

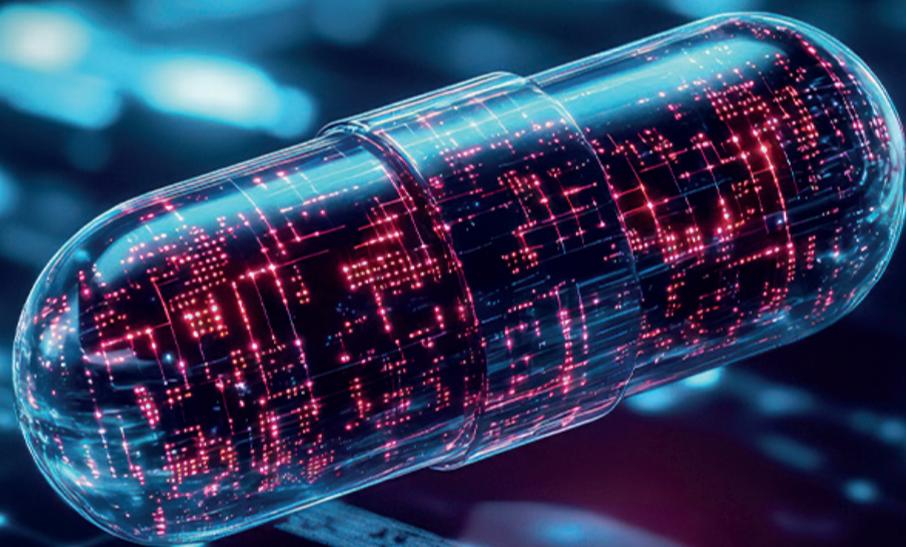
# PHARMAZETA

ASKLEPIY Group ▶

Фармацевтический вестник

## ЦИФРОВИЗАЦИЯ

фармацевтической  
отрасли:



интервью с CEO  
ASKLEPIY Group  
**Анваром Толибовым**

январь 2026 г.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ: ИНТЕРВЬЮ С CEO «ASKLEPIY GROUP» АНВАРОМ ТОЛИБОВЫМ (СТР. 2-3) АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА УЗБЕКИСТАНА (СТР. 4-7) ОБЗОР КЛЮЧЕВЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УЗБЕКИСТАНА, ЯНВАРЬ 2026 (СТР. 8) РАЗЛОЖИТЬ ПО ПОЛОЧКАМ: СЕКРЕТЫ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗМЕЩЕНИЯ ТОВАРА (СТР. 9) КОФЕИН В АНАЛЬГЕТИЧЕСКОЙ ТЕРАПИИ: УСИЛЕНИЕ ОБЕЗБОЛИВАЮЩЕГО ЭФФЕКТА ПРИ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДАХ ЛЕЧЕНИЯ БОЛИ (СТР. 10-11) ТИВОМАКС: ПАТОГЕНЕТИЧЕСКОЕ ЛЕЧЕНИЕ ЗАДЕРЖКИ ВНУТРИУТРОБНОГО РАЗВИТИЯ ПЛОДА (ЗВРП) (СТР. 12-13) «ЗАЧЕМ ТЕРПЕТЬ БОЛЬ? СОВРЕМЕННЫЙ МЕТОД БЕЗОПАСНОГО ОБЕЗБОЛИВАНИЯ» (СТР. 14-15) РЕАЛЬНАЯ УГРОЗА: ГЕЛЬМИНТОЗЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ОРГАНИЗМ ЧЕЛОВЕКА (СТР. 16-17) ИНФУЗИОННАЯ ТЕРАПИЯ В ХИРУРГИИ: НОВЫЕ АКЦЕНТЫ ПРЕД- И ПОСЛЕОПЕРАЦИОННОГО ПЕРИОДА (СТР. 18-19) ЛЮБОВЬ, ГРАНИЦЫ И ВНУТРЕННЯЯ ОПОРА: ВЗГЛЯД ДЕТСКОГО ПСИХОЛОГА (СТР. 20-21) МНОГОЛИКАЯ ПРОСТУДА: ПОЧЕМУ НУЖНО ДЕЙСТВОВАТЬ СРАЗУ? (СТР. 22) 8 МИФОВ В ПЕДИАТРИИ: ЧТО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЗАЩИЩАЕТ ЗДОРОВЬЕ РЕБЁНКА? (СТР. 23)

## ИНТЕРВЬЮ

# Цифровизация фармацевтической отрасли: интервью с CEO «ASKLEPIY Group» Анваром Толибовым

В последние годы цифровая трансформация стремительно меняет облик фармацевтической отрасли. От разработки новых препаратов до взаимодействия с пациентами – везде внедряются цифровые технологии. Чтобы обсудить, как эти изменения влияют на бизнес и стратегию фармкомпаний, мы побеседовали с Анваром Толибовым, CEO «ASKLEPIY Group».

Екатерина Доронкина



## Влияние цифровизации на работу фармацевтических компаний

Цифровизация сегодня охватывает практически все процессы – от разработки препаратов до логистики и коммуникации с пациентами. Она ускоряет исследования, повышает прозрачность процессов, снижает операционные ошибки и позволяет принимать решения на основе данных.

Для фармацевтов и врачей это означает более стабильное качество препаратов, лучшую доступность лекарств и более точную информацию для работы с пациентами.

## Цифровые решения в цепочке поставок и производства

В нашей практике ключевым элементом стала автоматизация

складских и логистических процессов. Современные системы управления складом позволяют отслеживать движение препаратов в реальном времени, прогнозировать остатки и минимизировать риск дефектуры.

Также активно внедряется цифровой мониторинг производственных процессов – контроль параметров среды, качества партий и технического состояния оборудования. Это повышает стабильность производства и соответствие мировым стандартам GMP.

На примере NIKA PHARM, мы имеем прозрачную систему от внедрения препарата до его попадания на полку аптеки. Это означает, что фиксируется каждый этап производства, и мы знаем всю цепочку этапов вплоть до детальной информации: например, кто упаковывал

тот или иной производимый нами продукт

## Big Data и искусственный интеллект

ИИ особенно полезен в прогнозировании спроса и планировании поставок. Аналитические модели позволяют учитывать сезонность, эпидемиологические тренды и поведение пациентов. В глобальном направлении такие технологии уже помогают ускорять разработку лекарств и оптимизировать клинические исследования.

Мы постепенно внедряем аналитику данных для повышения эффективности портфельного управления и маркетинговых стратегий, но данные инструменты только начинают внедряться в нашей стране и еще не столь популяризованы.

## Электронные рецепты и цифровые коммуникации — насколько это важно?

Электронные рецепты – один из самых практичных инструментов цифровизации здравоохранения. Они снижают вероятность ошибок, повышают прозрачность назначений и удобство для пациентов. Кроме того, цифровые каналы коммуникации – онлайн-аптеки, мобильные приложения, образовательные платформы – позволяют поддерживать пациента на протяжении терапии, повышая приверженность лечению.

Для врача это сокращение бумажной нагрузки и автоматический контроль корректности назначения: система может предупредить о несовместимости препаратов или ошибках дозировки.

Фармацевтам электронный рецепт упрощает отпуск лекарств – информация уже в системе, её не нужно расшифровывать или перепроверять вручную. Это уменьшает риск

ошибок и ускоряет обслуживание пациентов.

Для фармацевтической отрасли это особенно важно: появляется более точная аналитика спроса, лучше прогнозируются потребности рынка, а взаимодействие между врачом, аптекой и пациентом становится быстрее и безопаснее.

## Барьеры на пути цифровой трансформации

Главные барьеры – не технологии, а организационные изменения. Это обучение персонала, инвестиции в инфраструктуру, вопросы безопасности данных и адаптация к регуляторным требованиям. Однако мировой опыт показывает, что эти инвестиции окупаются через повышение эффективности и качества услуг.

## Планы у «ASKLEPIY Group» в сфере цифровизации

Мы планируем дальнейшее развитие единой цифровой экосистемы: интеграцию аналитики продаж, логистики и производства, расширение цифровых сервисов для пациентов, использование искусственного интеллекта в прогнозировании и контроле качества, а также развитие онлайн-каналов взаимодействия с профессиональным сообществом врачей и фармацевтов.

Цифровизация становится фундаментом современной фармацевтики. Она повышает эффективность бизнеса, улучшает качество препаратов и делает взаимодействие с пациентами более удобным и прозрачным.

Компании, которые активно инвестируют в цифровые технологии уже сегодня, формируют стандарты отрасли будущего. И в нашей стране «ASKLEPIY Group» является главным драйвером этой системы.

# РИНОКСИЛ®

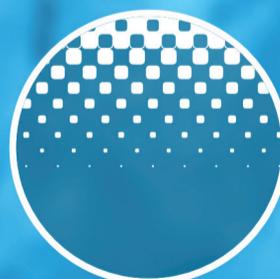
Ключ от заложенности носа!



12 часов  
действия



С ментолом



Равномерное  
распыление



С экстрактом  
эвкалипта



## АНАЛИТИКА ФАРМ РЫНКА

# Аналитический обзор фармацевтического рынка Узбекистана

Фармацевтический рынок Узбекистана сохраняет устойчивую положительную динамику, отражая как внутренние экономические процессы, так и глобальные тенденции в сфере здравоохранения. Растущий спрос на качественные лекарственные средства, трансформация потребительских моделей, ценовые колебания и влияние сезонных факторов формируют сложную, но в целом предсказуемую траекторию развития отрасли.

