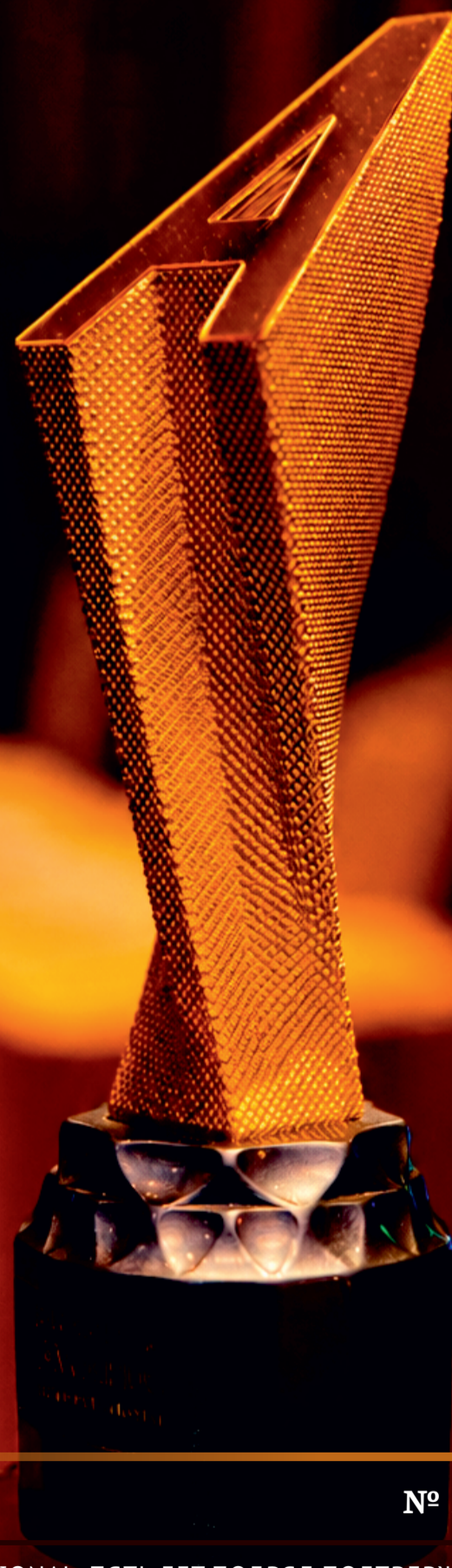


PHARMAZETA

ASKLEPIY Group ▶

Фармацевтический вестник

**ASKLEPIY GROUP
ПЯТИКРАТНЫЙ ПОБЕДИТЕЛЬ
BRAND AWARDS
INTERNATIONAL:**



**ПЯТЬ ЛЕТ ПОДРЯД
ПОДТВЕРЖДАЯ ЛИДЕРСТВО
И ДОВЕРИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ**



интервью с CEO
ASKLEPIY Group
Анваром Толибовым

№ 5 // май 2026 г.

ASKLEPIY GROUP – ПЯТИКРАТНЫЙ ПОБЕДИТЕЛЬ BRAND AWARDS INTERNATIONAL: ПЯТЬ ЛЕТ ПОДРЯД ПОДТВЕРЖДАЯ ЛИДЕРСТВО И ДОВЕРИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ. ИНТЕРВЬЮ С CEO "ASKLEPIY GROUP" АНВАРОМ ТОЛИБОВЫМ (СТР. 2-3) ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК УЗБЕКИСТАНА, I-Й КВАРТАЛ 2026 (СТР. 4-7) ФАРМ НОВОСТИ УЗБЕКИСТАНА, МАЙ 2026 (СТР. 8) КОГДА ВОЗДУХ ЛЕЧИТ... ИЛИ КАЛЕЧИТ (СТР. 10-11) ПРИМЕНЕНИЕ "МИРАМИСТИНА" В КОМБУСТИОЛОГИИ: ПРОФИЛАКТИКА И ЛЕЧЕНИЕ ОЖОГОВ (СТР. 12-13) ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ СУСПЕНЗИИ КАК САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ЛЕКАРСТВЕННОГО СРЕДСТВА В БОРЬБЕ С ОРВИ (СТР. 14-15) ПОЧЕМУ ПОЛЬЗА ПИЩИ НА 70% ЗАВИСИТ НЕ ОТ РАЦИОНА, А ОТ КИШЕЧНИКА? (СТР. 16-17) МОЩНЫЙ АНТИОКСИДАНТ ТРИОМАКС: ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В ГЕПАТОЛОГИИ (СТР. 18-19) СВОЕВРЕМЕННАЯ ЗАБОТА ОБ ИНТИМНОМ ЗДОРОВЬЕ ПОМОГАЕТ СОХРАНИТЬ КОМФОРТ И УВЕРЕННОСТЬ (СТР. 20-21) ГАСТРО-ГИД ФАРМАЦЕВТА: КАК ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ В ЧАСТЫХ ЖАЛОБАХ У ПЕРВОГО СТОЛА? (СТР. 22) МУЖСКОЕ ЗДОРОВЬЕ БЕЗ МИФОВ: ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ КАЖДОМУ МУЖЧИНЕ? (СТР. 23)

ИНТЕРВЬЮ

ASKLEPIY Group — пятикратный победитель Brand Awards International: пять лет подряд подтверждая лидерство и доверие потребителей

Публичный цикл ежегодной премии Brand Awards' International огласил результаты. По итогам премии «Бренд года 2026» компания ASKLEPIY Group одержала победу сразу в двух номинациях: бренд «РИНОКСИЛ» был признан «Выбором потребителей среди назальных спреев в Узбекистане в 2025 году», а сам холдинг ASKLEPIY Group был удостоен награды «За лидерство в производстве и продвижении национальной фармацевтической продукции высокого качества и укрепление доверия потребителей Узбекистана в 2025 году». О значимости ежегодного признания и пути достижения наивысшей оценки потребителей нам рассказал CEO ASKLEPIY Group, Анвар Толибов.

Екатерина Доронкина



Что представляет собой премия

Brand Awards'26 International организуют Комитет по развитию конкуренции и защите прав потребителей Республики Узбекистан, а также Маркетинговая ассоциация Узбекистана. По официальным итогам, в цикле за достижения 2025 года участвовали 78 брендов из Узбекистана, Казахстана, России, США, Турции и Германии, что подчеркивает амбицию премии выйти из рамки локального отраслевого события на международную площадку для бренд-репутации.

Премия устроена не как фиксированный перечень узких категорий победителей, а как система, сочетающая двенадцать направлений участия и индивидуальные формулировки наград для каждого бренда. Согласно регламенту, жюри анализирует достижения участника, представленные в конкурсном брифе, уделяя особое внимание результатам, достигнутым за отчетный год, после чего определяет специальные номинации премии.

Двойное признание

«Риноксил» — наш флагман, символ народной любви и доверия. И именно доверие, пожалуй, стало ключевым понятием всей этой истории. ASKLEPIY Group получила признание сразу на двух уровнях: как производитель продукта, который потребители выбирают на аптечной полке, и как группа компаний, отвечающая за качество всей вертикали — от производства до продвижения.

Секрет успеха

Для фармы, где каждая ошибка в цепочке дорога и репутационно, и операционно, этот подход звучит не как абстрактный self-help, а как базовая управленческая дисциплина. В случае ASKLEPIY Group это особенно показательно: одна и та же группа соединяет дистрибуцию, аптечную розницу, локальное производство, brand-marketing и IT. На языке бизнеса это означает, что награда ASKLEPIY Group — не только о продукте, но и о способности холдинга поддерживать единый стандарт качества и единую скорость реакции на рынок. Именно поэтому официальная формулировка награды группы так настойчи-

во связывает производство, продвижение и доверие потребителей в одной строке.

Кейс «Риноксил»

История бренда началась более десяти лет назад, когда на рынке Узбекистана существовала потребность в эффективном и доступном средстве для борьбы с насморком и заложенностью носа. Разработанный компанией **NIKA PHARM**, входящей в состав **ASKLEPIY Group**, «Риноксил» стал достойной альтернативой импортным препаратам, сохранив высокие стандарты качества и обеспечив доступность для широкого круга потребителей.

Сегодня «Риноксил» остаётся одним из наиболее узнаваемых брендов в своей категории благодаря стабильному качеству, широкой линейке продуктов, постоянному развитию и, конечно же, любви потребителей.

Почему потребители выбирают Риноксил?

Популярность бренда обусловлена рядом преимуществ:

- быстрое облегчение носового дыхания;
- удобная форма выпуска в виде спрея;
- широкий ассортимент для разных возрастных групп;
- доступность в аптечных сетях по всей стране;
- производство в соответствии с современными стандартами качества.

«Риноксил» помогает уменьшить отёк слизистой оболочки носа при ринитах, синуситах и аллергических состояниях.

Отдельные продукты линейки начинают действовать уже через несколько минут после применения, обеспечивая длительный эффект до 8–12 часов.

Лидерство, основанное на доверии

Успех любого фармацевтического бренда определяется не только объёмами продаж, но и уровнем доверия людей. Для миллионов жителей Узбекистана «Риноксил» давно стал привычным помощником при первых симптомах насморка и заложенности носа. Именно поэтому признание на уровне «**Brand Awards International 2026**» стало закономерным результатом многолетней работы команды бренда и подтверждением его лидерских позиций на рынке.

«Риноксил» — это не просто назальный спрей. Это бренд, который уже более десяти лет помогает людям дышать свободно и чувствовать себя увереннее каждый день.

Почему признание работает на бизнес

Награда для «Риноксил» — сигнал массовому потребителю и аптечной рознице: продукт не просто присутствует в категории, он публично зафиксирован как **«выбор потребителя»**. Награда для **ASKLEPIY Group** — сигнал более широкого уровня: холдинг воспринимается как производитель и «продвиженец» национальной фармацевтической продукции высокого качества. В совокупности это усиливает как **sell-out** на полке, так и

sell-in в переговорах с сетями, аптечными менеджерами, партнерами по дистрибуции и потенциальными экспортными контрагентами. Это аналитический вывод, основанный на совокупности открытых данных, который подтверждается как логикой развития рынка, так и результатами внешних исследований в области доверия потребителей и удержания клиентов.

Хронология побед

История признания **ASKLEPIY Group** показывает, что сегодняшняя двойная победа не выглядит случайностью. История фиксирует длинную серию побед, что прямо говорит о пятом подряд лидерстве в фармацевтической индустрии на премии «Бренд года».

Так, в 2022 году компания **NIKA PHARM** стала победителем премии «Бренд года 2021» в фармацевтической категории. В 2023 и 2024 годах **NIKA PHARM** вновь была признана лучшей в номинации «Фармацевтика». В 2025 году уже вся группа компаний **ASKLEPIY Group** была удостоена звания бренда №1 в фармацевтической отрасли. А по итогам 2026 года, объявленным на **Brand Awards International 2026**, сразу две награды получили **ASKLEPIY Group** и бренд «Риноксил».

ASKLEPIY Group — это не один удачный бренд, а фармацевтическая экосистема, умеющая превращать качество в доверие, а доверие — в повторяемое признание.

В объективе Brand Awards 2026



АНАЛИТИКА ФАРМРЫНКА

Фармацевтический рынок Узбекистана, I-й квартал 2026

Камилла Мусаева

I. Фармацевтический рынок Узбекистана, март 2026

1. Объем фармацевтического рынка Узбекистана (IQVIA)

Графики 1 и 2 представляет динамику объема фармацевтического рынка Узбекистана за период с января 2024 года по март 2026 года: в млн долларов США (график 1) и в упаковках (график 2).

