилактика послеоперационных инфекций в ринопластике требует системного и многоуровневого подхода. Немедикаментозные меры остаются обязательной основой, однако их эффективность существенно возрастает при рациональном применении современных антисептических средств.

«Мирамистин» зарекомендовал себя как надёжный и универсальный антисептик, отвечающий актуальным требованиям клинической практики. Его использование в послеоперационном периоде способствует снижению инфекционных рисков и помогает врачу достигать стабильных функциональных и эстетических результатов, что особенно важно в условиях растущих ожиданий пациентов и увеличения числа ринопластических вмешательств.

0+



ASKLEPIY
Group

МИРАМИСТИН®

АНТИСЕПТИК ШИРОКОГО
СПЕКТРА ДЕЙСТВИЯ



ОБРАБОТКА:

Ран и ожогов

Интимных зон

ЛОР органов

Полости рта

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

СИЛЬНЕЕ БОЛИ

Быстрее, сильнее, безопаснее. Что на самом деле говорят последние исследования о нимесулиде?

Лихорадка и боль остаются одними из наиболее частых симптомов, с которыми пациенты обращаются за медицинской помощью. Несмотря на широкий арсенал жаропонижающих и анальгетических средств, вопрос выбора препарата с быстрым началом действия и выраженным клиническим эффектом сохраняет свою актуальность. В 2025 году в Журнале Ассоциации врачей Индии (Journal of the Association of Physicians of India) были опубликованы результаты перспективного реального исследования, посвящённого сравнению эффективности нимесулида, комбинации ибупрофена с парацетамолом и монотерапии парацетамолом у пациентов с лихорадкой и болевым синдромом.

Марьям Суюнова

Исследование имело перспективный, многоцентровой, сравнительный и наблюдательный характер и проводилось в четырёх медицинских центрах Индии. В него были включены 303 пациента обоего пола в возрасте от 18 до 60 лет, обратившиеся с лихорадкой либо лихорадкой, сопровождающейся болью. Участники были распределены на три терапевтические группы: группа I — нимесулид 100 мг, группа II — ибупрофен 400 мг в комбинации с парацетамолом 325 мг, группа III — парацетамолом 650 мг.

Оценка эффективности проводилась по динамике температуры тела с использованием термометрии и выраженности болевого синдрома по визуальной аналоговой шкале (VAS) в несколько временных точек в течение периода наблюдения до 10 дней. Результаты исследования показали преимущество нимесулида по скорости и выраженности клинического эффекта. В группе нимесулида жаропонижающее действие начиналось уже через 15 минут после приёма. Снижение температуры тела у пациентов, принимавших нимесулид, было более выраженным через 1, 2, 4 и 6 часов по сравнению с другими группами, а достигнутый эффект сохранялся вплоть до 8-го дня наблюдения.

В группе II, получавшей комбинацию ибупрофена 400 мг с парацетамолом 325 мг, также отмечалось достоверное снижение температуры тела и уменьшение выраженности болевого синдрома, однако скорость наступления и продолжительность эффекта уступали терапии нимесулидом. Жаропонижающий эффект развивался позже и был менее выраженным в контрольных временных точках через 1, 2, 4 и 6 часов после приёма препарата. Тем не менее комбинация ибупрофена с парацетамолом демонстрировала более выраженную эффективность по сравнению с монотера-

пией парацетамолом, обеспечивая более быстрое купирование симптомов и более значимое снижение интенсивности боли по шкале VAS в течение первых дней лечения. Улучшение клинического состояния пациентов в данной группе сохранялось на протяжении всего периода наблюдения, однако показатели эффективности оставались ниже, чем в группе нимесулида.

В группе III, получавшей парацетамолом 650 мг в режиме монотерапии, наблюдалось снижение температуры тела и уменьшение болевого синдрома, однако данные изменения были наименее выраженными среди всех исследуемых схем терапии. Жаропонижающий эффект развивался медленнее, а степень снижения температуры в ранние сроки наблюдения была статистически менее значимой по сравнению как с группой нимесулида, так и с группой комбинированной терапии ибупрофеном и парацетамолом. Несмотря на положительную динамику к концу периода наблюдения, монотерапия парацетамолом продемонстрировала наименьшую эффективность по скорости наступления и устойчивости терапевтического эффекта.

Таким образом, результаты перспективного реального исследования, опубликованного в 2025 году в Journal of the Association of Physicians of India, продемонстрировали, что нимесулид обеспечивал наиболее быстрое и выраженное жаропонижающее и анальгетическое действие по сравнению как с комбинацией ибупрофена и парацетамола, так и с монотерапией парацетамолом.