Камилла Мусаева

## I. Фармацевтический рынок Узбекистана по итогам 9 месяцев 2025 года

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

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

По данным IQVIA ежемесячного аудита Proxima, в сентябре 2025 года фармацевтический рынок Узбекистана достиг 204,9 млн долларов США и 83,1 млн упаковок. Прирост к данному периоду составляет +36,4% в стоимостном и +24,2% в натураль-

ном выражении. Это показывает, что рынок уверенно растёт и сохраняет стабильный спрос.

С начала 2025 года рынок перешёл в стадию ускоренного развития: ежемесячные объёмы последовательно растут, а темпы прироста достигают новых максимумов. Узбекистан формируется как один из ключевых драйверов роста фармацевтического рынка Центральной Азии. Это свидетельствует об увеличении спроса и общем усилении динамики отрасли.

Средняя стоимость упаковки в сентябре 2025 года составила 2,47 USD, что на 9,78 % выше, чем в сентябре 2024 года (2,25 USD).

Рынок последовательно смещается в более высокие ценовые сегменты, что отражает усиление доли импортных и брендированных препаратов, при одновременном замедлении темпов роста цен.

С учётом внедрения государственного регулирования цен на лекарственные средства, во втором полугодии прогнозируется снижение стоимости в сегменте RX. Вместе с тем ожидается падение будет частично компенсировано ростом цен в категории OTC, что позволит сохранить общую положительную динамику средней стоимости упаковки на рынке.

## 2. Структура рынка Узбекистана

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

Динамика потребления лекарственных препаратов в разрезе различных ценовых категорий (в стоимостном выражении) представлена на графике 4.

### Структура рынка по ценовым сегментам

Структура потребления постепенно смещается в сторону более высоких ценовых сегментов.

Доля препаратов стоимостью до 1 USD последовательно



График 1  
Объём фармацевтического рынка Узбекистана помесячно, млн USD. IQVIA 09/2025



График 2  
Объём фармацевтического рынка Узбекистана помесячно, млн упаковок. IQVIA 09/2025

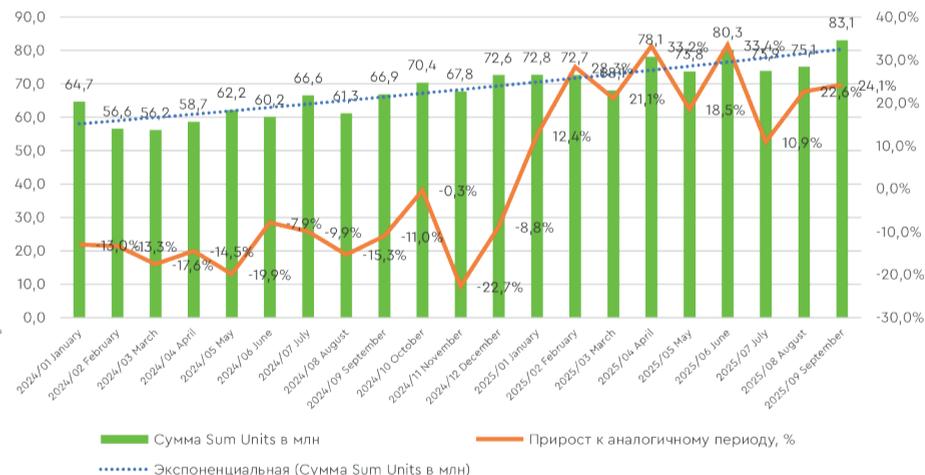


График 3  
Средняя стоимость упаковки помесячно, USD и % прироста цены по отношению к предыдущему месяцу. IQVIA 09/2025

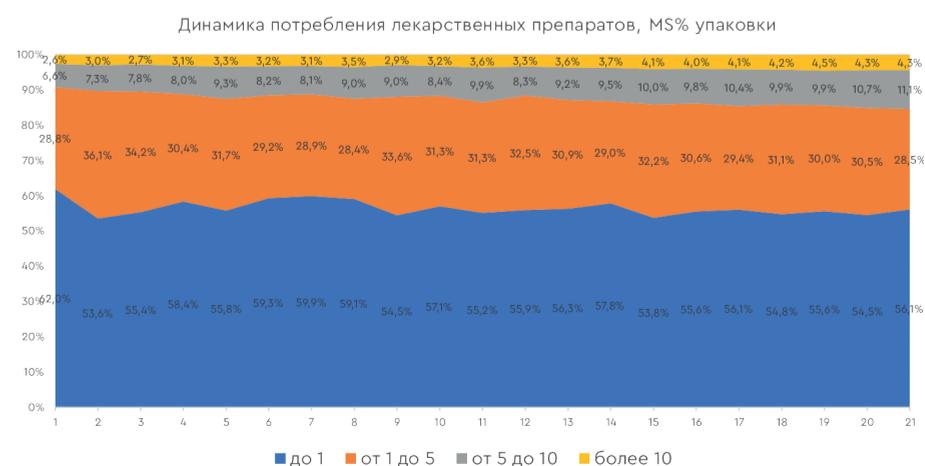


График 4

сокращается, тогда как категории 1–5 USD и 5–10 USD демонстрируют положительную динамику.

Сегмент свыше 10 USD также усиливает позиции, отражая переход рынка к более дорогим брендам.

### 2.2. Соотношение импортных и локальных лекарственных препаратов

Соотношение объёмов импортных и локальных препаратов представлено на графике 5.



График 5

В стоимостном выражении рынок практически полностью ориентирован на импорт: 89% против 11% локального производства. Продажи импортных препаратов увеличились на 34,5%, тогда как местных — лишь на 10%.

В упаковках ситуация выглядит более сбалансированной: 59% приходится на импорт и 41% — на локальные препараты. Оба сегмента продемонстрировали рост — импорт на 9,9%, локальные производители на 15,8%.

Можно констатировать, что меры, предпринятые регулятором в последние годы, не обеспечили ожидаемого усиления позиций локальных производителей ни в денежном, ни в количественном выражении. В настоящее время отечественные компании относительно успешно наращивают долю преимущественно в низком ценовом сегменте за счёт простых, нетехнологичных продуктов.

### 2.3. Соотношение ЛП рецептурного и безрецептурного отпуска

На графике 6 представлено соотношение объёмов рецептурного и безрецептурного отпуска лекарственных препаратов в Узбекистане.

По итогам сентября 2025 года



График 6

рецептурные препараты (RX) сформировали 66,3% выручки фармацевтического рынка Узбекистана — 1,65 млрд долларов, тогда как безрецептурный сегмент (OTC) обеспечил 33,7% или 837,5 млн долларов. Оба направления продемонстрировали сопоставимую динамику: RX увеличился на 29,3% год к году, OTC — на 32,2%.

В натуральном выражении доля RX составила 57,6% продаж (813,7 млн упаковок), OTC — 42,4% (575,4 млн), при этом темпы роста также были близкими: +4,2% и +3,5% соответственно.

Жёсткое государственное регулирование цен на рецептурные препараты сдерживает маржинальность RX-сегмента и ограничивает потенциал прибыли. В то же время свободное ценообразование в категории OTC позволяет компаниям

более гибко управлять наценкой и частично компенсировать снижение доходности по рецептурным позициям. В итоге баланс между регулируемым RX и более маржинальным OTC формирует устойчивый рост фармацевтического рынка: оба сегмента демонстрируют сопоставимые темпы увеличения как в стоимостном, так и в натуральном выражении.

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

Соотношение аптечных продаж лекарственных средств по АТС-группам I уровня в Узбекистане за МАТ/2025/09 (IQVIA) представлено в таблице 1.

В структуре аптечных продаж по выручке за сентябрь 2025 года ведущие позиции занимают три ключевые АТС-группы.

Лидером остаются препараты, влияющие на кровь и органы кроветворения (группа В) — их продажи превысили 352 млн USD, что делает категорию крупнейшей на рынке. Стабильный спрос на антикоагулянты и средства для лечения анемий обеспечивает этой группе прочные позиции.

На втором месте расположились препараты для сердечно-сосудистой системы (группа С) с оборотом около 213 млн USD. Высокая распространённость хронических сердечно-сосудистых заболеваний поддерживает стабильный спрос в этом сегменте.

Третью позицию занимает группа средств для пищева-

рительного тракта и обмена веществ (группа А), продажи которой превысили 81 млн USD. Рост категории обусловлен постоянной потребностью в препаратах для ЖКТ и терапии метаболических нарушений.

Эти три группы составляют основу выручки фармацевтического рынка Узбекистана (около 38%), формируя его динамику и определяя ключевые направления развития.

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

Рынок Узбекистана по-прежнему ориентирован на твёрдые лекарственные формы (39,2% рынка), которые остаются безусловным лидером. Они продолжают формировать основной оборот в категориях витаминов, гастроэнтерологии и системных препаратов.

Инъекционные препараты удерживают вторую позицию (33,6% рынка), демонстрируя стабильный рост и оставаясь одним из ключевых драйверов профессионального сегмента.