Фармацевтический рынок Узбекистана продолжил рост в I квартале 2026 года. В денежном выражении его объем увеличился с 494 млн USD в I квартале 2025 года до 576 млн USD в аналогичном периоде 2026 года, продемонстрировав прирост на 16,6% по сравнению с прошлым годом. В натуральном выражении

рынок вырос с 213,1 млн до 228,9 млн упаковок, что соответствует увеличению на 7,4% год к году.

Опережающие темпы роста стоимостного показателя по сравнению с натуральным объемом указывают на продолжающееся повышение цен на лекарственные средства, а также на смещение потребительского спроса в сторону препаратов более высокого ценового сегмента.

Средняя стоимость одной упаковки в марте 2026 года достигла 2,44 USD, оставаясь на высоком уровне относительно предыдущих периодов. При этом фармацевтический рынок продолжает смещаться в сторону более дорогих ценовых сегментов, что может быть связано с усилением позиций импортных и бренди-

рованных препаратов. Вместе с тем динамика роста средней цены постепенно замедляется, что свидетельствует о снижении темпов удорожания рынка.

2. Структура рынка Узбекистана

2.1. Структура потребления лекарственных препаратов из разных ценовых категорий

Доля препаратов ценовой категории до 1 USD продолжает сокращаться, в то время как сегменты стоимостью 1–5 USD и 5–10 USD последовательно наращивают свое присутствие на рынке. Укрепляются и позиции препаратов стоимостью свыше 10 USD, что свидетельствует о постепенном смещении спроса в сторону более дорогостоящих и

брендированных лекарственных средств.

2.2. Соотношение импортных и локальных лекарственных препаратов

Импортные лекарственные препараты сохраняют лидирующие позиции на фармацевтическом рынке Узбекистана, обеспечивая 87% его объема в денежном выражении и 58% в натуральном. На долю продукции местного производства приходится 13% рынка в USD и 42% в упаковках, что свидетельствует о более низкой средней стоимости локальных препаратов по сравнению с импортными аналогами.

Оба сегмента продолжают демонстрировать положительную динамику, однако темпы роста импортного рынка остаются бо-

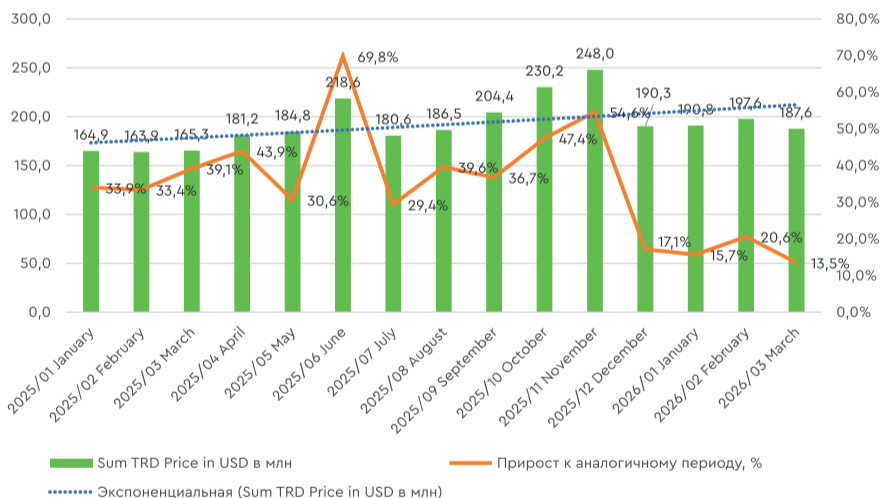


График 1. Объем фармацевтического рынка Узбекистана ежемесячно, млн USD IQVIA 02/2026



График 3. Средняя стоимость упаковки ежемесячно, USD и % прироста цены по отношению к предыдущему месяцу. IQVIA 02/2026

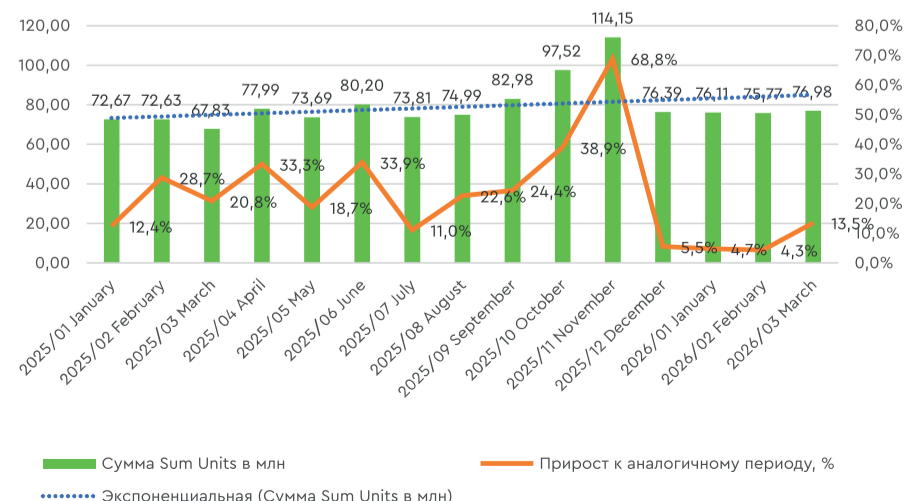


График 2. Объем фармацевтического рынка Узбекистана ежемесячно, млн упаковок. IQVIA 02/2026

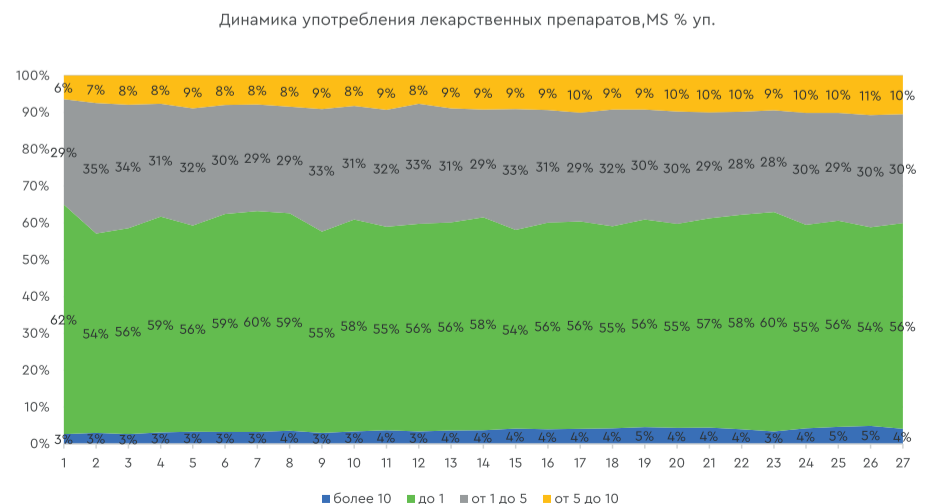


График 4. Динамика потребления лекарственных препаратов (в стоимостном выражении) из разных ценовых категорий

АНАЛИТИКА ФАРМРЫНКА

лее высокими, что способствует дальнейшему укреплению его позиций в структуре рынка.

2.3. Соотношение ЛП рецептурного и безрецептурного отпуска

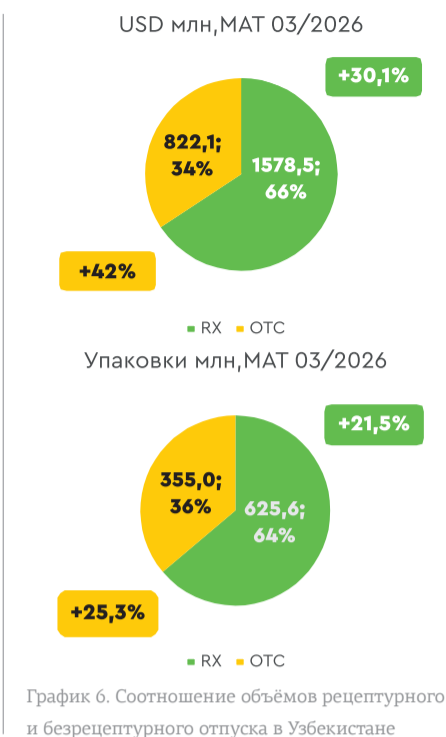
По итогам МАТ 03/2026 рецептурный сегмент сохраняет статус основного драйвера роста фармацевтического рынка Узбекистана. На препараты категории Rx приходится 66% рынка в денежном выражении и 64% в натуральном.

Рецептурные лекарственные средства продолжают опережать безрецептурный сегмент по темпам развития. За рассматриваемый период объем рынка Rx-препаратов увеличился на 42% в USD, тогда как сегмент OTC продемонстрировал рост на 25,3%.

В натуральном выражении динамика обеих категорий остается близкой, однако более высокие темпы роста рецептурного сегмента в денежном выражении указывают на смещение спроса в сторону более дорогостоящих схем лечения и препаратов с более высокой стоимостью терапии.

2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам

В натуральном выражении наибольшую долю продаж лекарственных средств по АТС-группам формируют препараты, влияющие на кровь и органы кроветворения (21,7%), противомикробные препараты системного действия (15,1%) и средства для лечения заболеваний пищеварительного