Полученные данные демонстрируют высокую эффективность нимесулида при лечении острых болевых состояний и её хорошую переносимость в условиях реальной клинической практики.



В этом контексте особый интерес представляют современные НПВП с доказанной эффективностью и благоприятным профилем переносимости. Одним из таких препаратов является «Форсил» — нестероидное противовоспалительное средство на основе нимесулида, широко применяемое для купирования боли и воспаления.

Нимесулид, входящий в состав «Форсила», относится к селективным ингибиторам ЦОГ-2, что обеспечивает направленное подавление синтеза простагландинов в очаге воспаления при меньшем влиянии на ЦОГ-1. Это позволяет достигать выраженного анальгезирующего и противовоспалительного эффекта с потенциально более благоприятным гастроинтестинальным профилем по сравнению с неселективными НПВП.

Дополнительно нимесулид оказывает влияние на ряд медиаторов воспаления:

- ➔ снижает образование свободных радикалов;
- ➔ подавляет высвобождение провоспалительных факторов;
- ➔ уменьшает выраженность воспалительного ответа.

«Форсил» выпускается в форме порошка для приготовления суспензии, что обеспечивает:

- ➔ более быстрое всасывание и начало действия;
- ➔ удобство применения при острых состояниях;
- ➔ возможность точного дозирования.

Препарат применяется при широком спектре состояний:

- ➔ болевой синдром различного генеза (головная, зубная, мышечная, посттравматическая боль);
- ➔ воспалительные заболевания опорно-двигательного аппарата;
- ➔ лихорадочные состояния и симптомы ОРИ.

Клиническая практика показывает, что нимесулид целесообразно использовать в ситуациях, где требуется быстрое и выраженное купирование воспаления и боли, особенно при наличии сопутствующего воспалительного компонента. Важно учитывать, что для повышения безопасности терапии рекомендуется применение минимально эффективной дозы в течение короткого периода времени, а также соблюдение ограничений по длительности курса.

Таким образом, данные современных исследований и накопленный клинический опыт подтверждают: рациональный выбор НПВП, таких как «Форсил», позволяет не только эффективно контролировать симптомы, но и индивидуализировать терапию в зависимости от клинической ситуации.

Источники:

1. Prospective Real-World Study Comparing the Safety and Effectiveness of Nimesulide with Available Antipyretic and Analgesics for Treatment of Fever or Pain-ENDEVER — PubMed
2. ФОРСИЛ®

ФОРСИЛ®

1 пакетик содержит Нимесулида 100 мг

СИЛЬНЕЕ БОЛИ

БОЛИ:

головная

зубная

менструальная

костная

суставная



ASKLEPIY
Group

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

В ФОКУСЕ: МАГНИЙ

Сигналы дефицита магния, которые нельзя оставлять без внимания

Магний — один из ключевых микроэлементов, от которого зависит работа нервной системы, сердца, мышц и обменных процессов. Несмотря на это, его дефицит остаётся недооценённой проблемой. По данным различных исследований, признаки нехватки магния встречаются у значительной части населения, особенно в условиях хронического стресса и несбалансированного питания.

Нигина Мурадова

Тихий дефицит: как его распознать?

Дефицит магния развивается постепенно и часто маскируется под другие состояния. Среди наиболее характерных сигналов:

- повышенная раздражительность и тревожность;
- хроническая усталость и снижение работоспособности;
- судороги, мышечные спазмы (особенно в ногах);
- нарушения сна;
- головные боли и мигрени;
- учащённое сердцебиение;
- ломкость ногтей, выпадение волос.

Причины дефицита разнообразны

Факторы, способствующие развитию дефицита, включают хронический стресс, несбалансированное питание, избыточное потребление кофе и сахара, а также заболевания желудочно-кишечного тракта. Дополнительную роль играют периоды повышенной потребности организма — например, беременность или интенсивные физические нагрузки. Игнорирование этих симптомов может привести к более серьёзным последствиям — от нарушений сердечного ритма до ухудшения общего качества жизни.

Немедикаментозная коррекция дефицита

На ранних стадиях нехватки магния можно существенно улучшить состояние организма без применения лекарственных средств — за счёт корректировки образа жизни и питания.

Рацион питания

Включение в ежедневное меню продуктов, богатых магнием, помогает естественным образом поддерживать его уровень:

- орехи и семена (миндаль, тыквенные семечки);
- бобовые культуры;

- зелёные листовые овощи;
- цельнозерновые продукты;
- какао и тёмный шоколад.