Сегмент жидких форм для орального применения демонстрирует самый высокий темп роста: +42,2% в стоимостном выражении, объём достиг 267,19 млн USD (12,5% рынка). Увеличение спроса в значительной мере обусловлено ростом потребления сиропов и растворов в педиатрической практике.

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

Фармацевтический рынок Узбекистана продолжает

	млн Упаковки в млн				млн USD в млн			
	МАТ/2025/МТН09	Рост,уп	MS, %, упаковки	Рост MS, %, упаковки	МАТ/2025/МТН09	Рост,USD	MS, %, USD	Рост MS, %, USD
~	26,63	20,2%	3,0%	0,2%	81,11	56,5%	3,8%	0,6%
A - ПИЩЕВАРИТЕЛЬНЫЙ ТРАКТ И ОБМЕН ВЕЩЕСТВ	113,78	10,7%	12,8%	-0,2%	352,20	32,6%	16,5%	0,2%
B - ПРЕПАРАТЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КРОВЬ И ОРГАНЫ КРОВЕТВОРЕНИЯ	191,53	35,0%	21,6%	3,6%	251,44	16,4%	11,8%	-1,5%
C - СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТАЯ СИСТЕМА	41,00	14,5%	4,6%	0,1%	213,11	41,2%	10,0%	0,7%
D - ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ КОЖИ	74,98	-8,8%	8,4%	-2,0%	64,24	40,2%	3,0%	0,2%
G - МОЧЕПОЛОВАЯ СИСТЕМА И ПОЛОВЫЕ ГОРМОНЫ	19,16	17,9%	2,2%	0,1%	95,83	23,7%	4,5%	-0,3%
H - ГОРМОНАЛЬНЫЕ ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ СИСТЕМНОГО НАЗНАЧЕНИЯ (ИСКЛЮЧАЯ ПОЛОВЫЕ ГОРМОНЫ И ИНСУЛИНЫ)	9,52	15,1%	1,1%	0,0%	26,71	42,9%	1,3%	0,1%
J - ПРОТИВОМИКРОБНЫЕ ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ СИСТЕМНОГО НАЗНАЧЕНИЯ	140,45	2,4%	15,8%	-1,5%	275,64	27,1%	12,9%	-0,4%
L - ПРОТИВООПУХОЛЕВЫЕ И ИММУНОМОДУЛИРУЮЩИЕ ПРЕПАРАТЫ	12,51	19,4%	1,4%	0,1%	89,29	26,9%	4,2%	-0,1%
M - КОСТНО-МЫШЕЧНАЯ СИСТЕМА	54,19	16,2%	6,1%	0,2%	221,05	38,7%	10,3%	0,6%
N - НЕРВНАЯ СИСТЕМА	93,25	4,3%	10,5%	-0,8%	205,05	31,0%	9,6%	0,0%
P - ПРОТИВОПАРАЗИТАРНЫЕ ПРЕПАРАТЫ, ИНСЕКТИЦИДЫ И РЕПЕЛЛЕНТЫ	4,30	7,8%	0,5%	0,0%	6,73	21,4%	0,3%	0,0%
R - РЕСПИРАТОРНАЯ СИСТЕМА	92,45	14,0%	10,4%	0,2%	197,48	31,9%	9,2%	0,0%
S - ОРГАНЫ ЧУВСТВ	11,22	3,1%	1,3%	-0,1%	27,82	6,0%	1,3%	-0,3%
V - ПРОЧИЕ ПРЕПАРАТЫ	3,52	63,1%	0,4%	0,1%	28,44	75,4%	1,3%	0,3%
Общий итог	888,51	12,3%	100%		2 136,14	31,3%	100%	

Таблица 1

	млн Упаковки в млн				млн USD в млн			
	МАТ/2025/МТН09	Рост,уп	MS, %, упаковки	Рост MS, %, упаковки	МАТ/2025/МТН09	Рост,USD	MS, %, USD	Рост MS, %, USD
A - ФОРМЫ ТВЕРДЫЕ ДЛЯ ОРАЛЬНОГО ПРИЕМА ПРОСТЫЕ	275,79	8,9%	31,0%	-1,0%	807,80	31,6%	37,8%	0,1%
B - ФОРМЫ ТВЕРДЫЕ ДЛЯ ОРАЛЬНОГО ПРИЕМА РЕТАРД	4,28	26,9%	0,5%	0,1%	29,92	35,2%	1,4%	0,0%
D - ФОРМЫ ЖИДКИЕ ПРОСТЫЕ	76,21	13,7%	8,6%	0,1%	267,19	42,2%	12,5%	1,0%
F - ФОРМЫ ПАРЕНТЕРАЛЬНЫЕ ПРОСТЫЕ	371,08	19,7%	41,8%	2,6%	704,95	28,4%	33,0%	-0,7%
G - ФОРМЫ ПАРЕНТЕРАЛЬНЫЕ РЕТАРД	0,29	139,9%	0,0%	0,0%	12,07	126,1%	0,6%	0,2%
H - ФОРМЫ РЕКТАЛЬНЫЕ СИСТЕМНОГО ДЕЙСТВИЯ	12,86	21,7%	1,4%	0,1%	47,00	31,0%	2,2%	0,0%
I - ФОРМЫ НАЗАЛЬНЫЕ СИСТЕМНОГО ДЕЙСТВИЯ	0,35	-15,4%	0,0%	0,0%	2,10	0,0%	0,1%	0,0%
J - ФОРМЫ СИСТЕМНОГО ДЕЙСТВИЯ ПРОЧИЕ	0,02	102,6%	0,0%	0,0%	0,13	47,5%	0,0%	0,0%
K - ФОРМЫ ДЛЯ МЕСТНОГО ПРИМЕНЕНИЯ В ПОЛОСТИ РТА	12,39	-5,8%	1,4%	-0,3%	44,31	16,6%	2,1%	-0,3%
M - ФОРМЫ МЕСТНЫЕ ДЕРМАТОЛОГИЧЕСКИЕ, ГЕМОРОИДАЛЬНЫЕ, НАРУЖНЫЕ	97,82	-3,4%	11,0%	-1,8%	111,23	33,5%	5,2%	0,1%
N - ФОРМЫ ОФТАЛЬМОЛОГИЧЕСКИЕ	11,21	5,6%	1,3%	-0,1%	28,91	8,5%	1,4%	-0,3%
P - ФОРМЫ УШНЫЕ	0,37	-35,6%	0,0%	0,0%	1,68	-20,6%	0,1%	-0,1%
Q - ФОРМЫ НАЗАЛЬНЫЕ МЕСТНОГО ДЕЙСТВИЯ	20,75	31,9%	2,3%	0,3%	43,80	41,4%	2,1%	0,1%
R - ФОРМЫ ДЛЯ ИНГАЛЯЦИЙ	2,14	-3,1%	0,2%	0,0%	14,11	26,6%	0,7%	0,0%
T - ФОРМЫ ВАГИНАЛЬНЫЕ	2,95	-2,1%	0,3%	0,0%	20,82	10,8%	1,0%	-0,2%
Z - ФОРМЫ НЕИЗВЕСТНОГО НАЗНАЧЕНИЯ	0,01	-42,6%	0,0%	0,0%	0,11	-37,2%	0,0%	0,0%
Общий итог	888,51	12,3%	100%		2 136,14	31,3%	100%	

Таблица 2

## АНАЛИТИКА ФАРМ РЫНКА

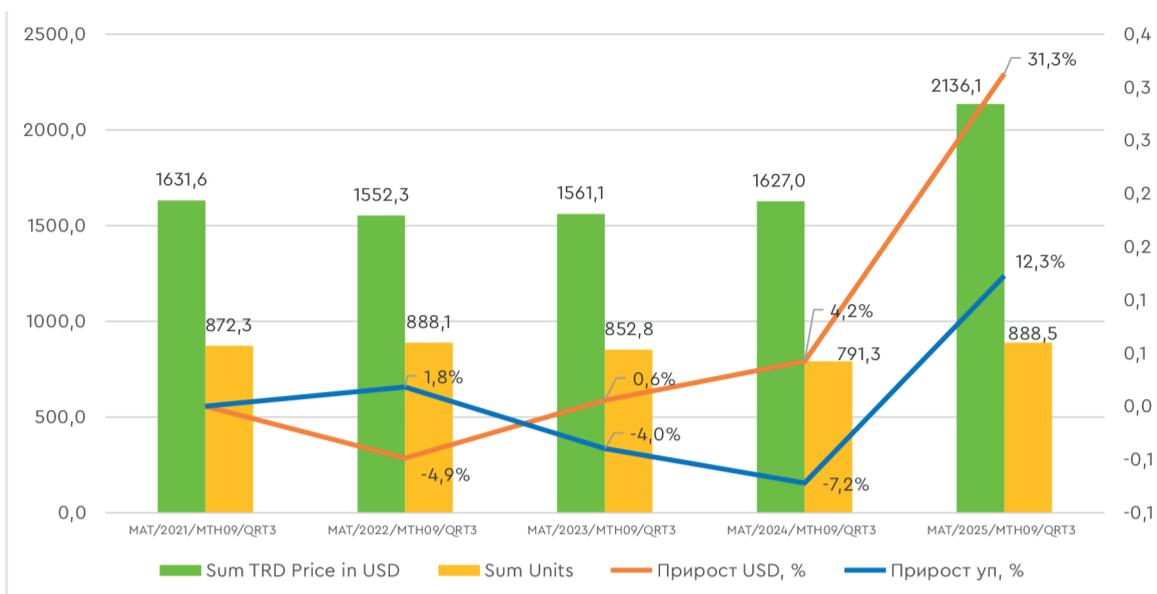


График 7  
Динамика фармацевтического рынка Узбекистана (MAT/09 2021 – MAT/09 2025)

демонстрировать уверенный рост. После периода стагнации в 2021–2023 годах рынок начал восстанавливаться в 2024 году и заметно ускорился в 2025-м. Объем достиг 2,14 млрд USD, показав прирост на 31,3% — рекорд за весь период.