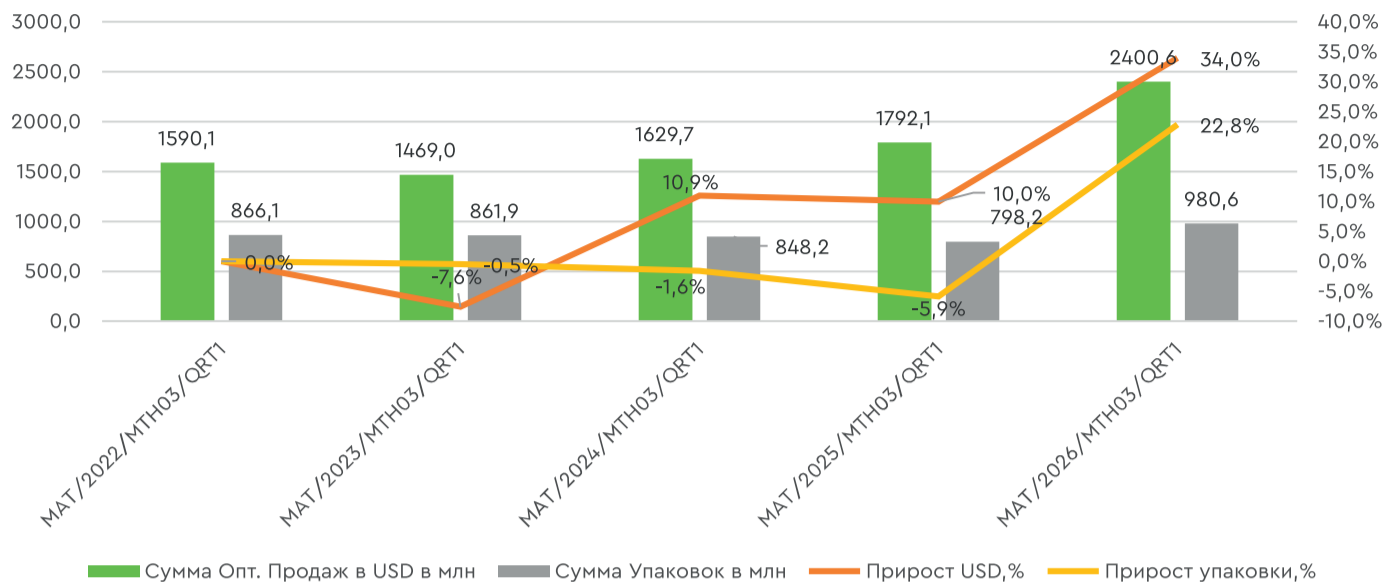
	млн Упаковки в млн				млн USD в млн			
	МАТ 03/2026	Рост,уп	MS, %, упаковки	Рост MS, %, упаковки	МАТ 03/2026	Рост,USD	MS, %, USD	Рост MS, %, USD
~	31,8	40,9%	3,2%	0,4%	113,0	93,4%	4,7%	1,4%
A - ПИЩЕВАРИТЕЛЬНЫЙ ТРАКТ И ОБМЕН ВЕЩЕСТВ	127,8	25,7%	13,0%	0,3%	412,3	41,7%	17,2%	0,9%
B - ПРЕПАРАТЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КРОВЬ И ОРГАНЫ КРОВЕТВОРЕНИЯ	213,2	32,3%	21,7%	1,5%	274,3	24,6%	11,4%	-0,9%
C - СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТАЯ СИСТЕМА	45,0	23,8%	4,6%	0,0%	233,1	31,4%	9,7%	-0,2%
D - ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ КОЖИ	85,1	16,5%	8,7%	-0,5%	79,2	58,6%	3,3%	0,5%
G - МОЧЕПОЛОВАЯ СИСТЕМА И ПОЛОВЫЕ ГОРМОНЫ	22,0	31,5%	2,2%	0,1%	109,4	31,7%	4,6%	-0,1%
H - ГОРМОНАЛЬНЫЕ ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ СИСТЕМНОГО НАЗНАЧЕНИЯ (ИСКЛЮЧАЯ ПОЛОВЫЕ ГОРМОНЫ И ИНСУЛИНЫ)	10,8	28,2%	1,1%	0,0%	31,3	43,8%	1,3%	0,1%
J - ПРОТИВОМИКРОБНЫЕ ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ СИСТЕМНОГО НАЗНАЧЕНИЯ	147,9	11,0%	15,1%	-1,6%	297,5	21,4%	12,4%	-1,3%
L - ПРОТИВООПУХОЛЕВЫЕ И ИММУНОМОДУЛИРУЮЩИЕ ПРЕПАРАТЫ	11,1	8,4%	1,1%	-0,2%	88,3	22,8%	3,7%	-0,3%
M - КОСТНО-МЫШЕЧНАЯ СИСТЕМА	58,7	19,4%	6,0%	-0,2%	236,9	33,3%	9,9%	0,0%
N - НЕРВНАЯ СИСТЕМА	105,1	25,6%	10,7%	0,2%	229,7	33,3%	9,6%	0,0%
P - ПРОТИВОПАРАЗИТАРНЫЕ ПРЕПАРАТЫ, ИНСЕКТИЦИДЫ И РЕПЕЛЛЕНТЫ	4,1	2,5%	0,4%	-0,1%	6,3	3,6%	0,3%	-0,1%
R - РЕСПИРАТОРНАЯ СИСТЕМА	101,9	20,7%	10,4%	-0,2%	225,5	32,2%	9,4%	-0,1%
S - ОРГАНЫ ЧУВСТВ	12,0	8,4%	1,2%	-0,2%	30,3	10,2%	1,3%	-0,3%
V - ПРОЧИЕ ПРЕПАРАТЫ	4,0	64,8%	0,4%	0,1%	33,5	72,8%	1,4%	0,3%
Общий итог	980,6	22,8%	100,0%		2400,6	34,0%	100,0%	

Таблица 1. Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I уровня в Узбекистане 02/2026 (IQVIA)

	млн Упаковки в млн				млн USD в млн			
	МАТ 03/2026	Рост,уп	MS, %, упаковки	Рост MS, %, упаковки	МАТ 03/2026	Рост,USD	MS, %, USD	Рост MS, %, USD
A - ФОРМЫ ТВЕРДЫЕ ДЛЯ ОРАЛЬНОГО ПРИЕМА ПРОСТЫЕ	307,79	23,7%	31,4%	0,2%	916,84	34,4%	38,2%	0,1%
B - ФОРМЫ ТВЕРДЫЕ ДЛЯ ОРАЛЬНОГО ПРИЕМА РЕТАРД	4,77	25,5%	0,5%	0,0%	32,97	29,6%	1,4%	0,0%
D - ФОРМЫ ЖИДКИЕ ПРОСТЫЕ	84,87	24,9%	8,7%	0,1%	308,71	47,6%	12,9%	1,2%
F - ФОРМЫ ПАРЕНТЕРАЛЬНЫЕ ПРОСТЫЕ	404,27	23,5%	41,2%	0,2%	764,48	27,1%	31,8%	-1,7%
G - ФОРМЫ ПАРЕНТЕРАЛЬНЫЕ РЕТАРД	0,37	86,5%	0,0%	0,0%	20,09	157,1%	0,8%	0,4%
H - ФОРМЫ РЕКТАЛЬНЫЕ СИСТЕМНОГО ДЕЙСТВИЯ	12,51	18,7%	1,3%	0,0%	43,47	17,7%	1,8%	-0,3%
I - ФОРМЫ НАЗАЛЬНЫЕ СИСТЕМНОГО ДЕЙСТВИЯ	0,32	-19,2%	0,0%	0,0%	1,86	-14,9%	0,1%	0,0%
J - ФОРМЫ СИСТЕМНОГО ДЕЙСТВИЯ ПРОЧИЕ	0,02	179,9%	0,0%	0,0%	0,17	91,7%	0,0%	0,0%
K - ФОРМЫ ДЛЯ МЕСТНОГО ПРИМЕНЕНИЯ В ПОЛОСТИ РТА	13,03	8,6%	1,3%	-0,2%	49,74	27,0%	2,1%	-0,1%
M - ФОРМЫ МЕСТНЫЕ ДЕРМАТОЛОГИЧЕСКИЕ, ГЕМОРРОИДАЛЬНЫЕ, НАРУЖНЫЕ	110,43	17,9%	11,3%	-0,5%	134,68	48,3%	5,6%	0,5%
N - ФОРМЫ ОФТАЛЬМОЛОГИЧЕСКИЕ	11,86	8,3%	1,2%	-0,2%	30,81	8,0%	1,3%	-0,3%
P - ФОРМЫ УШНЫЕ	0,56	35,4%	0,1%	0,0%	2,81	70,3%	0,1%	0,0%
Q - ФОРМЫ НАЗАЛЬНЫЕ МЕСТНОГО ДЕЙСТВИЯ	23,34	33,5%	2,4%	0,2%	52,53	45,9%	2,2%	0,2%
R - ФОРМЫ ДЛЯ ИНГАЛЯЦИЙ	2,86	50,0%	0,3%	0,1%	16,54	34,6%	0,7%	0,0%
T - ФОРМЫ ВАГИНАЛЬНЫЕ	3,57	30,3%	0,4%	0,0%	24,88	36,7%	1,0%	0,0%
Z - ФОРМЫ НЕИЗВЕСТНОГО НАЗНАЧЕНИЯ	0,01	-65,7%	0,0%	0,0%	0,04	-78,1%	0,0%	0,0%
Общий итог	980,58	22,8%			2400,63	34,0%		

Таблица 2. Сравнение объемов продаж различных форм выпуска препаратов

АНАЛИТИКА ФАРМРЫНКА



7-график. Динамика фармацевтического рынка Узбекистана (2022–2026)

тракта и нарушений обмена веществ (13,0%).

В денежном выражении структура рынка выглядит несколько иначе. Лидером выступает группа препаратов для лечения пищеварительного тракта и обмена веществ с долей 17,2%, за которой следуют противомикробные препараты системного действия (12,4%) и препараты, влияющие на кровь и органы кроветворения (11,4%).

Темпы роста рынка в стоимостном выражении (+34,0%) заметно превышают динамику в натуральном выражении

(+22,8%), что указывает на увеличение средней стоимости терапии и постепенное смещение потребительского спроса в сторону более дорогостоящих и комплексных схем лечения. В результате фармацевтический рынок Узбекистана демонстрирует рост не только по объему потребления, но и по его стоимостной структуре.

3. Распределение продаж в зависимости от форм выпуска лекарственных препаратов

В структуре продаж по формам выпуска в натуральном

выражении наибольшую долю занимают простые парентеральные формы (41,2%), простые твердые формы для перорального применения (31,4%) и дерматологические препараты местного действия (11,3%).

В денежном выражении основная часть рынка также сосредоточена в нескольких ключевых категориях. Лидирующие позиции занимают простые твердые формы для орального приема с долей 38,2%, за которыми следуют простые парентеральные формы (31,8%) и жидкие оральные формы (12,9%). Доля дерма-

тологических препаратов местного действия составляет 5,6%, что подтверждает стабильный спрос на средства наружного применения.

Наиболее значительный рост в стоимостном выражении демонстрируют парентеральные формы ретард (+157,1%), ушные лекарственные формы (+70,3%) и жидкие формы для перорального применения (+47,6%). В натуральном выражении самыми быстрорастущими категориями стали прочие формы системного действия (+179,9%), парентеральные формы ретард (+86,5%) и препараты для ингаляционного применения (+50,0%), что свидетельствует о расширении их присутствия на рынке и повышении спроса со стороны потребителей.

4. Объем фармацевтического рынка Узбекистана (IQVIA) 03/2026

В период с МАТ 03/2022 по МАТ 03/2026 фармацевтический рынок Узбекистана продемонстрировал устойчивую положительную динамику. За четыре года его объем в денежном выражении увеличился с 1,59 млрд USD до 2,4 млрд USD, тогда как продажи в натуральном выражении выросли с 866 млн до 980 млн упаковок.

Наиболее высокие темпы роста были зафиксированы по

Наименование	Сумма Упаковок в млн МАТ 03/2026	Доля рынка, уп, %	Прирост, уп, %	Сумма Опт. Продаж в USD в млн МАТ 03/2026	Доля рынка, USD, %	Прирост, USD, %
KRKA	18,26	1,9%	15,2%	82,10	3,4%	15,8%
WORLD MEDICINE	14,28	1,5%	9,0%	78,71	3,3%	17,5%
FARMAK KIEV	17,57	1,8%	16,7%	66,12	2,8%	31,9%
MENARINI	17,18	1,8%	21,4%	64,41	2,7%	25,8%
SANOFI	6,52	0,7%	6,9%	60,62	2,5%	14,8%
ABBOTT	5,97	0,6%	30,2%	56,04	2,3%	45,7%
GEDEON RICHTER	9,79	1,0%	17,8%	55,56	2,3%	17,7%
NIKA-PHARM	17,31	1,8%	-4,6%	55,26	2,3%	12,3%
YURIA-FARM	14,68	1,5%	47,8%	50,40	2,1%	49,2%
ARTERIUM	8,71	0,9%	40,3%	50,39	2,1%	32,7%
Общий итог	980,58		22,8%	2400,63		34,0%

Таблица 3. ТОП-10 компаний по стоимостному объему продаж.

Наименование	Сумма Упаковок в млн МАТ 03/2026	Доля рынка, уп, %	Прирост, уп, %	Сумма Опт. Продаж в USD в млн МАТ 03/2026	Доля рынка, USD, %	Прирост, USD, %
NIKA-PHARM	17,31	4,2%	-4,6%	55,26	18,1%	12,3%
NOBEL PHARMSANOAT	11,26	2,8%	21,2%	47,86	15,7%	32,2%
RADIKS NPP	109,74	26,8%	28,1%	43,40	14,2%	5,8%
JURABEK LAB	56,64	13,8%	-7,1%	30,39	9,9%	-17,8%
DENTAFILL PLYUS	71,95	17,6%	99,0%	29,28	9,6%	43,8%
TEMUR MED FARM	5,66	1,4%	59,7%	11,31	3,7%	133,4%
RIVER MED FARM	39,78	9,7%	46,6%	9,54	3,1%	-20,9%
NAVBAHOR SANOAT	7,37	1,8%	-0,9%	7,61	2,5%	19,9%
ASIA IMMUNOPREP.	0,64	0,2%	171,0%	7,09	2,3%	203,8%
UZGERMED FARM	0,71	0,2%	91,6%	5,73	1,9%	105,1%
Общий итог	409,23	100,0%	19,8%	305,79	100,0%	18,4%

Таблица 4. ТОП-10 локальных производителей.