Контроль стрессовой нагрузки

Хронический стресс способствует ускоренному расходу магния. Эффективными считаются дыхательные практики, умеренная физическая активность, прогулки на свежем воздухе, а также техники осознанного расслабления. Такие подходы помогают стабилизировать работу нервной системы, снизить уровень внутреннего напряжения и уменьшить негативное влияние стресса на обмен микроэлементов.

Нормализация сна

Полноценный сон — важный фактор восстановления обменных процессов и поддержания баланса микроэлементов в организме. Недосып усиливает проявления дефицита магния.

Ограничение стимуляторов

Чрезмерное употребление кофеина и сахара может усиливать выведение магния, поэтому их потребление рекомендуется сократить.

Несмотря на эффективность немедикаментозных мер, при выраженных симптомах дефицита часто требуется дополнительная поддержка организма с использованием специализированных препаратов

«Магвит»: шаг к внутреннему равновесию

Препарат «Магвит» применяется для восполнения дефицита магния и коррекции связанных с ним функциональных нарушений в организме. Его действие направлено не только на устранение лабораторно подтверждённого дефицита, но и на облегчение широкого спектра клинических проявлений, которые часто встречаются в практике.

За счёт комбинации магния и витамина B₆ препарат способствует комплексному воздействию на нервную, мышечную и сердечно-сосудистую системы.

«Магвит» помогает:

- снижать повышенную нервную возбудимость, раздражительность и эмоциональную нестабильность;
- уменьшать проявления хронического стресса и психоэмоционального напряжения;
- улучшать качество сна и облегчать засыпание;
- устранять мышечные спазмы, судороги и подёргивания мышц;
- снижать ощущение хронической усталости и «энергетического истощения»;
- поддерживать нормальный сердечный ритм при функциональных нарушениях (ощущение сердцебиения, «перебоев»);
- улучшать концентрацию внимания и когнитивную устойчивость при перегрузках;
- повышать общую стрессоустойчивость организма.

Особенно выраженный эффект отмечается у пациентов, у которых дефицит магния связан с хроническим стрессом, нарушением сна, интенсивной умственной нагрузкой или несбалансированным питанием.

Таким образом, «Магвит» рассматривается как средство, направленное на восстановление функционального баланса организма при скрытых и явных формах магниевого дефицита.

Механизм действия:

- участвует в передаче нервных импульсов;
- снижает нервно-мышечную возбудимость;
- поддерживает работу сердечно-сосудистой системы;
- способствует нормализации сна.

Показания к применению:

«Магвит» применяется в случаях, когда в организме наблю-

даются признаки дефицита магния, сопровождающиеся функциональными нарушениями со стороны нервной и мышечной систем. Препарат рекомендован при состояниях, связанных с повышенной нервно-эмоциональной нагрузкой, хроническим стрессом, повышенной раздражительностью и нарушениями сна.

Он также используется при проявлениях мышечной гиперактивности, включая склонность к судорогам, спазмам и подёргиваниям мышц. В клинической практике «Магвит» часто назначается пациентам, у которых на фоне дефицита магния отмечаются ощущения сердцебиения или функциональные нарушения сердечного ритма.

Кроме того, препарат может быть рекомендован при состояниях повышенной утомляемости и сниженной стрессоустойчивости, когда организм нуждается в дополнительной поддержке для восстановления нормального функционирования нервной системы и общего энергетического баланса.

Преимущества препарата:

- высокая биодоступность
- хорошая переносимость
- удобный режим приёма

Дефицит магния — это не просто временный дискомфорт, а сигнал организма о нарушении баланса. Важно вовремя распознать симптомы и принять меры. Комбинация здорового образа жизни и современных препаратов, таких как «Магвит», позволяет эффективно восстановить уровень магния и вернуть качество жизни.






Колл-экшн для провизоров:

Рекомендуйте «Магвит» покупателям с жалобами на стресс, судороги и усталость — помогите им вовремя устранить скрытый дефицит и почувствовать разницу уже сегодня.

МАГВИТ

при дефиците магния
в организме

Помогает при:

-  стрессе и раздражительности
-  усталости и эмоциональном напряжении
-  нарушениях сна
-  мышечных спазмах и судорогах
-  снижению концентрации внимания



МЕТАБОЛИЧЕСКОЕ ЗДОРОВЬЕ

Новая эра в лечении ожирения: путь от борьбы с собой к биологическому равновесию

Алёна Липатова

Ожирение долгое время считалось лишь вопросом «силы воли» и «пищевой дисциплины». В массовом сознании закрепился образ человека, который «просто не может прекратить жевать», и это клеймо десятилетиями мешало миллионам людей получить адекватную медицинскую помощь. Однако современная наука перевернула это представление, доказав, что избыточный вес — это не черта характера, а сложное хроническое заболевание, имеющее под собой глубокие метаболические, гормональные и даже генетические корни.