Продажи в упаковках также вышли на рост и увеличились на 12,3%, что отражает расширение спроса, усиление активности потребителей и обеление рынка. Таким образом, рынок вступил в фазу ускоренного развития и укрепления, уже опере-

див рынок Казахстана.

### 5. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

ТОП-10 компаний по объему продаж в стоимостном выражении представлен в таблице 3.

Лидерами фармацевтического рынка Узбекистана остаются KRKA, World Medicine и Farmak.

Тройка крупнейших компаний формирует около 10% совокупной доли рынка в стоимостном выражении.

KRKA сохраняет лидерство с долей 3,8% и ростом продаж на 25,5% год к году. Основные

позиции: AMLESSA, SEPTOLETE, VALODIP.

World Medicine занимает 3,4% рынка, увеличив продажи на 31%. Ключевые позиции: FERSINOL, ALTICAM, YODOFOL.

Farmak Kiev показал рост на 48,2% при доле 2,8%. Основные позиции: FLENOX, DIALIPON, PICOLAKS.

Единственным отечественным производителем, заметно выделяющимся на фоне рынка, является NIKA PHARM: доля 2,5% и рост 40,4% делают компанию одним из наиболее быстро развивающихся участников среди локальных и импортных брендов.

### 6. Лидеры среди локальных производителей

ТОП-10 локальных производителей представлен в таблице 4.

NIKA PHARM является абсолютным лидером среди локальных производителей Узбекистана. Компания сохраняет наибольшую долю на рынке и демонстрирует значительный рост продаж при средней цене за упаковку 2,94 USD (средняя цена у локальных производителей составляет 0,65 USD).

Основные драйверы роста: RINOKSIL, RINOMAKS, FORSIL.

Наименование	Сумма Упаковок в млн	Доля рынка, уп, %	Прирост, уп, %	Сумма Опт. Продаж в USD в млн	Доля рынка, USD, %	Прирост, USD, %
	MAT/2025/МТН09	MAT/2025/МТН09	MAT/2025/МТН09	MAT/2025/МТН09	MAT/2025/МТН09	MAT/2025/МТН09
KRKA	17,4	2,0%	9,2%	80,6	3,8%	25,5%
WORLD MEDICINE	13,6	1,5%	17,5%	72,2	3,4%	31,0%
FARMAK KIEV	16,1	1,8%	16,7%	59,3	2,8%	48,2%
SANOFI	6,5	0,7%	5,5%	57,2	2,7%	28,3%
MENARINI	15,3	1,7%	15,8%	56,8	2,7%	20,4%
GEDEON RICHTER	9,6	1,1%	36,3%	56,0	2,6%	52,0%
NIKA-PHARM	18,1	2,0%	10,9%	53,3	2,5%	40,4%
ARTERIUM	7,4	0,8%	35,9%	46,9	2,2%	52,4%
ABBOTT	5,3	0,6%	16,1%	46,3	2,2%	22,8%
YURIA-FARM	14,2	1,6%	56,5%	46,1	2,2%	48,9%
<b>Общий итог</b>	<b>888,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>12,3%</b>	<b>2136,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>31,3%</b>

Таблица 3

Наименование	Сумма Упаковок в млн	Доля рынка, уп, %	Прирост, уп, %	Сумма Опт. Продаж в USD в млн	Доля рынка, USD, %	Прирост, USD, %
	MAT/2025/МТН09	MAT/2025/МТН09	MAT/2025/МТН09	MAT/2025/МТН09	MAT/2025/МТН09	MAT/2025/МТН09
NIKA-PHARM	18,14	5,0%	10,9%	53,35	22,5%	40,4%
RADIKS NPP	89,31	24,4%	26,6%	36,76	15,5%	-2,1%
JURABEK LAB	65,64	17,9%	20,5%	34,32	14,5%	-12,8%
DENTAFILL PLYUS	56,94	15,5%	60,6%	25,31	10,7%	16,1%
RIVER MED FARM	34,09	9,3%	63,6%	10,27	4,3%	-23,4%
TEMUR MED FARM	4,93	1,3%	-18,8%	8,87	3,7%	6,8%
NAVBAHOR SANOAT	7,29	2,0%	4,6%	7,09	3,0%	43,8%
UZGERMED FARM	0,78	0,2%	341,9%	6,49	2,7%	1755,5%
SAMARKAND-ENGL&ECO	9,21	2,5%	0,9%	5,54	2,3%	-19,8%
NOVA PHARM	12,30	3,4%	53,8%	4,87	2,1%	71,0%
<b>Общий итог</b>	<b>366,30</b>	<b>100%</b>	<b>16%</b>	<b>236,72</b>	<b>100%</b>	<b>10%</b>

Таблица 4

## АНАЛИТИКА ФАРМ РЫНКА

## 7. Лидеры среди брендов

Согласно данным IQVIA (MAT 09/2025), объединённый бренд L-LYSINE AESCINATE (включающий 4 производителя) занял лидирующую позицию с объёмом продаж 31,95 млн USD и долей 1,5% год к году. На втором месте — EVRYSDI с долей рынка 1,1%. Третью позицию занимает объединённый бренд NATRIUM CHLORIDUM (9 производителей, 21,08 млн USD, -34,5%).

Национальный бренд RINOKSIL укрепил позиции среди ведущих брендов фармацевтического рынка Узбекистана, с объёмом продаж 20,45 млн USD и ростом +34,5% год к году.

## 8. Лидеры среди локальных брендов

Согласно данным IQVIA (MAT 09/2025), объединённый МНН бренд NATRIUM CHLORIDUM (включающий продукцию девяти производителей) сохраняет статус крупнейшего локального бренда. Объём продаж составил 20,74 млн USD, что свидетель-

ствует о стабильном спросе на базовые, высокооборотимые препараты в ценовой категории до 1 USD.

На втором месте – бренд RINOKSIL с результатом 20,45 млн USD и приростом +34,5%, укрепивший позиции в респираторном сегменте и подтвердивший лидерство среди брендов, а также высокий уровень доверия со стороны потребителей.

Новый восходящий бренд Узбекистана **RINOMAKS** также демонстрирует положительную динамику: 11,63 млн USD, рост +140,6%.

FORSIL вошёл в ТОП-10 с объёмом 4,29 млн USD и приростом +20,8%, закрепляя свои позиции.

Среди десяти ведущих локальных брендов сразу три принадлежат **НИКА PHARM**, что подтверждает сильные позиции производителя, высокое качество продукции и доверие потребителей, а также стабильное лидерство среди отечественных

компаний.

Фармацевтический рынок Узбекистана по итогам 9 месяцев 2025 года демонстрирует уверенное ускорение: увеличиваются как стоимостные, так и натуральные объёмы, растёт спрос и расширяется доля более дорогих сегментов. В денежном выражении по-прежнему доминирует импорт, однако локальные производители показывают более высокие темпы роста по упаковкам. Структура рынка остаётся стабильной — лидируют препараты для крови, сердечно-сосудистой системы и ЖКТ, при этом твёрдые и инъекционные формы сохраняют основную долю. Международные компании удерживают лидерство, тогда как **НИКА PHARM** и её ключевые бренды демонстрируют рост, опережающий развитие рынка, оставаясь единственной локальной компанией в ТОП-10 производителей. В целом рынок показал устойчивый рост и перешёл в фазу интенсивного развития.