АНАЛИТИКА ФАРМРЫНКА

Наименование	Сумма Упаковок в млн МАТ 03/2026	Доля рынка, уп, %	Прирост, уп, %	Сумма Опт. Продаж в USD в млн МАТ 03/2026	Доля рынка, USD, %	Прирост, USD, %
L-LYSINE AESCINATE	2,35	0,2%	39,8%	34,35	1,4%	52,2%
RINOKSIL	9,64	1,0%	29,3%	24,98	1,0%	50,3%
EVRYSDI	0,002	0,0%	0,0%	22,94	1,0%	0,0%
NATRIUM CHLORIDUM	80,02	8,2%	43,4%	17,76	0,7%	-30,1%
REOSORBILACT	7,53	0,8%	57,7%	17,69	0,7%	58,2%
MAGNE B6	1,24	0,1%	14,0%	15,78	0,7%	46,9%
TYLOLFEN HOT	2,76	0,3%	24,1%	15,29	0,6%	32,4%
URSOSAN	0,45	0,0%	106,3%	14,90	0,6%	140,3%
TIVORTIN	4,03	0,4%	46,8%	14,85	0,6%	48,1%
CANEPHRON	2,47	0,3%	70,4%	14,53	0,6%	74,0%
Общий итог	980,58		22,8%	2400,63		34,0%

Таблица 5. ТОП-10 брендов среди лекарственных средств.

Наименование	Сумма Упаковок в млн МАТ 03/2026	Доля рынка, уп, %	Прирост, уп, %	Сумма Опт. Продаж в USD в млн МАТ 03/2026	Доля рынка, USD, %	Прирост, USD, %
RINOKSIL	9,64	2,4%	29,3%	24,98	8,2%	50,3%
NATRIUM CHLORIDUM	79,85	19,5%	46,8%	17,62	5,8%	-28,2%
TYLOLFEN HOT	2,76	0,7%	0,0%	15,29	5,0%	0,0%
RINOMAKS	2,96	0,7%	14,8%	12,55	4,1%	63,5%
ISOTONIK	45,63	11,1%	29,2%	9,56	3,1%	-32,8%
ORSA	6,00	1,5%	17,0%	6,75	2,2%	14,4%
AMOXICILLIN	8,76	2,1%	61,7%	6,00	2,0%	63,5%
BACT.STAPH.MEDIPH.	0,56	0,1%	167,1%	5,61	1,8%	195,2%
L-LYSINE AESCINATE	0,39	0,1%	100,8%	5,31	1,7%	112,6%
ACIDUM ASCORBINICU	15,25	3,7%	5,0%	5,25	1,7%	4,0%
Общий итог	409,23		19,8%	305,79		18,4%

Таблица 6. ТОП-10 локальных брендов.

итогам МАТ 03/2026: рынок увеличился на 34,0% в стоимостном выражении и на 22,8% в упаковках. Опережающий рост денежного показателя относительно натурального объема свидетельствует не только о расширении рынка, но и о дальнейшем повышении средней стоимости лекарственных препаратов, а также о смещении потребления в сторону более дорогостоящих категорий продукции.

5. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

По объему продаж в денежном выражении лидирующие позиции на фармацевтическом рынке Узбекистана сохраняют компании KRKA, World Medicine и Farmak, каждая из которых занимает около 2,8–3,4% рынка.

Среди участников ТОП-10 наиболее высокие темпы роста демонстрируют YURIA-FARM (+49,2% в USD), Abbott (+45,7%) и Arterium (+32,7%), что свидетельствует о существенном укреплении их рыночных позиций и расширении присутствия в ключевых сегментах.

Особого внимания заслуживает **NIKA PHARM**, которая остается единственным локальным производителем в десятке крупнейших фармацевтических компаний страны по объему продаж

в денежном выражении. Это подтверждает последовательное усиление конкурентоспособности отечественного производства и укрепление его роли на фармацевтическом рынке Узбекистана.

6. Лидеры среди локальных производителей

Среди отечественных производителей лидером по объему продаж в денежном выражении остается NIKA PHARM, на долю которой приходится 18,1% локального рынка. Объем продаж компании достиг 55,3 млн USD, что обеспечивает ей уверенное первое место среди национальных фармацевтических производителей.

В число крупнейших локальных игроков также входят Nobel Pharmsanoat и Radiks NPP, занимающие соответственно 15,7% и 14,2% локального рынка.

7. Лидеры среди брендов

Среди лекарственных брендов наибольший объем продаж в денежном выражении демонстрируют объединенный бренд L-Lysine Aescinate, а также Rinoksil и Evrysdі, которые занимают ведущие позиции на фармацевтическом рынке Узбекистана.

Бренд **Rinoksil** продолжает укреплять свои позиции, показывая устойчивую положительную динамику. По итогам рас-

сматриваемого периода объем его продаж увеличился на 50,3% в USD, а доля рынка достигла 1,0% в денежном выражении, что подтверждает высокий уровень спроса и растущее присутствие бренда на рынке.

8. Лидеры среди локальных брендов

Среди локальных брендов лидером по объему продаж в денежном выражении остается **Rinoksil**, на долю которого приходится 8,2% отечественного рынка. Бренд демонстрирует устойчивый рост, увеличив продажи на 50,3% в USD по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В число крупнейших локальных брендов также входят объединенный бренд Natrium Chloridum и Tylofen Hot, которые сохраняют значимые позиции на рынке благодаря стабильному спросу и высоким объемам продаж.

Высокую динамику роста показывает и **Rinomaks**: продажи бренда увеличились на 63,5%, что свидетельствует о дальнейшем укреплении его рыночных позиций. В целом результаты ведущих брендов подтверждают продолжающееся усиление присутствия продукции **NIKA PHARM** на локальном фармацевтическом рынке.

Фармацевтический рынок Узбекистана сохраняет устойчивую положительную динамику и остается одним из наиболее быстрорастущих рынков региона. Его развитие сопровождается увеличением стоимостного объема продаж, ростом средней цены упаковки, расширением рецептурного сегмента и повышением спроса на более современные и комплексные терапевтические решения.

Несмотря на преобладание импортной продукции, позиции отечественных производителей продолжают укрепляться. NIKA PHARM сохраняет статус единственного локального производителя, входящего в ТОП-10 фармацевтических компаний Узбекистана по объему продаж в денежном выражении, а ключевые бренды компании демонстрируют стабильный рост и последовательное расширение своего присутствия на рынке.

В целом текущие тенденции свидетельствуют о дальнейшем развитии фармацевтической отрасли страны, постепенном переходе потребления в более высокие ценовые и терапевтические сегменты, а также об усилении конкурентной среды как среди международных производителей, так и среди локальных игроков.

ФАРМ НОВОСТИ

Фарм новости Узбекистана, май 2026

Фармацевтическая отрасль Узбекистана продолжает демонстрировать уверенный рост, сохраняя статус одного из наиболее динамично развивающихся секторов экономики страны. Май 2026 года ознаменовался новыми инвестиционными проектами, расширением производственных мощностей и активным продвижением политики импортозамещения.

Сегодня развитие локального производства лекарственных средств остается одним из ключевых приоритетов государственной стратегии. По оценкам экспертов, несмотря на высокий уровень импорта, отечественные предприятия последовательно увеличивают свою долю на рынке благодаря модернизации производств и внедрению международных стандартов качества.

Екатерина Доронкина

Международные инвестиции стимулируют развитие производства

Одним из наиболее значимых событий последних месяцев стало продолжение масштабных инвестиционных программ в фармацевтической отрасли. Европейский банк реконструкции и развития продолжает поддерживать ведущих отечественных производителей, направляя средства на модернизацию предприятий и расширение производственных линий.

Реализация новых проектов позволит увеличить выпуск лекарственных препаратов, расширить ассортимент продукции и ускорить внедрение международных стандартов GMP. Особое внимание уделяется производству препаратов, востребованных на внутреннем рынке, что способствует снижению зависимости от импорта.

Локализация остается главным трендом

В центре внимания отрасли по-прежнему находится разви-

тие собственного производства лекарственных средств. По данным международных аналитиков, Узбекистан остается самым быстрорастущим фармацевтическим рынком Центральной Азии. Высокий внутренний спрос, рост численности населения и государственные программы поддержки создают благоприятные условия для дальнейшего расширения локального производства.

Эксперты отмечают, что именно локализация станет одним из ключевых факторов повышения лекарственной безопасности страны и укрепления экспортного потенциала отечественных производителей.

Доступность лекарств для населения

Важным направлением государственной политики остается повышение доступности лекарственных средств для населения. В 2026 году продолжается реализация мер по пересмотру референтных цен на лекарственные препараты. Ожидается, что

данные меры позволят снизить стоимость тысяч наименований лекарств и сделать качественное лечение более доступным для пациентов.

Для участников рынка это означает необходимость повышения эффективности бизнес-процессов, развития локального производства и внедрения инновационных решений, позволяющих сохранять конкурентоспособность в новых условиях.

Экспортные возможности расширяются

Узбекистан продолжает укреплять позиции на международном фармацевтическом рынке. Сегодня продукция отечественных производителей поставляется более чем в 50 стран мира, а экспорт остается одним из стратегических направлений развития отрасли. За последние годы объем производства в секторе увеличился в несколько раз, а количество фармацевтических предприятий превысило 300.

Расширение экспортной географии и получение междуна-

родных сертификатов качества открывают новые возможности для продвижения узбекских лекарственных средств на зарубежных рынках.

Взгляд в будущее

Май 2026 года подтвердил, что фармацевтическая отрасль Узбекистана уверенно движется по пути модернизации, инновационного развития и международной интеграции. Рост инвестиций, поддержка локальных производителей, внедрение международных стандартов и развитие экспортного потенциала формируют прочную основу для дальнейшего укрепления позиций страны на фармацевтической карте Центральной Азии.

Сегодня фармацевтика становится не только важным элементом системы здравоохранения, но и одной из ключевых отраслей экономики, способной обеспечивать устойчивый рост, создавать новые рабочие места и повышать уровень лекарственной безопасности страны.



ASKLEPIY DISTRIBUTION — ВСЕ НОВОСТИ ДИСТРИБЬЮЦИИ В ОДНОМ TELEGRAM-КАНАЛЕ!



Хотите первыми узнавать о новых препаратах, выгодных акциях и специальных предложениях?

Подписывайтесь на Telegram-канал ASKLEPIY Distribution и получайте актуальную информацию напрямую от дистрибьютора — быстро, удобно и в любое время.

В канале вас ждут:

- 👉 Информация о новинках фармацевтического рынка
- 👉 Специальные предложения и акции от ведущих брендов
- 👉 Новости компании и дистрибьюторского направления
- 👉 Актуальные коммерческие предложения
- 👉 Полезные материалы для аптек и фармацевтических специалистов
- 👉 Анонсы мероприятий, обучающих программ и вебинаров

Будьте в числе первых, кто узнает о новых возможностях, выгодных предложениях и важных событиях отрасли.