Сегодня мы стоим на пороге настоящей революции, где инновационные препараты, такие как семаглутид, открывают двери в жизнь без изнурительной борьбы с собственным организмом. Почему так сложно похудеть и, что еще важнее, удерживать результат?

Наш организм — это совершенная машина для выживания, отточенная тысячелетиями эволюции в условиях дефицита пищи. Когда мы пытаемся ограничить калории, включают мощные защитные механизмы: уровень гормонов голода (грелина) растет, а гормонов насыщения — падает. Метаболизм замедляется, и мозг начинает воспринимать каждую попытку снизить вес как угрозу жизни. Именно здесь на сцену выходит современная фармакология, предлагая не просто «таблетку для похудения», а инструмент для тонкой настройки биологических процессов.

В центре внимания мировой медицины сегодня находится семаглутид — агонист рецепторов глюкагоноподобного пептида-1 (ГПП-1). В России этот прорыв стал доступнее с появлением отечественного препарата «Велгия».

Молекула, изменившая правила игры: как работает «Велгия»?

Механизм действия семаглутида элегантен и максимально приближен к физиологии. Он имитирует работу естественного инкретина — гормона, который наш кишечник вырабатывает в ответ на прием пищи. У людей с ожирением работа этой системы часто нарушена, что приводит к постоянному чувству голода и отсутствию насыщения даже после плотного обеда. Семаглутид действует сразу на нескольких уровнях:

1. Центральная нервная система: Препарат проникает в гипоталамус — главный «центр управления» аппетитом в головном мозге. Он активирует нейроны, отвечающие за сытость, и подавляет те, что вызывают голод. В результате «шум» в голове, постоянно напоминающий о еде, стихает. Человек начинает есть меньше не потому, что заставляет себя, а потому, что ему действительно больше не хочется.

2. Пищеварительная система: Семаглутид замедляет перистальтику и опорожнение желудка. Пища дольше остается в верхних отделах ЖКТ, что физически продлевает ощущение сытости.

3. Метаболизм: Препарат улучшает чувствительность тканей к инсулину и помогает нормализовать уровень сахара в крови, что особенно важно для профилактики сахарного диабета 2 типа.

Результаты масштабных клинических исследований серии STEP («Semaglutide Treatment Effect in People with obesity») потрясли медицинское сообщество. Пациенты, получавшие семаглутид в дозе 2,4 мг один раз в неделю в сочетании с коррекцией образа жизни, теряли в среднем около 15–17% массы тела за 68 недель. Для человека весом 100 кг это означает потерю 15–17 кг чистого жира — результат, ко-

торый ранее считался достижимым только с помощью хирургического скальпеля.

Подводные камни быстрого успеха: почему важна осторожность?

Любая значимая победа над болезнью требует вдумчивого подхода. Когда организм начинает активно расходовать накопленные годами жировые депо, в нем происходят масштабные изменения. Одним из наиболее коварных «побочных эффектов» стремительного похудения является риск развития желчнокаменной болезни (холелитиаза). Статистика неумолима: при быстрой потере веса (более 1,5 кг в неделю) риск образования камней в желчном пузыре возрастает многократно. Исследования подтверждают, что использование агонистов ГПП-1 может быть связано с повышенным риском заболеваний желчевыводящих путей. Это обусловлено двумя ключевыми факторами:

➔ **Изменение состава желчи:** при активном расщеплении жиров в желчь выбрасывается огромное количество холестерина. Она становится перенасыщенной, вязкой и склонной к выпадению в осадок в виде микрокристаллов — «сладжа», из которого позже формируются камни.

➔ **Гипокалорийное питание влияет на** сократительную способность желчного пузыря. Желчь застаивается, что создает идеальные условия для камнеобразования.

Урсодезоксихолевая кислота: ваш персональный щит

Чтобы путь к новой фигуре не закончился в кабинете хирурга с диагнозом «острый холецистит», врачи настоятельно рекомендуют подключать патогенетическую защиту. Золотым стандартом профилактики здесь выступает **урсодезоксихолевая кислота (УДХК)**.

УДХК («Гепалюкс») — это уникальная, естественная для нашего организма желчная кислота, которая при приеме в терапевтических дозах творит настоящие чудеса:

1. Разжижение желчи: Она замещает токсичные желчные кислоты и снижает содержание холестерина в желчи, переводя его из кристаллического состояния в жидкое.

2. Защита клеток: УДХК обладает мощным цитопротекторным действием, защищая клетки печени и желчных путей от повреждений.