Наименование	Сумма Упаковок в млн	Доля рынка, уп, %	Прирост, уп, %	Сумма Опт. Продаж в USD в млн	Доля рынка, USD, %	Прирост, USD, %
	MAT/2025/MTN09	MAT/2025/MTN09	MAT/2025/MTN09	MAT/2025/MTN09	MAT/2025/MTN09	MAT/2025/MTN09
L-LYSINE AESCINATE	2,29	0,3%	87,4%	31,95	1,5%	108,5%
EVRYSDI	0,00	0,0%	112400,0%	22,94	1,1%	105125,1%
NATRIUM CHLORIDUM	72,97	8,2%	43,0%	21,08	1,0%	-34,5%
VIFERON	3,99	0,4%	37,5%	20,88	1,0%	46,6%
<b>RINOXIL</b>	<b>8,53</b>	<b>1,0%</b>	<b>18,7%</b>	<b>20,45</b>	<b>1,0%</b>	<b>34,5%</b>
REOSORBILACT	7,44	0,8%	69,8%	17,04	0,8%	62,1%
QUPEN	3,06	0,3%	-6,8%	13,53	0,6%	-0,8%
AMLESSA	1,77	0,2%	32,0%	13,45	0,6%	39,9%
TIVORTIN	3,80	0,4%	47,6%	13,24	0,6%	32,2%
MAGNE B6	1,16	0,1%	-7,3%	13,06	0,6%	36,9%
<b>Общий итог</b>	<b>888,51</b>	<b>100,0%</b>	<b>12,3%</b>	<b>2136,14</b>	<b>100,0%</b>	<b>31,3%</b>

Таблица 5

Наименование	Сумма Упаковок в млн	Доля рынка, уп, %	Прирост, уп, %	Сумма Опт. Продаж в USD в млн	Доля рынка, USD, %	Прирост, USD, %
	MAT/2025/MTN09	MAT/2025/MTN09	MAT/2025/MTN09	MAT/2025/MTN09	MAT/2025/MTN09	MAT/2025/MTN09
NATRIUM CHLORIDUM	72,43	19,8%	46,1%	20,74	8,8%	-33,6%
RINOXIL	8,53	2,3%	18,7%	20,45	8,6%	34,5%
<b>RINOMAX</b>	<b>3,13</b>	<b>0,9%</b>	<b>85,0%</b>	<b>11,63</b>	<b>4,9%</b>	<b>140,6%</b>
ISOTONIK	34,77	9,5%	48,2%	8,87	3,7%	-24,7%
ORSA	5,77	1,6%	19,0%	6,33	2,7%	11,3%
L-LYSINE AESCINATE	0,45	0,1%	2248,6%	6,04	2,6%	4116,1%
ACIDUM ASCORBINICU	15,15	4,1%	8,5%	5,01	2,1%	-2,1%
CIPROFLOXACIN	1,10	0,3%	14,3%	4,48	1,9%	1,7%
FORSIL	0,67	0,2%	0,8%	4,29	1,8%	20,8%
<b>Общий итог</b>	<b>366,30</b>	<b>100%</b>	<b>16%</b>	<b>236,72</b>	<b>100%</b>	<b>10%</b>

Таблица 6

## ФАРМ НОВОСТИ

# Обзор ключевых изменений в фармацевтической отрасли Узбекистана, январь 2026

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

Екатерина Доронкина

## Цены и доступность

Ключевая экономическая тема месяца – снижение цен через пересмотр референтных цен и попытка «разжать» цепочку наценок. В январских материалах со ссылкой на интервью руководства отраслевого регулятора заявлялось, что в 2026 году планируется снизить референтные цены примерно на 6 тысяч импортных препаратов.

Заявленная логика – не ограничиться ценовыми мерами, а связать цену с промышленной политикой и цифровыми инструментами. В числе механизмов назывались: запуск новых проектов (в сообщениях фигурировала оценка 31 проекта на 171 млн долл.), расширение выпуска локальных аналогов на базе трансфера технологий (порядка 130 наименований), а также развитие электронного рецепта как инструмента управляемости потребления и отпуска препаратов.

Очень важный для рынка блок – импорт. По данным, приведённым в январских публикациях, импорт фармпродукции в 2024 году оценивался в 1,67 млрд долл., в 2025-м — в 1,78 млрд долл.; при инерционном сценарии ожидание на 2026 год обозначалось около 1,9 млрд долл., но при этом намерение регулятора — снизить импорт примерно на 15,4% до 1,6 млрд долл.

## Цифровизация рецепта

Январь показал, что цифровизация — уже не «пилот ради пилота», а инфраструктура, вшитая в политику доступности и качества.

Для участников рынка, а именно для аптек, дистрибьюторов, производителей, это означает не только изменение процедур, но и новую «точку контроля». На первом этапе электронный рецепт обязателен для ограниченного перечня (антибиотики, системные антибактериальные и системные гормональные препараты), при этом описывались переходные механизмы и проверка назначения по идентификаторам пациента.

С потребительской стороны, крупные медиа площадки подробно объясняли, как проверять, относится ли препарат к рецептурным: через госуслуги и государственные реестры, а также через информацию на упаковке.

## Клинические исследования и исключения для отдельных категорий

**В ЯНВАРЕ В ОФИЦИАЛЬНОЙ БАЗЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПОЯВИЛСЯ ДОКУМЕНТ О ПОРЯДКЕ ПРОВЕДЕНИЯ КЛИНИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ ФАРМАКОЛОГИЧЕСКИХ И ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ: ПРИКАЗ ЗАРЕГИСТРИРОВАН 6 ЯНВАРЯ 2026 ГОДА ЗА № 3745, ОТМЕЧЕНО, ЧТО ВСТУПЛЕНИЕ В СИЛУ – 26 ФЕВРАЛЯ 2026 ГОДА.**

Для рынка важно, что в документе детализируются определения и рамка клинических исследований, включая понятие генерика и привязку к стандар-

ту GCP (в тексте упоминается национальный стандарт «Яхши клиника амалиёти»). Одновременно перечислялись случаи, когда требование о проведении клинических исследований при регистрации не применяется: среди них — субстанции, препараты, регистрируемые «по признанию», препараты, прошедшие преквалификацию ВОЗ, а также ряд категорий генериков при доказанной биоэквивалентности (включая отдельные пероральные формы и др.).

## Антидефицитный механизм ввоза без госрегистрации

Отдельно в январе был юридически закреплён механизм для ситуаций временного дефицита. Приказ Минздрава, зарегистрированный 9 января 2026 года за №3749 и вступивший в силу 12 января 2026 года, утвердил положение о порядке выдачи разрешений на ввоз и применение в медицинской практике лекарств и медизделий при временном дефиците без госрегистрации при условии обязательной сертификации.

В тексте положения описывается, что обеспечение в условиях дефицита может включать перераспределение запасов между медучреждениями и «прямой» импорт/применение без госрегистрации при обязательной сертификации; также задаётся процесс сбора и анализа информации (клиническая значимость, остатки, риски дефицита, минимальная потребность и т. п.) и вовлечение профильных институтов и агентства.

## Цифровая маркировка и требования к обороту

Хотя цифровая маркировка — межотраслевой режим, для фармацевтики она напрямую влияет на цепочку оборота и комплаенс. Постановление Кабмина №23 от 23 января 2026 года закрепляло дополнительные меры по повышению эффективности системы обязательной цифровой маркировки и, среди прочего, предусматривало изменения в администрировании и встраивание автоматических проверок при электронном документообороте (в тексте, например, фиксируется «точка» 1 июля 2026 года для автоматизаций в электронных счетах-фактурах для маркируемой продукции).

В практическом разрезе для фарм-участников важны и разъяснения профессиональных площадок по учёту и налогам. В обзоре изменений по ПКМ №23 указывалось, что с 1 июля 2026 года запускается пилот по маркировке отдельных товарных позиций, относящихся к фарм-и медизделиям (включая кровь и фракции, вакцины, сыворотки, гемостатики, гормональные контрацептивы, коронарные стенты), а обязательность маркировки для них должна начаться с 1 июля 2027 года. Там же отдельно отмечалось, что с 1 июля 2026 года все лекарственные средства, закупаемые за счёт госбюджета, подлежат обязательной цифровой маркировке, а для участников оборота вводятся дополнительные требования к отражению кодов в таможенном и торговом контуре.

## Источники

<https://www.spot.uz/ru/2026/01/21/medicines/>

Uzpharmagency - Telegram

[https://t.me/s/uzpharm\\_agency?before=14106](https://t.me/s/uzpharm_agency?before=14106)

Антибиотики и другие лекарства в Узбекистане уже продаются по электронным рецептам — Минздрав – Spot

<https://www.spot.uz/ru/2026/01/12/electronic-prescription/>

# МЕМОРИНОРМ

## ФИТОЧАЙ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ПАМЯТИ И РАБОТОСПОСОБНОСТИ

### ПРИРОДНАЯ ПОДДЕРЖКА КОГНИТИВНЫХ ФУНКЦИЙ

- ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ МОЗГОВОГО КРОВООБРАЩЕНИЯ
- ДЛЯ КОНЦЕНТРАЦИИ ВНИМАНИЯ
- ПРИ НАРУШЕНИЯХ ПАМЯТИ
- ОБЛАДАЕТ МЯГКИМ АНТИДЕПРЕССИВНЫМ ДЕЙСТВИЕМ
- ОБЩЕУКРЕПЛЯЮЩЕЕ И ТОНИЗИРУЮЩЕЕ ДЕЙСТВИЕ



НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМ СРЕДСТВОМ

ИНСТРУКЦИЯ  
ПО ПРИМЕНЕНИЮ

## ГРИПП И ПРОСТУДА

# Кофеин в анальгетической терапии: усиление обезболивающего эффекта при современных методах лечения боли

Осенне-зимний сезон – один из периодов, когда витрины аптек с препаратами от ОРВИ и простуды ежедневно опустошаются клиентами. И взрослые, и дети жалуются на насморк или заложенность носа, боль в мышцах, суставах, озноб, усталость и повышение температуры. Причина – различные вирусы, в особенности риновирусы. Такое состояние пациента часто вызывает дискомфорт и мешает обычной жизнедеятельности. Как правило, простуда проходит в течение 5-7 дней. Но для быстрого выздоровления и хорошего самочувствия, необходимо начать правильное и эффективное лечение, предотвращающее повторное заболевание.

Камила Рахманова

Несмотря на доступность классических анальгетиков, пациенты отмечают недостаточную скорость проявления эффекта или слабую интенсивность обезболивания. Важно помнить о том, что при частых применениях, обезболивающих возрастает риск передозировки, снижения эффективности или развития лекарственно-индуцированной головной боли. Так формируется потребность в более эффективных, но безопасных комбинациях, которые способны усилить действие классических анальгетиков.