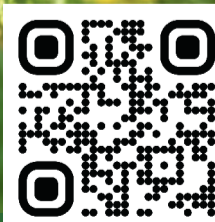
**Сканируйте QR-код и подписывайтесь на канал!
ASKLEPIY Distribution — ваш надежный источник актуальной информации в мире фармацевтики**

НЕБОЛЕЙКА



ПРИРОДНАЯ ЗАЩИТА ДЕТСКОГО ИММУНИТЕТА

- ПОВЫШАЕТ ИММУНИТЕТ
- СПОСОБСТВУЕТ ПОДАВЛЕНИЮ РАЗВИТИЯ ВОСПАЛИТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА
- ОБЛЕГЧАЕТ ЧУВСТВО ПЕРШЕНИЯ В ГОРЛЕ, ГОЛОВНУЮ БОЛЬ И РАЗБИТОСТЬ
- ЯВЛЯЕТСЯ ИСТОЧНИКОМ НАТУРАЛЬНЫХ ВИТАМИНОВ



НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМ СРЕДСТВОМ

ИНСТРУКЦИЯ
ПО ПРИМЕНЕНИЮ

ДЫШИТЕ ГЛУБЖЕ

Когда воздух лечит... или калечит

Современный городской воздух всё чаще становится не ресурсом, а фактором риска. Мелкодисперсные частицы, выхлопные газы, промышленные выбросы и аллергены формируют агрессивную среду, которая ежедневно контактирует со слизистой верхних дыхательных путей.

Особенно уязвимой оказывается ЛОР-система — первый барьер на пути загрязнителей. Носовая полость принимает на себя основной удар, и именно здесь запускаются патологические процессы, ведущие к развитию ринитов, синуситов и хронических воспалительных состояний.

Валерия Гришина

Невидимая угроза: как загрязнение воздуха разрушает защиту слизистой

Постоянное воздействие загрязнённого воздуха приводит к:

- ➔ нарушению мукоцилиарного клиренса;
- ➔ повреждению эпителия слизистой оболочки;
- ➔ снижению местного иммунитета;
- ➔ повышению чувствительности к аллергенам и инфекциям.

Кто в группе риска?

Группа	Причина повышенного риска
Жители крупных городов	Постоянный контакт с загрязнителями
Дети	Незрелость иммунной системы
Пациенты с аллергией	Гиперактивность слизистой
Работники на открытом воздухе	Длительное воздействие пыли и газов
Люди с хроническими ЛОР-заболеваниями	Ослабленные защитные механизмы

ПРОФИЛАКТИКА НАЧИНАЕТСЯ С НОСА: СТРАТЕГИЯ ЗАЩИТЫ

КЛЮЧЕВЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ ПРОФИЛАКТИКИ СТАНОВИТСЯ ПОДДЕРЖАНИЕ ЗДОРОВЬЯ СЛИЗИСТОЙ ОБОЛОЧКИ НОСА:

- ➔ **ОЧИЩЕНИЕ;**
- ➔ **УВЛАЖНЕНИЕ;**
- ➔ **СНИЖЕНИЕ ВОСПАЛЕНИЯ;**
- ➔ **ВОССТАНОВЛЕНИЕ БАРЬЕРНОЙ ФУНКЦИИ.**

«Риноксил» — дыхание под контролем

В условиях агрессивной окружающей среды возрастает потребность в препаратах с комплексным действием. «Риноксил» — одно из решений, ориентированных не только на быстрое устранение симптомов, но и на восстановление нормальной работы слизистой оболочки носа.

Формула комфорта: что стоит за эффектом «Риноксила»

«Риноксил» разработан с учётом современных требований к назальным средствам и сочетает несколько ключевых эффектов:

- ➔ деконгестантный эффект — быстрое уменьшение отёка и заложенности;
- ➔ противовоспалительное действие — снижение раздражения слизистой;
- ➔ увлажняющий компонент — предотвращение сухости и микроповреждений;
- ➔ восстановление мукоцилиарного клиренса — нормализация естественного очищения носа.

Такой комплексный подход особенно важен при регулярном воздействии загрязнённого воздуха, когда слизистая нуждается не только в «разблокировке», но и в защите.

Быстро и мягко: клинические преимущества

«Риноксил» выгодно выделяется рядом характеристик:

Параметр	Преимущества
Скорость действия	Облегчение дыхания в короткие сроки
Переносимость	Мягкое воздействие на слизистую
Универсальность	Подходит при разных типах ринита
Профилактический потенциал	Возможность применения при воздействии загрязнителей

КОГДА «РИНОКСИЛ» ОСОБЕННО АКТУАЛЕН

ПРЕПАРАТ РЕКОМЕНДУЕТСЯ В СИТУАЦИЯХ, С КОТОРЫМИ ПРОВИЗОРЫ СТАЛКИВАЮТСЯ ЕЖЕДНЕВНО:

- 1 ЗАЛОЖЕННОСТЬ НОСА НА ФОНЕ ЗАГРЯЗНЁННОГО ВОЗДУХА**
- 2 ОСТРЫЕ И ХРОНИЧЕСКИЕ РИНИТЫ**
- 3 АЛЛЕРГИЧЕСКИЙ РИНИТ**
- 4 СИНУСИТЫ (В СОСТАВЕ КОМПЛЕКСНОЙ ТЕРАПИИ)**
- 5 СУХОСТЬ И РАЗДРАЖЕНИЕ СЛИЗИСТОЙ**

Особенно актуален «Риноксил» для жителей мегаполисов и пациентов, жалующихся на «постоянную заложенность без простуды».

Дополнительные эффекты, о которых важно говорить

При консультировании важно акцентировать внимание на том, что «Риноксил»:

- ➔ помогает снизить риск осложнений за счёт нормализации дренажной функции;
- ➔ улучшает качество сна за счёт свободного дыхания;
- ➔ способствует повышению качества жизни пациентов;
- ➔ может использоваться как элемент ежедневной защиты слизистой.

ПРАКТИКА ПЕРВОГО СТОЛА: АРГУМЕНТЫ ДЛЯ РЕКОМЕНДАЦИИ

«РИНОКСИЛ» — ЭТО ПРОДУКТ, КОТОРЫЙ ЛЕГКО АРГУМЕНТИРОВАТЬ:

- ➔ **ПОНЯТНЫЙ ЭФФЕКТ «ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС»;**
- ➔ **АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ;**
- ➔ **КОМПЛЕКСНОЕ ДЕЙСТВИЕ, А НЕ ТОЛЬКО СИМПТОМАТИЧЕСКОЕ;**
- ➔ **ПОДХОДИТ ШИРОКОЙ АУДИТОРИИ.**

Фразы рекомендаций для провизора:

«Если у вас заложенность из-за сухого или загрязнённого воздуха, «Риноксил» поможет не только снять отёк, но и восстановить слизистую.»

Чистый воздух — роскошь, а свободное дыхание — необходимость. Мы не всегда можем контролировать качество воздуха, которым дышим. Но мы можем контролировать состояние слизистой оболочки — первой линии защиты организма.

«Риноксил» становится надёжным инструментом в этой стратегии, помогая не просто дышать свободно, а сохранять здоровье дыхательных путей в условиях современной городской среды.

РИНОКСИЛ®

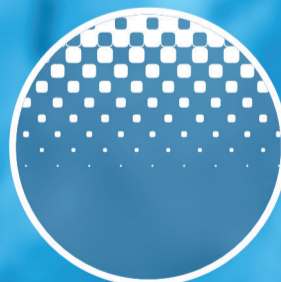
Ключ от заложенности носа!



12 часов
действия



С ментолом



Равномерное
распыление



С экстрактом
эвкалипта

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

 **ASKLEPIY**
Group



АНТИСЕПТИЧЕСКИЙ РАСТВОР

Применение «Мирамистина» в комбустиологии: профилактика и лечение ожогов

Ожоги остаются одной из наиболее распространённых травм как в быту, так и в производственной среде. Они могут возникать при воздействии высоких температур, химических веществ, электричества или излучения. В зависимости от глубины поражения страдают не только поверхностные слои кожи, но и более глубокие ткани, что повышает риск осложнений.

Основная опасность ожогов связана не только с повреждением тканей, но и с высокой вероятностью инфицирования. Нарушение кожного барьера создаёт благоприятные условия для проникновения патогенных микроорганизмов, что может замедлить заживление и привести к развитию гнойно-воспалительных процессов.

Камилла Рахманова

Ошибки, которые замедляют заживление

На практике нередко встречаются ситуации, когда первая помощь при ожогах оказывается неправильно.

Среди наиболее частых ошибок:

- ➔ использование неподходящих средств (масла, жирные кремы сразу после травмы);
- ➔ недостаточное охлаждение повреждённого участка;
- ➔ травмирование раневой поверхности при обработке;
- ➔ игнорирование антисептической защиты.

Такие действия могут не только усилить болевой синдром, но и увеличить риск инфицирования, что особенно критично при ожогах II–III степени.

НЕМЕДИКАМЕНТОЗНАЯ ТАКТИКА: ОСНОВА ГРАМОТНОГО УХОДА

ПРАВИЛЬНАЯ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ ПРИ ОЖОГАХ ИГРАЕТ КЛЮЧЕВУЮ РОЛЬ В ПРОФИЛАКТИКЕ ОСЛОЖНЕНИЙ. БАЗОВЫЕ МЕРЫ ВКЛЮЧАЮТ:

- 1 НЕМЕДЛЕННОЕ ОХЛАЖДЕНИЕ ПОРАЖЁННОГО УЧАСТКА ПРОТОЧНОЙ ВОДОЙ;
- 2 МИНИМИЗАЦИЮ МЕХАНИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА РАНУ;
- 3 СОБЛЮДЕНИЕ ГИГИЕНЫ;
- 4 ЗАЩИТУ РАНЕВОЙ ПОВЕРХНОСТИ ОТ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ.

ВАЖНО ПОНИМАТЬ, ЧТО ДАЖЕ ПРИ ЛЁГКИХ ОЖОГАХ НЕОБХОДИМ КОНТРОЛЬ СОСТОЯНИЯ КОЖИ, ТАК КАК ИНФЕКЦИЯ МОЖЕТ ПРИСОЕДИНИТЬСЯ НА ЛЮБОМ ЭТАПЕ ЗАЖИВЛЕНИЯ.

«Мирамистин»: современные возможности антисептической терапии

Современная комбустиология уделяет особое внимание профилактике инфицирования ожоговых ран. В этом контексте важное место занимает «Мирамистин» — антисептическое средство широкого спектра действия.

«Мирамистин» — это катионный антисептик нового поколения, обладающий широким спектром антимикробной активности. Его действие основано на разрушении липидных мембран микроорганизмов, что приводит к их гибели.

СПЕКТР АКТИВНОСТИ

ПРЕПАРАТ ЭФФЕКТИВЕН ПРОТИВ:

- ➔ ГРАМПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ И ГРАМОТРИЦАТЕЛЬНЫХ БАКТЕРИЙ
- ➔ АЭРОБНЫХ И АНАЭРОБНЫХ МИКРООРГАНИЗМОВ
- ➔ ГОСПИТАЛЬНЫХ ШТАММОВ С АНТИБИОТИКОРЕЗИСТЕНТНОСТЬЮ
- ➔ ГРИБОВ (ВКЛЮЧАЯ CANDIDA)
- ➔ ВИРУСОВ (В ТОМ ЧИСЛЕ СЛОЖНЫХ ВИРУСОВ С ОБОЛОЧКОЙ).

Фармакологические особенности

- ➔ Не всасывается через кожу и слизистые, действует локально
- ➔ Не оказывает системного воздействия
- ➔ Сохраняет активность в присутствии крови, гноя и некротических масс
- ➔ Не повреждает жизнеспособные клетки кожи, что особенно важно при ожогах
- ➔ Обладает осмотическим эффектом, способствуя очищению раны

Дополнительные эффекты

- ➔ снижает воспалительную реакцию
- ➔ активирует процессы регенерации
- ➔ способствует формированию сухого струпа
- ➔ повышает чувствительность микроорганизмов к антибиотикам.

Применение «Мирамистин» при ожогах способствует снижению микробной нагрузки, предотвращению инфицирования и созданию оптимальных условий для заживления тканей.