3. Профилактика камней: профилактический прием УДХК в дозе 500–600 мг в сутки (или из расчета 10–12 мг на кг веса) во время активного снижения веса снижает риск образования камней более чем на 90%.

Таким образом, комбинация семаглутида («Велгия») и УДХК («Гепалюкс») создает безопасный коридор для снижения веса, оберегая печень и желчный пузырь от перегрузок.

Искусство питания: новая философия тарелки

Семаглутид — это не «волшебный укол», после которого можно продолжать питаться фастфудом. Это шанс переучить свой организм. На фоне приема препарата «Велгия» питание должно стать осознанным, где качество продуктов выходит на первый план.

Борьба за мышцы: приоритет белка

Самая большая опасность при похудении — потеря мышечной массы вместе с жиром. Мышцы — это наш главный потребитель калорий. Если их потерять, метаболизм рухнет, и вес вернется с лихвой. Чтобы избежать таких последствий, в каждом приеме пищи должен быть качественный белок:

➔ Куриная грудка, индейка, кролик.

МЕТАБОЛИЧЕСКОЕ ЗДОРОВЬЕ

- ➔ Морская рыба и морепродукты.
- ➔ Яйца и нежирный творог.
- ➔ Растительный белок: нут, чечевица, тофу.

Исследования подчеркивают, что адекватное потребление белка на фоне терапии семаглутидом помогает сохранить мышечный корсет и обеспечить красивый рельеф тела после похудения.

Магия «медленных» углеводов и клетчатки

Забудьте о резких скачках сахара. Вашим топливом должны стать цельные злаки (гречка, киноа, бурый рис) и обилие овощей. Клетчатка крайне важна для нормальной работы кишечника, который на фоне семаглутида может работать «леннее». Стремитесь к правилу «гарвардской тарелки»: половина — овощи, четверть — белок, четверть — сложные углеводы.

Как подружиться с препаратом: подавление тошноты

Нежелательные явления со стороны ЖКТ (тошнота, тяжесть) чаще всего возникают из-за ошибок в питании. Чтобы их избежать:

- ➔ **Ешьте медленно:** Сигнал о насыщении теперь приходит быстрее, не пропустите его.
- ➔ **Маленькие порции:** лучше поест 5 раз по чуть-чуть, чем один раз плотно.
- ➔ **Минимум жира:** Жирная и жареная пища на фоне семаглутида — прямой путь к тошноте.
- ➔ **Гидратация:** Пейте не менее 1,5–2 литров чистой воды в день. Вода помогает выводить продукты распада жиров и поддерживает обмен веществ.

Многие пациенты отмечают, что самое удивительное в лечении препаратом «Велгия» — это обретение свободы. Свободы от навязчивых мыс-

лей о еде, от привычки «заедать» стресс, от чувства вины за каждый съеденный кусочек. Это время можно и нужно использовать для формирования новых здоровых привычек: прогулок на свежем воздухе, качественного сна, занятий спортом, которые теперь приносят радость, а не одышку. Современный подход к лечению ожирения — это не самоистязание, а высокотехнологичная медицинская помощь. Это симфония, где главную партию исполняет семаглутид («Велгия»), возвращая контроль над аппетитом, а партию надежной защиты — ДХК («Гепалюкс»), оберегая наше внутреннее здоровье. Добавьте к этому осознанное питание, и вы получите формулу успеха, которая позволит не просто сбросить лишние килограммы, а обрести новое качество жизни. **Помните: ожирение — это болезнь, которую можно и нужно лечить.**

Источники:

1. Wilding JPH, et al. Once-Weekly Semaglutide in Adults with Overweight or Obesity. *New England Journal of Medicine*. 2021 Mar 18;384 (11):989–1002. PMID: 33567185.
2. He L, et al. Association of Glucagon-Like Peptide-1 Receptor Agonist Use With Risk of Gallbladder and Biliary Diseases: A Systematic Review and Meta-analysis of Randomized Clinical Trials. *JAMA Internal Medicine*. 2022 May 1;182 (5):513–519. PMID: 35344001.
3. Magouliotis DE, et al. Ursodeoxycholic acid for the prevention of gallstones after bariatric surgery: A systematic review and meta-analysis. *Surgery*. 2022 May;171 (5):1351–1358. PMID: 35020052.
4. Barrea L, et al. A Multidisciplinary Perspective on Semaglutide Treatment and Medical Nutrition Therapy in Obesity Management. *Current Obesity Reports*. 2025. PMID: 41129057.
5. Gentinetta S, et al. Dietary Recommendations for the Management of Gastrointestinal Symptoms in Patients Treated with GLP-1 Receptor Agonist. *Diabetes, Metabolic Syndrome and Obesity*. 2024. PMID: 11668918.
6. Wharton S, et al. Gastrointestinal tolerability of once-weekly semaglutide 2.4 mg in adults with overweight or obesity. *Diabetes, Obesity and Metabolism*. 2022 Jan; 24 (1):94–105. PMID: 34514704.
7. Kushner RF, et al. Semaglutide 2.4 mg for the Treatment of Obesity: Key Elements of the STEP Clinical Program. *Obesity (Silver Spring)*. 2020 Jul;28 (7):1300–1307. PMID: 32441473.