## Как помочь?

Хотя фармакологическая терапия важна при острых болевых состояниях, немедикаментозные методы занимают значимое место в стратегии профилактики и контроля боли при ОРВИ и простуде. Рекомендации, которые могут снизить частоту и интенсивность приступов:

- нормализация питьевого режима;
- улучшение качества сна и соблюдение режима отдыха;
- регулярные перерывы при работе за компьютером;
- снижение уровня стресса через дыхательные техники, расслабление и умеренную физическую активность;
- профилактика мышечного перенапряжения;
- достаточное поступление магния и витаминов группы В.

Однако при развитии эпизодической боли пациенту требуется средство, способное действовать быстро, эффективно и безопасно. Именно в таких

ситуациях комбинированные анальгетики оказывают оптимальным выбором.

## «Риномакс Актив Таб»: умная формула быстрого лечения

«Риномакс Актив Таб» — комбинированное обезболивающее средство, в составе которого кофеин усиливает действие анальгетика и ускоряет наступление эффекта.

Препарат подходит при гриппе, ОРВИ (лихорадочный синдром, болевой синдром, ринорея), простудных заболеваниях, сопровождающихся ринитом, заложенностью носа, головной болью, лихорадкой, ознобом, болью в суставах, мышцах, головной боли, мигрени лёгкой и средней интенсивности, болях при переутомлении и стрессовых нагрузках.

Комбинация анальгетика с кофеином делает препарат эффективным выбором для пациентов, которым важно быстро вернуть работоспособность, концентрацию и комфорт.

Каждая таблетка «Риномакс Актив Таб» содержит сочетание активных веществ, обеспечивающее многофункциональное действие: обезболивание, повышение тонуса и облегчение симптомов. Согласно официальной спецификации препарата, действующие вещества распределены так: парацетамол — 500 мг, кофеин — 30 мг, а также — дополнительно — фенилэфрин гидрохлорид (10 мг) и хлорфенирамин малеат (2 мг).

Парацетамол в данном препарате является основным анальгетиком и антипирети-

ком, подавляющий выработку простагландинов – ключевых медиаторов боли и воспаления в центральной нервной системе, что снижает болевой синдром и температуру.

Кофеин усиливает действие парацетамола: стимулирует центральную нервную систему, а также помогает устранить ощущение усталости и сонливости.

Фенилэфрин имеет сосудосуживающее действие, что особенно необходимо при симптомах заложенности носа и гиперемии слизистых. Особенно актуально если боль сопровождается простудой или аллергией.

Следующий компонент хлорфенирамин является антигистаминным средством, смягчающим проявления аллергии, снижая отёк и раздражение слизистых.

Кроме этого, в составе таблетки присутствуют вспомогательные вещества — наполнители, связующие компоненты, крахмал, микроцеллюлоза, стеараты и др., обеспечивающие стабильность формы, удобство упаковки и комфорт при приёме.

## Бодрость против боли: кофеин в анальгетике при ОРВИ

При простудных заболеваниях болевой синдром формируется сразу по нескольким механизмам: интоксикация, воспаление слизистых, гипоксия тканей, спазм сосудов и общее снижение тонуса организма. Боль может проявляться как головная боль, ломота в мышцах, слабость, сонливость, сниже-

ние концентрации. Именно в таких состояниях кофеин играет важную и часто недооценённую роль.

Кофеин действует как **центральный стимулятор**, блокируя аденозиновые рецепторы в головном мозге. Во время простуды уровень аденозина повышается, что вызывает сонливость, тяжесть в голове и усиливает субъективное ощущение боли. Блокада аденозинового влияния приводит к её уменьшению, ускорению реакции, повышению бодрости и частичному устранению «туманности» сознания, характерной в первые дни ОРВИ.

Кроме этого, кофеин **усиливает эффект анальгетиков**, таких как парацетамол, за счёт:

- ускорения их всасывания из ЖКТ;
- повышения биодоступности и концентрации в плазме;
- синергетической блокады медиаторов боли;
- улучшения кровотока в мозговых сосудах.

Такой механизм особенно полезен при простуде, когда головная боль, давление в лобной зоне и дискомфорт в глазницах часто развиваются на фоне отёчности и вазомоторных нарушений.

Ещё один важный момент: кофеин помогает уменьшить ощущение слабости, типичное при вирусных инфекциях. Он мягко повышает уровень бодрости, улучшает самочувствие и позволяет пациенту быстрее вернуться к привычной активности.

Таким образом, кофеин в составе комбинированных препа-

## ГРИПП И ПРОСТУДА

ратов при простуде выполняет не только функцию усилителя анальгетиков, но и помогает справиться с ключевыми симптомами ОРВИ — слабостью, заторможенностью, гипотонией и сонливостью. Это делает такие комбинации актуальными при лечении головной боли и

общего недомогания в период простудных заболеваний.

Такое сочетание делает «Риномакс Актив Таб» комплексным средством — не просто обезболивающим, а поддерживающим общее самочувствие при боли, усталости, простудных симптомах и лёгкой аллергии.

«Риномакс Актив Таб» производится компанией **NIKA PHARM**, которая является частью крупного фармацевтического холдинга ASKLEPIY Group. **NIKA PHARM** - ведущий национальный производитель, имеющий сертификат международного стандарта GMP,

собственный научно-исследовательский отдел и современное производство.

«Риномакс Актив Таб» предлагает сбалансированный подход: усиленный эффект, быстрое действие и комфорт пациента — всё в одной таблетке.

# РиноМакс®

## ДЕРЖИ ПРОСТУДУ

### ПОД КОНТРОЛЕМ!

#### КОМБИНИРОВАННЫЙ СОСТАВ ПРОТИВ:



ПОВЫШЕННОЙ  
ТЕМПЕРАТУРЫ



ГОЛОВНОЙ И  
МЫШЕЧНОЙ БОЛИ



БОЛИ В ГОРЛЕ



ЗАЛОЖЕННОСТИ  
НОСА



 **ASKLEPIY**  
Group



ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

## КАРДИОЛОГИЯ

# ТИВОМАКС: патогенетическое лечение задержки внутриутробного развития плода (ЗВРП)

Сардор Султаниязов

Поздний вечер. В приёмное отделение акушерского стационара поступает беременная на сроке 29–30 недель. Она жалуется на выраженную головную боль, мелькание «мушек», нехарактерную тяжесть в эпигастрии. Врач фиксирует повышение артериального давления, пастозность голеней, незначительное снижение двигательной активности плода. Пациентка ранее не обращала внимания на умеренную отёчность и эпизоды повышения давления — списывала всё на усталость. Но на УЗИ выявляется задержка внутриутробного развития плода (ЗВРП), уменьшение показателей доплерометрии и признаки нарушения маточно-плацентарного кровотока.

Это типичная клиническая ситуация, в которой задержка внутриутробного развития плода (ЗВРП) развивается на фоне нарушения функции плаценты, часто — из-за микроциркуляторных изменений при преэклампсии.

## Патогенез преэклампсии: ключевые механизмы развития нарушения

Преэклампсия — мультифакторное осложнение беременности, которое развивается вследствие системной эндотелиальной дисфункции, приводящей к нарушению кровотока в плаценте и жизненно важных органах.

Её патогенез складывается из нескольких ключевых звеньев. Нарушенная инвазия трофобласта приводит к дефекту ремоделирования спиральных артерий, что делает плацентарный кровоток нестабильным и легко поддающимся вазоспазму. Хроническая гипоперфузия формирует состояние оксидативного стресса, усиливающее продукцию антиангиогенных факторов. В результате происходят повреждение эндотелия, повышение сосудистой проницаемости, активация коагуляции и системный спазм микроциркуляции.

Именно эти процессы обостряют развитие характерных симптомов — артериальной

гипертензии, отёков, протеинурии, головной боли, зрительных нарушений, а также ухудшение плацентарного кровообращения, что приводит к задержке внутриутробного развития плода.

ЗВРП при преэклампсии — это следствие хронического кислородного дефицита и нарушенной доставки питательных веществ, что постепенно ограничивает рост плода и повышает риск перинатальных осложнений.

Данное заболевание не имеет достоверных ранних прогностических и диагностических признаков, действенных мер профилактики и лечения. С этим заболеванием связана высокая как материнская, так и перинатальная смертность, которая колеблется от 12,1 до 23,2 %. В связи с этим преэклампсия остаётся одной из самых актуальных проблем акушерства.

Пациентка при преэклампсии может чувствовать ряд изменений в самочувствии такие, как сильная головная боль, усталость, боль в животе, высокое артериальное давление, отёки конечностей. Также кровоснабжение плаценты развивается ненормально, уменьшая приток крови и питательных веществ к ребёнку. Чтобы преодолеть это, в организме матери повышается АД.

## Комплекс подходов для поддержания лечения

Для коррекции состояния пациентки с угрозой развития ЗВРП важно обеспечить комплекс мер, направленных на стабилизацию гемодинамики и снижение нагрузки на плацентарно-маточный кровоток. К ключевым направлениям относятся рациональный режим, контроль давления, динамическое наблюдение и профилактика осложнений.