В клинической практике «Мирамистин» используется на разных этапах лечения ожогов:

Этап	Цель применения	Результат
Первая помощь	Антисептическая обработка	Снижение риска инфицирования
Ранний период	Поддержание чистоты раны	Предотвращение воспаления
Этап заживления	Создание благоприятной среды	Ускорение регенерации

Препарат может применяться в виде орошения, аппликаций или пропитанных повязок, что делает его удобным как в стационарной, так и в амбулаторной практике.

КОГДА ОСОБЕННО АКТУАЛЕН «МИРАМИСТИН»

ПРЕПАРАТ РЕКОМЕНДУЕТСЯ ПРИ:

- ➔ ПОВЕРХНОСТНЫХ И ЧАСТИЧНО ГЛУБОКИХ ОЖОГАХ
- ➔ ИНФИЦИРОВАННЫХ РАНАХ
- ➔ ДЛИТЕЛЬНО НЕЗАЖИВАЮЩИХ ПОВРЕЖДЕНИЯХ
- ➔ РИСКЕ РАЗВИТИЯ ГНОЙНЫХ ОСЛОЖНЕНИЙ

Контроль инфекции — ключ к восстановлению

Эффективное лечение ожогов невозможно без грамотной антисептической поддержки. Своевременная обработка раны и предотвращение инфицирования напрямую влияют на скорость и качество заживления.

«Мирамистин» занимает важное место в современной практике благодаря своей универсальности, безопасности и эффективности. Его применение позволяет минимизировать осложнения и улучшить исходы лечения у пациентов с ожоговыми повреждениями.

0+



ASKLEPIY Group

МИРАМИСТИН®

АНТИСЕПТИК ШИРОКОГО
СПЕКТРА ДЕЙСТВИЯ



ОБРАБОТКА:

Ран и ожогов

ЛОР органов

Интимных зон

Полости рта

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

ЭВОЛЮЦИЯ ЛЕЧЕНИЯ

История создания суспензии как самостоятельного лекарственного средства в борьбе с ОРВИ

На протяжении тысячелетий человек искал способы справиться с простудой и острыми респираторными вирусными инфекциями. Кашель, насморк, жар и боль в горле — симптомы, знакомые каждому, — требовали не просто действующего вещества, но и удобной лекарственной формы, которая позволила бы организму быстро его усвоить. Суспензия прошла долгий путь: от мутноватых микстур античных лекарей до точно откалиброванных препаратов XXI века с доказанной биодоступностью и безопасным профилем.

Камилла Рахманова

Древний мир и средневековье

Первые упоминания о лечении кашля и лихорадки с помощью водных растворов трав относятся ещё к египетским папирусам (ок. 1550 г. до н.э.) и трудам Гиппократов. Греческие врачи использовали отвары тимьяна, мяты и мёда — прообразы современных сиропов и суспензий. Авиценна в «Каноне врачебной науки» (XI в.) систематизировал приготовление взболтанных смесей из минеральных порошков и растительных экстрактов, которые врач обязывал пациента «хорошенько встряхивать перед употреблением».

В средневековой Европе аптекари готовили так называемые *mixturae agitandae* — взбалтываемые микстуры, содержавшие нерастворимые компоненты: серу, белую глину, порошок корня алтея. Эти препараты были прямыми предшественниками аптечных суспензий нового времени.

XVIII–XIX века: рождение научной фармации

С развитием химии в эпоху Просвещения фармацевтика стала системной дисциплиной. Первые европейские фармакопеи — Лондонская (1618), Парижская (1818), Российская (1866) — начали включать стандарты для «болтушек» и эмульсий. Ключевым открытием стало понимание роли поверхностно-активных веществ: добавление камеди акации или желатина позволяло нерастворимым частицам оставаться во взвешенном состоянии дольше, делая дозирование более точным.

Промышленная революция породила первые серийно производимые суспензии. В аптеках появились препараты на основе висмута, каолина и карбоната магния.

Эра антибиотиков и первые суспензии для детей

Подлинная революция произошла в 1940–1950-е годы

с появлением антибиотиков. Пенициллин плохо растворялся в воде и был неустойчив в растворе — суспензия оказалась идеальным решением. Знаменитая «суспензия пенициллина прокаина» позволила хранить препарат в сухом виде и диспергировать в воде непосредственно перед применением. Это открытие фундаментально изменило подход к созданию пероральных форм для детей: таблетки трудно глотать, инъекции болезненны, а суспензия приятна на вкус и легко дозируется.

1960–1980-е: технологический прорыв

В эти десятилетия были заложены научные основы физической стабильности суспензий. Исследования реологии позволили создавать тиксотропные суспензии: в покое они ведут себя как гель и не расслаиваются, а при встряхивании легко принимают жидкую форму. Именно тогда появилась надпись «Перед употреблением взболтать», ставшая символом этой лекарственной формы. Ключевыми стабилизаторами стали карбоксиметилцеллюлоза натрия, ксантановая камедь и микрокристаллическая целлюлоза.

1980–2000-е: ОРВИ как самостоятельное терапевтическое направление

С признанием ОРВИ глобальной проблемой здравоохранения резко возрос спрос на многокомпонентные препараты симптоматической терапии. Жаропонижающие, анальгетики, деконгестанты и антигистамины начали объединять в единой лекарственной форме — и суспензия оказалась для этого идеальным носителем: разные по физико-химическим свойствам вещества можно совместить в одном флаконе, обеспечив корректное дозирование каждого.

Почему именно суспензия, а не таблетка или капсула, стала

одной из предпочтительных форм при ОРВИ? Ответ лежит в фармакокинетике.

Скорость всасывания. Частицы активного вещества уже диспергированы до микрометрового размера, что многократно увеличивает площадь контакта с биологическими жидкостями ЖКТ. Жаропонижающий эффект парацетамола в форме суспензии наступает на 15–20 минут быстрее, чем при приёме таблетки.

Точность дозирования. Мерная ложка или шприц-дозатор позволяют отмерить дозу с точностью до 0,5 мл — особенно важно в педиатрии, где дозирование ведётся по массе тела.

Мягкое воздействие на слизистую. В отличие от таблетки, суспензия обволакивает стенки желудка, снижая раздражающее действие НПВС и уменьшая риск гастропатии.

Универсальность применения. Суспензию могут принять пациенты с дисфагией, маленькие дети и пожилые люди — группы, для которых твёрдые формы физически неприемлемы.

На рубеже веков фармацевтическая индустрия предложила революционный формат — горячий напиток на основе суспензии. Технология предполагает гранулирование активных веществ с последующим растворением в горячей воде. Это объединило преимущества суспензии с терапевтическим эффектом тепла: горячее питьё увлажняет слизистые, улучшает носовое дыхание и ускоряет всасывание действующих веществ.

Термолабильные компоненты — витамин С, растительные экстракты — при правильном гранулировании сохраняют активность даже при температуре 70–80°C, что опровергает расхожее заблуждение о «разрушении» витаминов в горячей воде. Современные технологии инкапсуляции защищают молекулу вплоть до момента всасывания в кишечнике.

Все описанные этапы эволюции суспензии воплощены в препарате «**Риномакс Хот**», производство которого налажено компанией **NIKA PHARM**.

Локальный фармацевтический производитель NIKA PHARM известен широким ассортиментом препаратов для рынка Узбекистана. Компания входит в экосистему крупной фарм-группы ASKLEPIY Group, взаимодействуя с её бизнес-юнитами на всех этапах жизненного цикла препарата: от разработки рецептуры и контроля качества сырья до дистрибуции и фармаконадзора. Такая интеграция обеспечивает соответствие производства международным стандартам GMP и бесперебойную доступность препарата в аптечных сетях страны.

Как столетия опыта работают в одном пакетике

«**Риномакс Хот**» выпускается в форме порошка для приготовления горячего напитка, обогащённого современными технологиями гранулирования и микроинкапсуляции. Содержимое одного пакетика растворяется в горячей воде. Комбинированная формула одновременно снижает температуру, облегчает носовое дыхание, уменьшает болевой синдром и восполняет дефицит витамина С, закономерно возникающий в период инфекционного заболевания.

Качество и надёжность

Производство «**Риномакс Хот**» осуществляется в соответствии со строгими стандартами ASKLEPIY Group: входной контроль сырья, контроль in-process, выходной контроль готовой продукции и тесты стабильности. Это обеспечивает постоянство фармакологического профиля от серии к серии.

Сегодня «**Риномакс Хот**» компании NIKA PHARM синтезирует этот многовековой опыт в удобном, научно обоснованном и доступном препарате.

РиноМакс®



Головная
боль



Ломота
и озноб



Высокая
температура



Боль в горле и
носовых пазухах



**ДЕРЖИ ПРОСТУДУ
ПОД КОНТРОЛЕМ!**



ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

СЕКРЕТЫ МИКРОБИОТЫ

Почему польза пищи на 70% зависит не от рациона, а от кишечника?

«Как микробное сообщество трансформирует пищу, в значительной степени определяет её питательную ценность», — отмечает Jeffrey Gordon, один из ведущих исследователей микробиоты человека.

Ильвина Юсуф Амет

Мы привыкли думать, что здоровье — это прямое отражение того, что лежит у нас на тарелке. Чем больше в рационе овощей, клетчатки и «правильных» продуктов, тем лучше должен работать организм.

Но в последние годы эта логика всё чаще даёт сбой. Люди меняют питание, отказываются от вредных продуктов, добавляют витамины, но при этом не получают ожидаемого результата. Усталость сохраняется, проблемы с пищеварением остаются, а внешний вид не улучшается. Наука всё чаще предлагает на это простой, но непривычный ответ: дело может быть не в еде. Точнее — не только в ней.

Когда проблема не в рационе, а в его переработке

Сегодня становится очевидно, что еда — это лишь сырьё. А превращает её в энергию, витамины и строительный материал для клеток именно микробиота.

Исследования последних лет показывают, что значительная часть полезных веществ, особенно из растительной пищи, активируется именно бактериями кишечника. Если этот процесс нарушен, даже самый сбалансированный рацион работает не в полную силу.

Именно поэтому одинаковое питание может давать совершенно разный эффект у разных людей. Особенно заметно это становится весной. После зимы организм нередко оказывается в состоянии, когда он хуже справляется со своей «перерабатывающей» функцией. Меняется рацион, снижается потребление клетчатки, увеличивается доля тяжёлой пищи, падает уровень активности. Всё это влияет на микробиоту: снижается её разнообразие, замедляются процессы пищеварения, ухудшается работа ферментов. В результате организм как будто «теряет доступ» к части полезных веществ из пищи.

И в этот момент становится понятно, почему попытки «исправить всё витаминами» часто не дают выраженного эффекта. Раньше в таких ситуациях основным решением считались пробиотики. Логика была простой: если не хватает полезных бактерий, нужно их добавить. Но сегодня подход стал значительно глубже. Микробиота больше не рассматривается как набор отдельных микроорганизмов. Это сложная экосистема, где важны не только сами бактерии, но и среда, в которой они живут, а также вещества, которые они производят.

От пробиотиков к комбиотикам: новый взгляд на восстановление микробиоты

Использование комплексного подхода — сочетания пробиотиков, пребиотиков и постбиотиков — позволяет не просто «заселить» кишечник, а создать условия, при которых микробиота начинает работать как система.

Такая логика лежит, например, в основе комбиотических комплексов вроде «**Revital Post Probiotics**», где объединены сразу несколько уровней поддержки.

В случаях, когда требуется более выраженное воздействие, дополнительно применяются мультиштаммовые пробиотики с высокой концентрацией бактерий, такие как «**Флорбионик**». Это помогает усилить эффект восстановления, особенно если дисбаланс выражен.

Усвоение питательных веществ: почему важно не только то, что мы едим?

Чтобы получить пользу из еды, её сначала нужно правильно переварить.