Велгия®

семаглутид

инструмент
для похудения!



 Rapharm

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

АПТЕЧНАЯ ПРАКТИКА

Фармацевт: как первый консультант пациента

Современная система здравоохранения постепенно меняет свой фокус — от лечения заболеваний к их профилактике и раннему выявлению. В этой системе всё более значимую роль начинает играть аптечный сектор. Для многих пациентов именно фармацевт становится первым специалистом, к которому они обращаются при появлении симптомов заболевания.

Озода Пулатова

Аптека одно из важнейших звеньев системы здравоохранения

Практика показывает, что значительная часть пациентов сначала обращается именно в аптеку, особенно при лёгких или первых симптомах заболевания.

Среди наиболее частых причин обращения в аптеку:

- симптомы ОРВИ и простуды;
- головная боль и болевой синдром;
- аллергические реакции;
- проблемы желудочно-кишечного тракта;
- кожные реакции;
- повышение артериального давления.

В этих ситуациях фармацевт выполняет важную функцию первичного ориентирования пациента: определяет, возможна ли симптоматическая помощь в рамках безрецептурной терапии или же требуется обязательная консультация врача. Таким образом, профессиональная компетентность фармацевтического специалиста напрямую влияет на безопасность и эффективность лечения.

Фармацевтическое консультирование — часть современной практики

В последние годы в мировой практике активно развивается концепция **“pharmaceutical care”** — фармацевтической опеки пациента.

Она предполагает, что фармацевт не просто отпускает препарат, а участвует в обеспечении рациональной фармакотерапии. Это включает:

1. уточнение симптомов пациента;
2. оценку возможных противопоказаний;
3. предупреждение лекарственных взаимодействий;
4. объяснение режима дозирования;
5. информирование о возможных побочных эффектах;
6. рекомендации по правильному применению лекарственных форм.

Особенно важна эта работа при использовании сложных лекарственных форм — ингаляторов, офтальмологических препаратов и инъекционных средств.

Профилактика заболеваний: новая роль аптек

Аптеки всё чаще становятся площадкой для профилактических инициатив. Во многих странах именно через аптечную сеть реализуются программы по повышению осведомлённости населения о факторах риска хронических заболеваний.

Фармацевт может сыграть ключевую роль в информировании пациентов о:



- контроле артериального давления;
- профилактике сердечно-сосудистых заболеваний;
- рациональном применении витаминов и нутрицевтиков;
- сезонной профилактике ОРВИ;
- мерах профилактики аллергических заболеваний.

Регулярное общение с пациентами позволяет фармацевтическому специалисту формировать культуру ответственного отношения к здоровью.

Коммуникация с пациентом: важный профессиональный навык

Эффективная работа фармацевта во многом зависит от качества коммуникации с пациентом. Умение правильно задавать уточняющие вопросы, внимательно слушать и объяснять информацию простым и понятным языком повышает уровень доверия к аптеке.

Классическая схема фармацевтического консультирования включает несколько этапов:

1. уточнение жалоб пациента;
2. выявление возможных факторов риска;
3. подбор подходящего препарата;
4. объяснение способа применения;
5. предупреждение о возможных побочных эффектах;
6. рекомендации по обращению к врачу при необходимости.

Такая структура консультации помогает избежать ошибок и повышает качество фармацевтической помощи.

Ответственное самолечение и роль фармацевта

Рост доступности безрецептурных препаратов привёл к распространению практики самостоятельного лечения. В этих условиях фармацевт становится ключевым

специалистом, который может предотвратить неправильное использование лекарственных средств.

Особое внимание следует уделять:

- недопустимости бесконтрольного применения антибиотиков;
- рискам передозировки анальгетиков;
- взаимодействию препаратов при полипрагмазии;
- правильному применению препаратов у детей и пожилых пациентов.

Компетентная консультация фармацевта позволяет снизить риск лекарственных осложнений и повысить безопасность терапии.

Аптека будущего: расширение профессиональной роли фармацевта

Мировая тенденция развития фармацевтической практики показывает постепенное расширение профессиональной роли фармацевтов. Во многих странах аптеки уже участвуют в программах скрининга хронических заболеваний, вакцинации и мониторинга фармакотерапии.