Пациентке рекомендуется уменьшить физическую активность, оптимизировать сон, нормализовать стрессовые факторы, контролировать количество

потребляемой соли, воды и белка. Важно обеспечить регулярный мониторинг артериального давления, массы тела, состояния плода и динамики доплерометрических показателей.

Патогенетически значимым является и тщательный контроль за свёртывающей системой крови, поскольку гиперкоагуляция часто усиливает нарушение плацентарного кровотока. Дополнительными элементами немедикаментозной поддержки являются дыхательные техники, обеспечение адекватного уровня микроэлементов и витаминов, а также соблюдение индивидуального подобранного рациона.

Однако при выраженной эндотелиальной дисфункции этих мер часто недостаточно, и на первый план выходит необходимость патогенетической коррекции.

## Почему важен выбор патогенетической терапии?

Когда преэклампсия приводит к сосудистому спазму, снижению маточно-плацентарного кровотока и формированию ЗВРП, встает задача не только стабилизировать симптомы, но и воздействовать на механизмы эндотелиальной дисфункции.

Акушеры-гинекологи всё чаще обращают внимание на препараты, улучшающие микроциркуляцию и повышающие устойчивость тканей к гипоксии. Это обосновано тем, что при ЗВРП важно не просто корректировать давление или снижать риски, но и восстанавливать адекватный обмен кислорода и энергии в клетках плаценты и плода.

На данном этапе значимый интерес представляет «Тивомакс Дарница» — препарат, содержащий мельдоний, который применяется для оптимизации метаболических процессов, улучшения транспорта кислорода и снижения выраженности ишемического повреждения.

## «Тивомакс Дарница»: современный подход

## к патогенетической коррекции плацентарной недостаточности

«Тивомакс Дарница» представляет собой препарат нового поколения на основе L-аргинина, направленный на улучшение маточно-плацентарного кровотока и коррекцию нарушений, лежащих в основе плацентарной недостаточности и задержки внутриутробного развития плода (ЗВРП). Его действие основано на фундаментальных механизмах регуляции сосудистого тонуса и метаболических процессов, определяющих адекватное обеспечение плода кислородом и питательными веществами.

В рандомизированном плацебо-контролируемом двойном слепом клиническом исследовании с участием 83 беременных с преэклампсией K. Rytlewski и соавторы (2006) установили значительное снижение индекса пульсации пупочной артерии у пациенток, получавших в дополнение к стандартной терапии L-аргинин 3 г/сут, начиная с 3-й недели терапии. Терапия L-аргинином способствует существенному повышению индекса пульсации средней мозговой артерии и цереброплацентарного коэффициента.

## Состав и фармакологические характеристики

«Тивомакс Дарница» содержит L-аргинин гидрохлорид — аминокислоту, являющуюся естественным субстратом для синтеза оксида азота. Оксид азота выполняет роль универсального вазодилатора, влияющего на состояние эндотелия, микроциркуляцию и функциональную активность сосудов плаценты. За счёт повышения уровня NO улучшается кровоснабжение плацентарной ткани, нормализуется функциональный резерв сосудистой стенки, что способствует снижению выраженности ишемии и гипоксии плода. Препарат обладает выраженным эндотелиопротективным дей-

ствием и способствует восстановлению нормального сосудистого ответа на физиологические нагрузки беременности.

Формула препарата обеспечивает высокую биодоступность аргинина и стабильное поступление действующего вещества, что позволяет эффективно воздействовать на процесс нарушения перфузии плаценты. Кроме влияния на сосудистый тонус, L-аргинин участвует в синтезе белков, регулирует аммонийный обмен, а также способствует снижению агрегации тромбоцитов, что особенно важно при преэклампсии, сопровождающейся микротромбозами и дисфункцией эндотелия.

### Механизм действия в контексте ЗВРП и преэклампсии

Одним из ключевых патогенетических факторов развития ЗВРП является нарушение плацентарной перфузии на фоне патологической вазоконстрикции и снижения выработки оксида азота. Преэклампсия усиливает это состояние за счёт эндотелиальной дисфункции, активации окислительного стресса и нарушения микроциркуляторного русла. Введение L-аргинина позволяет увеличить продукцию NO, снизить периферическое сосудистое сопротивление, стабилизировать артериальное давление и восстановить физиологические механизмы трофики плаценты. Таким образом, «Тивомакс Дарница» воздействует непосредственно на основную причину нарушения роста плода — недостаточное кровоснабжение маточно-плацентарного комплекса.

Отдельным преимуществом препарата является его способность улучшать реологические свойства крови и снижать выраженность вазоспазма, что способствует уменьшению риска критических нарушений кровотока, особенно у пациенток с ранними проявлениями плацентарной недостаточности.

### Способ применения и

### особенности назначения

«Тивомакс Дарница» применяется внутривенно, что обеспечивает максимально быстрый и гарантированный эффект за счёт прямого попадания L-аргинина в системный кровоток. Введение осуществляется капельно, под контролем врача, с учётом клинического состояния пациентки, выраженности симптомов, показателей гемодинамики и результатов доплерометрии.

Препарат хорошо переносится, что подтверждается многолетней практикой его использования и положительным профилем безопасности. В условиях стационара его назначают как часть комплексной терапии ЗВРП, преэклампсии, синдрома задержки роста плода на фоне хронической плацентарной недостаточности, а также сосудистых осложнений беременности. «Тивомакс Дарница» может быть использован как монотерапия патогенетической коррекции перфузии, так и в комбинации с антиоксидантами, препаратами метаболического действия, антиагрегантами и средствами для стабилизации гемодинамики.

### Клинические исследования и доказательная база

Эффективность L-аргинина в акушерстве подтверждена многочисленными международными исследованиями, демонстрирующими значимое улучшение маточно-плацентарного кровотока после курсового применения препарата. У пациенток наблюдается снижение частоты осложнений, связанных с гипоксией плода, улучшение показателей доплерометрии, повышение массы плода к сроку родоразрешения и уменьшение рисков прогрессирования преэклампсии.

Исследования также показывают, что применение L-аргинина у беременных с риском развития преэклампсии снижает выраженность эндотелиальной дисфункции, нормализует арте-

риальное давление и уменьшает потребность в интенсивной терапии. Препарат демонстрирует выраженное влияние на стабилизацию сосудистого тонуса и улучшение метаболических процессов, что позволяет рассматривать его как одно из ведущих патогенетических средств при ЗВРП.

### Клиническое значение и практическая ценность

«Тивомакс Дарница» занимает значимое место в современной акушерской практике благодаря своему направленному сосудистому и эндотелиопротективному действию. Он помогает восстановить нарушенную перфузию плаценты, уменьшить риски развития критической гипоксии плода и стабилизировать состояние беременной при осложнениях, связанных с преэклампсией. Для врачей и клинических фармацевтов препарат представляет собой важный инструмент в комплексном ведении пациенток группы риска, поскольку воздействует не на симптомы, а на основное патогенетическое звено заболевания. нтарной перфузии

Преэклампсия остаётся одной из ключевых причин нарушения плацентарного кровотока и задержки внутриутробного развития плода. Патогенез заболевания связан с системной эндотелиальной дисфункцией, сосудистым спазмом и хронической гипоксией, что требует комплексного подхода к ведению беременной. Немедикаментозные меры важны, но часто оказываются недостаточными при выраженных нарушениях микроциркуляции.

В этих условиях применение патогенетических средств, направленных на улучшение метаболизма и повышение устойчивости тканей к гипоксии, становится ключевым элементом терапии. «Тивомакс Дарница» обеспечивает такую поддержку, помогая корректировать энергодефицит и снижать влияние ишемии на развитие плода.

Таким образом, включение

«Тивомакса» в комплекс ведения пациенток с риском ЗВРП может повысить эффективность профилактики и снизить неблагоприятные последствия гипоксического поражения. Препарат занимает важное место в современной стратегии патогенетической коррекции нарушений фетоплацентарного кровотока.

В Узбекистане дистрибуцию препарата «Тивомакс Дарница» осуществляет крупная фармацевтическая холдинговая структура ASKLEPIY Group через свой бизнес-юнит ASKLEPIY Distribution. ASKLEPIY Group — один из лидеров фармацевтической отрасли страны — объединяет несколько направлений: дистрибуцию лекарств, аптечную сеть, маркетинг, локальное производство и ИТ-решения.

Преэклампсия остаётся одной из ключевых причин нарушения плацентарного кровотока и задержки внутриутробного развития плода. Патогенез заболевания связан с системной эндотелиальной дисфункцией, сосудистым спазмом и хронической гипоксией, что требует комплексного подхода к ведению беременной. Немедикаментозные меры важны, но часто оказываются недостаточными при выраженных нарушениях микроциркуляции.

В этих условиях применение патогенетических средств, направленных на улучшение метаболизма и повышение устойчивости тканей к гипоксии, становится ключевым элементом терапии. «Тивомакс Дарница» обеспечивает такую поддержку, помогая корректировать энергодефицит и снижать влияние ишемии на развитие плода.

Таким образом, включение «Тивомакса» в комплекс ведения пациенток с риском ЗВРП может повысить эффективность профилактики и снизить неблагоприятные последствия гипоксического поражения. Препарат занимает важное место в современной стратегии патогенетической коррекции нарушений фетоплацентарного кровотока.