Если ферментная система работает недостаточно эффективно, пища расщепляется не полностью. В результате организм недополучает питательные вещества, а сам процесс пищеварения сопровождается тяжестью

Тризим®

Забота о пищеварении

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, ПЕРЕД ПРИМЕНЕНИЕМ ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ИНСТРУКЦИЕЙ ИЛИ ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ С ВРАЧОМ.
РЕГИСТРАЦИОННОЕ УДОСТОВЕРЕНИЕ R-DV/M 01629/07/17
ПРОИЗВОДИТЕЛЬ: ООО «НИКА PHARM». РЕСПУБЛИКА УЗБЕКИСТАН.

СЕКРЕТЫ МИКРОБИОТЫ

и дискомфортом. Более того, это влияет и на микробиоту: бактерии получают «неподходящий материал», что может дополнительно нарушать баланс. Именно поэтому современные подходы всё чаще сочетают работу с микрофлорой и поддержку ферментативной активности.

Для этого используются как классические ферментные препараты на основе панкреатина, например, «Тризим», так и более комплексные решения. К последним можно отнести «Farrobotics», где ферменты сочетаются с компонентами для

поддержки микробиоты, что позволяет воздействовать сразу на несколько звеньев процесса.

Когда организм начинает лучше усваивать питательные вещества, это отражается не только на пищеварении. Меняется общее состояние: появляется больше энергии, улучшается самочувствие, быстрее происходят восстановительные процессы. Это напрямую связано с тем, что клетки наконец получают необходимые ресурсы.

Также это касается и внешнего вида. Состояние кожи, волос и соединительной ткани во мно-

гом зависит от того, насколько эффективно организм усваивает аминокислоты и синтезирует коллаген. При нарушениях в работе кишечника эти процессы замедляются.

Поэтому в рамках комплексного подхода нередко добавляются источники легкоусвояемых аминокислот, например, низкомолекулярные формы коллагена, такие как «Glam Collagen», которые могут служить дополнительной поддержкой для кожи и общего тонуса.

Всё это приводит к важному выводу, который постепенно

закрепляется в современной науке: здоровье определяется не только тем, что мы едим, а тем, насколько эффективно организм способен это использовать. И кишечник в этой системе играет ключевую роль. Поэтому, если «правильное питание» не даёт ожидаемого результата, возможно, проблема не в выборе продуктов, а в том, как работает внутренняя система их переработки.

Помните, внимание к микробиоте и пищеварению — это уже не дополнительная опция, а основа современного подхода к здоровью.




Collagen

Для снижения веса

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





**СДЕЛАНО
В КОРЕЕ**




2+

REVITAL POST PROBIOTICS

ЗАЛОГ УСПЕХА И ЗДОРОВЬЯ ВАШЕЙ СЕМЬИ!

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

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



НА СТРАЖЕ ПЕЧЕНИ

Мощный антиоксидант Триомакс: возможности применения в гепатологии

Покупатель регулярно приобретает препараты для лечения хронических заболеваний и жалуется на тяжесть в правом подреберье и повышенную утомляемость. В подобных ситуациях важно обратить внимание на необходимость поддержки печени и обсудить с пациентом возможность применения антиоксидантных средств в рамках назначенной врачом терапии.

Сардор Султаниязов

Заболевания печени остаются одной из наиболее актуальных проблем современной медицины. Увеличение медикаментозной нагрузки, нерациональное питание, стрессы, вирусные инфекции и воздействие токсических веществ приводят к росту числа пациентов с хроническими поражениями печени. В патогенезе большинства гепатологических заболеваний важную роль играет оксидативный стресс — процесс повреждения клеток свободными радикалами.

В связи с этим особое внимание специалистов привлекают препараты с антиоксидантными и гепатопротекторными свойствами, способные защищать клетки печени и поддерживать их функциональную активность. Одним из таких препаратов является «Триомакс».

Особенности заболеваний печени

Печень выполняет множество жизненно важных функций: участвует в обмене веществ, синтезе белков, нейтрализации токсинов и выведении продуктов метаболизма. Однако под воздействием неблагоприятных факторов клетки печени постепенно повреждаются.

Наиболее распространёнными заболеваниями печени являются:

- ➔ неалкогольная жировая болезнь печени;
- ➔ токсические поражения печени;
- ➔ вирусные гепатиты;
- ➔ алкогольная болезнь печени;
- ➔ лекарственно-индуцированные гепатопатии.

Одним из ключевых механизмов развития этих патологий считается оксидативный стресс. Избыточное образование свободных радикалов приводит к повреждению мембран гепатоцитов, нарушению энергетического обмена и развитию воспалительных процессов.

На ранних стадиях заболевания могут протекать бессимптомно. Пациенты нередко

жалуются на слабость, тяжесть в правом подреберье, снижение аппетита, быструю утомляемость. При отсутствии своевременной коррекции патологический процесс может прогрессировать вплоть до фиброза и цирроза печени.

Снижения риска заражения печени

Профилактика заболеваний печени включает комплекс мер, направленных на снижение токсической нагрузки и поддержание нормального функционирования органа.

Основные рекомендации:

1. Рациональное питание с ограничением жирной и жареной пищи;
2. Отказ от злоупотребления алкоголем;
3. Контроль массы тела;
4. Достаточная физическая активность;
5. Осторожное применение лекарственных средств;
6. Своевременное лечение вирусных и хронических заболеваний.

Важную роль играет также поддержка антиоксидантной системы организма. Антиоксиданты помогают уменьшить негативное воздействие свободных радикалов и способствуют защите клеток печени от повреждения.

Антиоксидантная поддержка печени с «Триомакс»

«Дарница» предлагает современный препарат «Триомакс», обладающий выраженными антиоксидантными и цитопротекторными свойствами.

Действующее вещество: морфолиниевая соль тиазотистой кислоты.

Лекарственная форма: раствор для инъекций.

Описание: прозрачная, бесцветная или слегка желтоватая жидкость.

«Триомакс» ограничивает избыточную активность процес-

сов свободнорадикального окисления липидов, что в первую очередь сопровождается сердечно-сосудистыми заболеваниями, заболеваниями печени, почек и другими заболеваниями, сопровождающимися нарушением обмена веществ.

Препарат способствует:

- ➔ снижению выраженности оксидативного стресса;
- ➔ стабилизации клеточных мембран;
- ➔ улучшению метаболических процессов в гепатоцитах;
- ➔ повышению устойчивости клеток печени к токсическому воздействию;
- ➔ поддержке функционального состояния печени.

Благодаря своим свойствам «Триомакс» может применяться в составе комплексной терапии различных заболеваний печени, особенно при состояниях, сопровождающихся выраженным оксидативным стрессом и интоксикацией.

Как «Триомакс» защищает клетки печени?

Свободные радикалы повреждают клеточную мембрану за счёт окисления липидов, входящих в её состав, что приводит к образованию дефектов и нарушению её целостности. В результате через повреждённую мембрану из клетки выходят ферменты и компоненты цитоплазмы, а внутрь проникают вещества из внеклеточной среды. Эти процессы приводят к нарушению нормального функционирования клетки.

В таких условиях особое значение приобретает антиоксидантная защита. «Триомакс» способствует нейтрализации избыточного количества свободных радикалов и активации собственных антиоксидантных механизмов организма. Препарат повышает активность ключевых антиоксидантных ферментов — супероксиддисмутазы, каталазы

и глутатионпероксидазы, которые участвуют в обезвреживании активных форм кислорода.

Кроме того, препарат способствует восстановлению баланса тиол-дисульфидной системы и повышает уровень восстановленного глутатиона — одного из важнейших внутриклеточных антиоксидантов. Благодаря этому снижается интенсивность перекисного окисления липидов, уменьшается повреждение белков, нуклеиновых кислот и клеточных мембран.

Мембраностабилизирующее действие «Триомакса» помогает сохранить целостность гепатоцитов, предотвратить потерю внутриклеточных компонентов и поддержать нормальное функционирование клеток печени. В результате уменьшается выраженность оксидативного стресса, улучшаются метаболические процессы и создаются благоприятные условия для восстановления тканей печени.

ОКСИДАТИВНЫЙ СТРЕСС ИГРАЕТ ВАЖНУЮ РОЛЬ В РАЗВИТИИ И ПРОГРЕССИРОВАНИИ БОЛЬШИНСТВА ЗАБОЛЕВАНИЙ ПЕЧЕНИ. ПОЭТОМУ ПРИМЕНЕНИЕ АНТИОКСИДАНТНОЙ ТЕРАПИИ СТАНОВИТСЯ ЗНАЧИМЫМ КОМПОНЕНТОМ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА В ГЕПАТОЛОГИИ.

«Триомакс» благодаря своим антиоксидантным и цитопротекторным свойствам способствует защите клеток печени и поддержанию их функциональной активности. Использование подобных препаратов открывает дополнительные возможности для профилактики и комплексной поддержки пациентов с гепатологическими заболеваниями.

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



ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

ЖЕНСКОЕ ЗДОРОВЬЕ

Своевременная забота об интимном здоровье помогает сохранить комфорт и уверенность

Интимное здоровье — одна из самых деликатных, но при этом ключевых составляющих общего благополучия женщины. Несмотря на доступность информации и развитие медицины, многие до сих пор откладывают визит к специалисту, игнорируют первые симптомы или пытаются справиться с проблемой самостоятельно. Однако именно своевременная забота позволяет сохранить не только физический комфорт, но и уверенность в себе, гармонию в отношениях и качество жизни в целом.

Нигина Мурадова



Когда организм подаёт сигналы: важно не пропустить проблему

Интимная зона отличается особой чувствительностью к внешним и внутренним факторам. Изменение гормонального фона, стресс, приём антибиотиков, снижение иммунитета — всё это может привести к нарушениям микрофлоры и развитию различных состояний.

Наиболее распространённые симптомы, требующие внимания:

- ➔ зуд и жжение
- ➔ необычные выделения
- ➔ сухость слизистой
- ➔ неприятный запах
- ➔ дискомфорт при близости.

Часто женщины воспринимают эти признаки как временное явление и откладывают лечение. Однако без должного вмешательства такие состояния могут переходить в хроническую форму, провоцируя более серьёзные гинекологические проблемы.

Простые шаги к уверенности: сохраним интимное здоровье

Своевременная профилактика и грамотный уход помо-

гают избежать большинства проблем и сохранить ощущение комфорта на каждый день.

1. Регулярные визиты к специалисту. Профилактический осмотр у гинеколога рекомендуется проходить не реже одного раза в год, даже при отсутствии жалоб.

2. Правильная интимная гигиена. Использование мягких средств с нейтральным pH помогает поддерживать естественную микрофлору и предотвращает раздражение.

3. Внимание к сигналам организма. Не стоит игнорировать даже лёгкие симптомы — раннее обращение к врачу значительно упрощает лечение.

4. Рациональное применение лекарств. Антибиотики и гормональные препараты следует принимать только по назначению врача, так как они могут влиять на баланс микрофлоры.

5. Поддержка иммунитета. Сбалансированное питание, достаточный сон и снижение уровня стресса напрямую влияют на состояние интимного здоровья.

6. Использование барьерной защиты. Это важный элемент профилактики инфекций, передающихся половым путём.

«Гинокапс»: рациональный выбор для локальной терапии вагинальных инфекций

В структуре обращений в аптеку инфекции влагалища занимают одно из ведущих мест. Пациентки часто прибегают к самолечению, ориентируясь на симптомы, что повышает риск неадекватной терапии и хронизации процесса. В этих условиях роль провизора заключается не только в отпуске препарата, но и в грамотной фармацевтической консультации.

Одним из современных комбинированных средств для местной терапии является препарат «Гинокапс», применяемый при наиболее распространённых инфекционных поражениях влагалища.