В ближайшие годы фармацевтический специалист будет всё больше вовлечён в процессы профилактики, ранней диагностики и сопровождения пациента в рамках лекарственной терапии.

Современная аптека становится важным элементом системы общественного здравоохранения. Профессионализм фармацевтов, их клиническое мышление и коммуникативные навыки оказывают существенное влияние на безопасность и эффективность лечения пациентов. Развитие культуры фармацевтического консультирования, повышение уровня профессиональной подготовки специалистов и расширение профилактической роли аптек способны внести значительный вклад в сохранение здоровья населения.

ГЕПАЛЮКС®

Урсодезоксихолевая кислота

**Комплексная
помощь печени!**



Изготовлено из сырья завода «DIPHARMA FRANCIS S.R.L.», Италия



ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН



ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

Улыбка как показатель здоровья: мифы, страхи и будущее стоматологии

Современная стоматология стремительно развивается: новые технологии, эстетические тренды и растущая осознанность пациентов меняют отношение к здоровью зубов. Мы поговорили со специалистом — стоматологом с 25-летним стажем, Пулатхожаевым Авазом, чтобы разобраться, что действительно важно для здоровья полости рта, стоит ли доверять народным методам и каким будет будущее имплантологии.

Озода Пулатова



— Какие три главных правила помогают сохранить здоровье зубов?

— В основе здоровья полости рта лежат три фундаментальных принципа: гигиена, профилактика и питание. Первое — это регулярная и правильная гигиена. Чистка зубов два раза в день с использованием щётки и пасты — обязательный минимум. Дополнительно рекомендуется использовать зубную нить или ирригатор, так как именно в межзубных промежутках чаще всего скапливается налёт, который сложно удалить щёткой.

Второе — профилактические осмотры. Посещение стоматолога не реже одного раза в шесть месяцев позволяет выявить заболевания на ранних стадиях,

когда они ещё не вызывают боли и легко поддаются лечению. Это особенно важно, потому что кариес и заболевания дёсен могут долгое время протекать бессимптомно.

Третье — питание. Рацион напрямую влияет на состояние зубов. Следует ограничить частое употребление сахара и газированных напитков, так как они способствуют развитию кариеса и эрозии эмали.

В некоторых регионах содержание фтора в воде может быть недостаточным. Восполнять его лучше не столько за счёт продуктов питания сколько с помощью фторсодержащих зубных паст и, при необходимости, профессиональных средств по рекомендации врача.

— Насколько безопасны народные методы чистки и отбеливания зубов?

— Популярны домашние методы, такие как использование соды, активированного угля или лимона, требуют крайне осторожного отношения. Сода действительно обладает щелочной реакцией и абразивными свойствами. Она может временно осветлить зубы за счёт механического удаления налёта, но при регулярном применении повреждает эмаль, делая её более тонкой и чувствительной. Основная проблема — это именно абразивное повреждение и нарушение естественного баланса микрофлоры полости рта.

Содовые растворы иногда используются в виде полосканий при воспалительных процессах, но только как вспомогательное средство и по рекомендации врача. Для отбеливания такие методы не считаются безопасными.

— Почему чистые зубы не всегда означают здоровье?

— Это один из самых распространённых мифов. Пациенты часто ориентируются исключительно на внешний вид зубов: если они белые и без налёта — значит, всё в порядке. Однако стоматология — это не только про эстетику, но и про внутренние процессы. Эмаль действительно является самой твёрдой тканью в организме, но под ней находится дентин — более мягкий и уязвимый слой. Кариес может начинаться именно в дентине или в труднодоступных участках — между зубами или под пломбами. На ранних стадиях он может быть незаметен визуально.

Поэтому для полноценной диагностики мы используем дополнительные методы, включая рентгенологическое исследование. Это позволяет увидеть скрытые процессы и предотвратить развитие осложнений.

— Может ли питание в детстве повлиять на здоровье зубов во взрослом возрасте?

— Да, и влияние это очень значительное. Формирование зачатков постоянных зубов начинается ещё во внутриутробном периоде. Поэтому питание матери во время беременности играет важную роль. Например, приём антибиотиков группы тетрациклина может привести к изменению цвета формирующихся зубов ребёнка — так называемым «тетрациклиновым зубам». Это подтверждённый медицинский факт.

После рождения продолжается формирование и минерализация постоянных зубов. В этот период ребёнку необходим полноценный рацион, содержащий кальций, фосфор, витамин D и другие важные элементы.

Кроме питания, большое значение имеют и привычки. Длительное использование соски или бутылочки, а также преобладание мягкой пищи могут влиять на формирование прикуса и развитие челюстей.

Жевательная нагрузка — это естественный стимул для правильного развития зубочелюстной системы, поэтому рацион ребёнка должен быть разнообразным по текстуре.

— Почему имплантация сегодня воспринимается не только как медицинская процедура?

— В первую очередь, имплантация остаётся медицинским вмешательством, направленным на восстановление утраченных зубов. Однако с развитием технологий и повышением уровня жизни пациентов она стала более доступной и широко применяемой. Люди всё чаще рассматривают здоровье зубов как часть общего качества жизни и внешнего вида.

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

Если раньше при потере зуба чаще использовались мостовидные протезы, то сегодня имплантация позволяет восстановить один зуб без obtачивания соседних. Это делает метод более физиологичным и предпочтительным.

— Чего больше всего боятся пациенты перед имплантацией?

— Основные страхи пациентов связаны с болью, осложнениями и тем, что имплант может «не прижиться». Исторически такие опасения имеют основания: на ранних этапах развития имплантологии применялись методы и конструкции, которые не обеспечивали полноценного сращения с костью. Современные импланты имеют специально обработанную поверхность (например, SLA), которая способствует остеоинтеграции — прочному биологическому соединению с костной тканью.

Благодаря этому вероятность успешного приживления сегодня очень высока при соблюдении всех рекомендаций врача. Процедура проводится под анестезией и, как правило, переносится пациентами достаточно комфортно.

— Каким вы видите будущее имплантологии?

— Будущее напрямую связано с цифровыми технологиями. Уже сегодня активно используются 3D-сканирование, компьютерное планирование и хирургические шаблоны, которые позволяют устанавливать импланты с высокой точностью. Искусственный интеллект постепенно внедряется в диагностику и планирование лечения, помогая врачу принимать более точные решения. В перспективе можно ожидать дальнейшее развитие минимально инвазивных методов, сокращение сроков лечения и повышение комфорта для паци-

ента. Многие процедуры станут менее травматичными и более предсказуемыми.

Современная стоматология — это баланс между здоровьем и эстетикой. Несмотря на развитие технологий и появление новых трендов, базовые принципы остаются неизменными: регулярный уход, профилактика и осознанное отношение к своему здоровью. А красивая улыбка — это, прежде всего, здоровая улыбка.

— Как вы относитесь к популярности виниров?

— Виниры — это эффективный инструмент эстетической стоматологии, который позволяет корректировать форму, цвет и положение зубов. Однако важно понимать, что это всё же вмешательство. Даже минимальная обработка зуба — это необратимый процесс. Если у пациента есть выраженные эстетические или функциональные проблемы, виниры могут быть оправданы.

Но если речь идёт о полностью здоровых зубах, желание «улучшить» их ради моды требует взвешенного подхода.

Иногда чрезмерное стремление к идеальной улыбке может переходить в зависимость от эстетических процедур. В таких случаях задача врача — сохранить баланс между желаниями пациента и медицинской целесообразностью.



Продолжение — в подкасте: сканируйте qr-код и смотрите полную версию на youtube!

МЫ В СОЦ. СЕТЯХ



Telegram



YouTube



Instagram



Facebook



LinkedIn

ASKLEPIYGROUP
 @ASKLEPIYGROUP9813
 ASKLEPIYGROUP
 ASKLEPIYGROUP
 ASKLEPIYGROUP

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



Главный редактор:
Екатерина Доронкина

Шеф-редактор:
Марьям Суюнова
Озода Пулатова

Редакционная коллегия:
Марьям Суюнова
Озода Пулатова
Камилла Мусаева
Камила Рахманова
Алёна Липатова
Нигина Мурадова
Сардор Султаниязов
Рахмиддин Сабирджанов

Арт-директор:
Владимир Казанцев

Дизайнер макетов:
Рашид Якубов

Дизайнер верстки:
Тимур Михеев

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

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

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

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

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

Свидетельство о регистрации №1458 от 12.02.2022.

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

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

Данная информация предназначена исключительно для медицинских и фармацевтических работников.

КУПИ ЛЮБОЙ **РИНОКСИЛ**

- стань обладателем автомобиля
Kia SONET

Сроки акции 15.04.26-31.12.26



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



УЧАСТВУЙТЕ В РОЗЫГРЫШЕ!

ВЫИГРАЙТЕ АВТОМОБИЛЬ, СОВЕРШАЯ МИНИМУМ ДЕЙСТВИЙ!



Купите 1 упаковку
Риноксила*



Сфотографируйте чек, упаковку со
стороны маркировки и загрузите в бот



Сохраните чек
до конца розыгрыша

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