Фармакологическая характеристика

«Гинокапс» — комбинированный препарат для интравагинального применения, обладающий:

- ➔ противопротозойным действием
- ➔ противогрибковым эффектом
- ➔ антибактериальной активностью.

Такой спектр делает его особенно актуальным при смешанных инфекциях, что часто встречается в клинической практике.

Особое значение имеет сочетание местного лечения с системной терапией, например с метронидазол, что позволяет воздействовать как на локальный очаг, так и на

возможные системные проявления инфекции.

Показания к применению

«Гинокапс» применяется для местного лечения инфекционных заболеваний влагалища, вызванных:

- ➔ трихомонадами
- ➔ грибами рода *Candida*
- ➔ смешанной микрофлорой

Основные показания:

- ➔ бактериальный вагиноз
- ➔ трихомониаз
- ➔ кандидозный вульвовагинит

Способ применения и дозирование

Препарат применяется интравагинально, капсулу вводят глубоко во влагалище, предпочтительно вечером перед сном.

Рекомендуемые схемы:

- ➔ Трихомониаз: по 1 капсуле 1 раз в сутки в течение 10 дней обязательно в сочетании с системной терапией (метронидазол внутрь).
- ➔ Бактериальный вагиноз: по 1 капсуле 1–2 раза в сутки в течение 10 дней (при необходимости — в комбинации с системной терапией).
- ➔ Кандидозный вульвовагинит: по 1 капсуле 1 раз в сутки в течение 10 дней.

Практические аспекты консультирования

Провизору важно учитывать несколько ключевых моментов при работе с пациентками:

1. Уточнение симптомов
Зуд, жжение, выделения, запах — помогают предположить природу инфекции, но не заменяют диагностику.
2. Объяснение важности курса

ЖЕНСКОЕ ЗДОРОВЬЕ

Пациентки часто прекращают лечение после исчезновения симптомов. Необходимо акцентировать внимание на полном 10-дневном курсе.

3. Комбинированная терапия

При трихомониазе обязательно уточнять, назначен ли системный препарат (метронидазол).

4. Ограничения во время лечения

- воздержание от половой жизни

- соблюдение интимной гигиены
- использование хлопкового белья

5. Риск рецидивов

Особенно при кандидозе — важно рекомендовать обращение к врачу при повторных эпизодах.

Преимущества препарата

- широкий спектр действия
- удобная форма применения (1 раз в сутки)

- возможность комбинированной терапии.

«Гинокапс» представляет собой эффективный инструмент в арсенале местной терапии вагинальных инфекций. Его рациональное применение, в сочетании с грамотной фармацевтической консультацией, позволяет повысить эффективность лечения и снизить риск осложнений.

Забота сегодня — уверенность завтра

Интимное здоровье — это не только отсутствие заболеваний, но и ощущение внутреннего комфорта, уверенности и гармонии. Внимательное отношение к своему организму, регулярная профилактика и своевременное обращение к специалисту позволяют избежать серьёзных проблем и сохранить качество жизни на высоком уровне.

ГИНОКАПС

Забота о женском здоровье



Поддерживает естественный баланс микрофлоры



Способствует женскому комфорту



Удобная форма применения



Комплексная поддержка женского здоровья



**ТОВАР
СЕРТИФИЦИРОВАН**

АПТЕЧНАЯ ПРАКТИКА

Гастро-гид фармацевта: как ориентироваться в частых жалобах у первого стола



Когда «просто живот болит» – это не просто

Жалобы со стороны желудочно-кишечного тракта – одни из самых частых в аптеке.

Пациент редко приходит с диагнозом – чаще это:

«тяжесть
после еды»

«жжёт
в груди»

«вздутие
и газы»

«то запор,
то диарея».



Задача фармацевта – быстро сориентироваться, не навредить и предложить обоснованное решение.

СИМПТОМ → ЛОГИКА → РЕКОМЕНДАЦИЯ

<p>1 ИЗЖОГА И ЖЖЕНИЕ</p>	<p>ЧТО УТОЧНИТЬ:</p> <ul style="list-style-type: none"> когда возникает (после еды, ночью)? есть ли боль? как часто повторяется? 	<p>ЛОГИКА:</p> <p>Чаще всего – гастроэзофагеальный рефлюкс или повышенная кислотность.</p>	<p>ЧТО ПРЕДЛОЖИТЬ:</p> <ul style="list-style-type: none"> антациды (быстрое облегчение); альгинаты (создают защитный барьер); ингибиторы протонной помпы (при частых симптомах – курсом). 	<p>ВАЖНО:</p> <p>Если симптомы регулярные – рекомендовать обратиться к врачу.</p>
<p>2 ТЯЖЕСТЬ И ПЕРЕЕДАНИЕ</p>	<p>ЧТО УТОЧНИТЬ:</p> <ul style="list-style-type: none"> была ли «тяжёлая» пища? есть ли боль, тошнота? 	<p>ПРИЧИНА:</p> <p>Недостаточность ферментов или функциональная перегрузка ЖКТ.</p>	<p>ЧТО ПРЕДЛОЖИТЬ:</p> <ul style="list-style-type: none"> ферментные препараты; мягкие прокинетики (по показаниям). 	
<p>3 ВЗДУТИЕ И ГАЗЫ</p>	<p>ЧТО УТОЧНИТЬ:</p> <ul style="list-style-type: none"> питание; связь с продуктами; хронический или эпизодический характер. 	<p>ЛОГИКА:</p> <p>Газообразование, нарушение микрофлоры или ферментативная недостаточность.</p>	<p>ЧТО ПРЕДЛОЖИТЬ:</p> <ul style="list-style-type: none"> симетикон; пробиотики; ферменты (если связано с пищей). 	
<p>4 ДИАРЕЯ</p>	<p>ЧТО УТОЧНИТЬ:</p> <ul style="list-style-type: none"> длительность; температура; признаки обезвоживания. 	<p>ЛОГИКА:</p> <p>Инфекция, пищевое отравление или функциональное расстройство.</p>	<p>ЧТО ПРЕДЛОЖИТЬ:</p> <ul style="list-style-type: none"> регидратационные растворы (обязательно!); сорбенты; пробиотики. 	<p>КРАСНЫЕ ФЛАГИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> кровь в стуле высокая температура диарея более 2-3 дней. <p>В этих случаях – направить к врачу.</p>
<p>5 ЗАПОР</p>	<p>ЧТО УТОЧНИТЬ:</p> <ul style="list-style-type: none"> длительность; образ жизни; питание. 	<p>ЛОГИКА:</p> <p>Чаще всего – функциональный запор.</p>	<p>ЧТО ПРЕДЛОЖИТЬ:</p> <ul style="list-style-type: none"> осмотические слабительные; клетчатка; рекомендации по воде и активности. 	

КРАСНЫЕ ФЛАГИ: КОГДА НЕЛЬЗЯ «ПРОСТО ПРОДАТЬ»

Фармацевт должен насторожиться, если есть:

- резкая или усиливающаяся боль
- рвота с кровью
- чёрный стул
- высокая температура
- потеря веса без причины

В ЭТИХ СЛУЧАЯХ – ТОЛЬКО НАПРАВЛЕНИЕ К ВРАЧУ!

КОММУНИКАЦИЯ: ГОВОРИТЕ С ПАЦИЕНТОВ ПРАВИЛЬНО

Успех рекомендации – не только в препарате, но и в объяснении:

- говорить просто, без медицинских терминов;
- объяснять причину, а не только давать средство;
- давать чёткий алгоритм приёма;
- обозначать, когда нужно обратиться к врачу.

ЧАСТЫЕ ОШИБКИ ПЕРВОСТОЛЬНИКА

- рекомендация «на всякий случай» без уточнения симптомов
- игнорирование красных флагов
- назначение сразу нескольких препаратов без логики
- отсутствие объяснения пациенту.



ИТОГ: РОЛЬ ФАРМАЦЕВТА – БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОДАЖА

Гастро-жалобы требуют от фармацевта не просто знания ассортимента, а клинического мышления.

ГРАМОТНЫЙ ПЕРВОСТОЛЬНИК:

- быстро оценивает ситуацию
- задаёт правильные вопросы
- предлагает обоснованное решение
- понимает границы своей компетенции.



ИМЕННО ЭТО ФОРМИРУЕТ ДОВЕРИЕ К АПТЕКЕ – И ВОЗВРАЩАЕТ ПАЦИЕНТА С НОВА

Мужское здоровье без мифов: что нужно знать каждому мужчине?

Озода Пулатова



Мужское здоровье остаётся одной из самых обсуждаемых и одновременно самых закрытых тем. Многие мужчины откладывают визит к врачу, игнорируют тревожные симптомы или верят распространённым мифам о простатите, потенции и возрастных изменениях.

О том, когда действительно стоит беспокоиться, какие факторы влияют на мужское здоровье и почему многие проблемы можно предотвратить, рассказывает уролог, андролог, сексолог

с 10-летним опытом работы Марат Шарипов.

— Правда ли, что после 30 лет простатит есть практически у каждого мужчины?

— Отчасти это правда. По данным УЗИ различные изменения в предстательной железе обнаруживаются у большинства мужчин старше 30 лет. Однако одного ультразвукового исследования недостаточно для постановки диагноза. Для точной оценки состояния простаты необходимо комплексное обследование. Тем

не менее предстательная железа остаётся одним из наиболее уязвимых органов мужской репродуктивной системы, поэтому возрастные изменения встречаются достаточно часто.

— В каком возрасте мужчины чаще всего сталкиваются с проблемами потенции?

— У молодых мужчин нарушения потенции чаще связаны с психологическими причинами: тревожностью, стрессом, неуверенностью в себе и страхом неудачи. После 35–45 лет всё чаще встречаются органические причины, связанные с состоянием сосудов, гормональным фоном и хроническими заболеваниями.

— Какая самая частая причина снижения либидо у мужчин в возрасте 25–30 лет?

— В этом возрасте основной причиной чаще всего становится стресс. Семейная ответственность, финансовые обязательства, высокая рабочая нагрузка и недостаток отдыха могут приводить к снижению сексуального желания. По оценкам специалистов, около 80% подобных случаев связаны именно с психологическими факторами.

— Как лишний вес влияет на мужское здоровье?

— Избыточный вес напрямую влияет на гормональный баланс. Жировая ткань способствует снижению уровня тестостерона, что отражается на либидо, качестве эрекции и общем самочувствии. Снижение массы тела до нормальных показателей может повысить уровень тестостерона в среднем на 15–20%.



Смотрите полную версию интервью на YouTube-канале и узнайте:

- ➔ Простатит — когда пора бить тревогу.
- ➔ Потенция — мифы и реальные способы решения проблемы.
- ➔ Бесплодие — как сохранить возможность иметь детей.
- ➔ Рак предстательной железы — когда фраза «ничего страшного» становится фатальной.

МЫ
В СОЦ.
СЕТЯХ



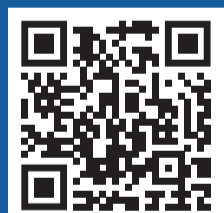
Telegram



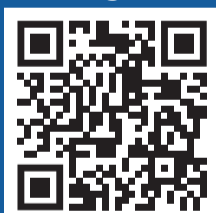
Facebook

ASKLEPIYGROUP
@ASKLEPIYGROUP9813
ASKLEPIYGROUP
ASKLEPIYGROUP
ASKLEPIYGROUP

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



YouTube



Instagram



LinkedIn



Главный редактор:
Екатерина Доронкина

Шеф-редактор:
Марьям Суюнова
Озода Пулатова

Редакционная коллегия:
Марьям Суюнова
Озода Пулатова
Камилла Мусаева
Камила Рахманова
Валерия Гришина
Сардор Султаниязов
Ильвина Юсуф Амет
Нигина Мурадова

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