РАСТВОР ДЛЯ ИНФУЗИИ 100 МЛ

# ТИВОМАКС

Arginine hydrochloride

42 мг/мл



ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН



Европейское качество



Ведущий производитель аргинина в Украине



Выгодная цена за курс лечения

ASKLEPIY Group

№1  
ЛИДЕР  
В УКРАИНЕ



ТИВОМАКС-  
ДАРНИЦА

Arginine hydrochloride

42 мг/мл

Внутривенно

0 Раствор для инфузий  
100 мл

ДАРНИЦА

## ПРОТИВ БОЛИ

# Зачем терпеть боль? Современный метод безопасного обезболивания

Что мы знаем о боли? Это ощущение знакомо каждому человеку. Боль – это самый сложный многокомпонентный психофизиологический феномен, который может возникнуть внезапно и лишить человека радости, комфорта и привычного образа жизни. Стоит ли терпеть боль, когда обращаться к врачу и есть ли безопасный способ избавиться от нее?

Эва Абьян

Многолетний клинический опыт демонстрирует, что НПВС (нестероидные противовоспалительные средства) занимают лидирующие позиции в купировании боли. Широта их терапевтического применения объясняется способностью влиять на универсальные патогенетические звенья развития болевого синдрома, что делает их актуальными для множества клинических сценариев. Ключевая мишень НПВС — фермент циклооксигеназа (ЦОГ). Он существует в двух формах:

- ЦОГ-1 — отвечает за "физиологические" простагландины, защищающие слизистую желудка, регулирующие работу почек и свёртывание крови.
- ЦОГ-2 — активируется при воспалении и отвечает за образование "патологических" простагландинов, вызывающих боль, отёк и повышение температуры.

Ибупрофен, который признан «золотым стандартом» по безопасности, блокирует оба фермента (ЦОГ-1 и ЦОГ-2), снижая образование простагландинов. В результате уменьшаются воспаление, боль и лихорадка.

Помимо этого, Ибупрофен обладает несколькими преимуществами в сравнении с другими анальгетиками, такими как парацетамол или препаратами опиоидного типа. Вот некоторые из них:

- Ибупрофен имеет продолжительное действие и может обеспечивать длительное облегчение боли при однократном приеме, что позволяет реже принимать препарат.
- Минимальный риск серьезных побочных эффектов по сравнению с опиоидами, которые могут вызывать зависимость.
- В отличие от парацетамола, который при передозировке может вызывать серьезные повреждения печени, от анальгина, который приводит к нарушению клеточной функции,

ибупрофен менее токсичен.

- Обладает обширной доказательной базой по безопасности, благодаря чему во многих странах мира находится в безрецептурном отпуске.

На современном рынке средств для облегчения боли препарат «**Форсил Экспресс**» от производителя **NIKA PHARM**, занимает достойное место среди нестероидных противовоспалительных средств. Ибупрофен, входящий в состав «**Форсил Экспресс**», в мягких желатиновых капсулах, быстро всасывается, обеспечивает точность дозирования и отсутствие необходимости в приготовлении. А эффект купирования боли, соответственно, наступает быстрее.

**«ФОРСИЛ ЭКСПРЕСС» ПОМОГАЕТ СПРАВИТЬСЯ СО ВСЕМИ ВИДАМИ БОЛИ (ЗУБНОЙ, ГОЛОВНОЙ, МЫШЕЧНОЙ, МЕНСТРУАЛЬНОЙ), ОКАЗЫВАЕТ ПРОТИВОВОСПАЛИТЕЛЬНОЕ, ЖАРОПОНИЖАЮЩЕЕ ДЕЙСТВИЕ, ОБЛЕГЧАЕТ СИМПТОМЫ ПРОСТУДЫ И ГРИППА. ТАКЖЕ, ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ДЛЯ ОБЛЕГЧЕНИЯ БОЛЕВОГО СИНДРОМА ПРИ ПОВРЕЖДЕНИИ МЯГКИХ ТКАНЕЙ, ТАКИХ КАК РАСТЯЖЕНИЯ СВЯЗОК.**

**Особенности применения:**

- «**Форсил Экспресс**» назначают взрослым и детям старше 12 лет. Препарат предназначен для кратковременного применения.
- Принимать внутрь, после еды, запивая небольшим количеством воды.
- Принимать по 1-2 капсулы до 3 раз в день по мере необходимости, соблюдая интервал между приемами минимум 4 часа.
- Не принимать более 6 капсул за 24 часа.
- Ограничение по длительности приема: 3-5 дней — доста-

точный срок для купирования острых симптомов. Сохранение симптомов дольше этого срока требует обращения к врачу для исключения осложнений.

- Если взрослым требуется принимать препарат более 10 дней (детям и подросткам от 12 до 18 лет - более 3 дней), или если симптомы сохраняются или усиливаются, следует прекратить лечение и обратиться к врачу.

**Противопоказания:**

- Гиперчувствительность к любому из компонентов.
- Выраженные нарушения функции печени (печеночная недостаточность) или почек (КК < 30 мл/мин).
- Одновременный прием других препаратов, содержащих парацетамол.
- Артериальная гипертензия тяжелой степени, ишемическая болезнь сердца, тахикардия, атеросклероз.
- Феохромоцитомы.
- Закрытоугольная глаукома.
- Гиперплазия предстательной железы с выраженной симптоматикой.
- Детский возраст до 12 лет.
- Беременность и период лактации.

Капсулы «**Форсил Экспресс**» являются эффективным, а главное безопасным средством для снятия боли у соматически здоровых людей. При этом важно помнить, что каждый препарат имеет свои показания и противопоказания. Перед приемом любого лекарства рекомендуется обращаться к врачу или фармацевту для получения профессиональной консультации, особенно при наличии хронических заболеваний или при использовании других медикаментов.

# ФОРСИЛ<sup>®</sup> экспресс

## СИЛЬНЕЕ БОЛИ



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



## ГАСТРОЭНТЕРОЛОГИЯ

# Реальная угроза: гельминтозы и их влияние на организм человека

Гельминтозы — это группа заболеваний, которые вызваны паразитическими червями и продолжают оставаться актуальной проблемой здравоохранения во многих странах, включая Узбекистан. Гельминтозы затрагивают миллионы людей и могут вызывать серьезные последствия для здоровья, включая нарушения пищеварения, аллергические реакции и ослабление иммунной системы.

Елена Липатова

Самые распространенные гельминтозы: лямблиоз, аскаридоз и энтеробиоз могут приводить к серьезным осложнениям, если их не диагностировать и не лечить своевременно.

### Симптомы присутствия гельминтозов

Гельминтозы проявляются разнообразными симптомами, которые могут варьироваться в зависимости от вида паразита, степени заражения и индивидуальных особенностей организма. Основные симптомы включают:

- Нарушения пищеварения: боли в животе, тошнота, рвота, диарея или запоры
- Потеря аппетита и снижение массы тела
- Усталость, слабость и снижение работоспособности
- Аллергические реакции: кожный зуд, высыпания
- Анемия (низкий уровень гемоглобина)
- Нарушения сна и раздражительность, особенно у детей
- В некоторых случаях — кашель и затрудненное дыхание (при миграции личинок)
- Зуд в области анального отверстия (характерно для энтеробиоза)

### Лямблиоз

Лямблиоз — это заболевание, вызванное паразитом *Giardia lamblia*. Оно часто проявляется у детей и может вызывать следующие симптомы:

- Диарея
- Тошнота
- Боли в животе
- Усталость
- Вздутие живота и метеоризм
- Потеря веса

Многие случаи лямблиоза остаются нераспознанными, что приводит к хроническим формам заболевания и ухудшению общего состояния здоровья.

### Аскаридоз и энтеробиоз

Аскаридоз, вызванный аскаридами, и энтеробиоз, вызванный острицами, также являются

распространенными гельминтозами в Узбекистане. Эти инфекции могут вызывать серьезные нарушения пищеварения и ослабление иммунной системы, что делает людей более уязвимыми к другим заболеваниям.

### Симптомы аскаридоза:

- Боли в животе
- Нарушения стула (запоры или диарея)
- Кашель и одышка (при миграции личинок через легкие)
- Аллергические реакции
- Повышенная утомляемость
- Симптомы энтеробиоза:
- Зуд в области анального отверстия, особенно ночью
- Нарушения сна
- Раздражительность и беспокойство у детей
- Возможное снижение аппетита

### Лечение гельминтозов

Традиционное лечение гельминтозов включает использование антигельминтных препаратов, таких как мебендазол и альбендазол. Однако эффективность этих препаратов не всегда достаточна, и в последние годы наблюдается интерес к комплексному методу лечения, включающему применение урсодезоксихолевой кислоты (УДХК), энтеросорбентов и ферментных препаратов.

### Что такое УДХК и её свойства?

Урсодезоксихолевая кислота — это природная желчная кислота, которая в организме человека участвует в процессе растворения и выведения холестерина, а также обладает гепатопротекторным и противовоспалительным действием. УДХК способствует улучшению функции печени, снижению токсической нагрузки и нормализации состава желчи.

Давайте рассмотрим механизм действия Урсодезоксихолевой кислоты (УДХК) при гельминтозах на примере препаратов «ГЕПАЛЮКС» 250 мг в капсулах и «ГЕПАЛЮКС

ФОРТЕ» 500 мг в таблетках, производимые заводом НИКА PHARM в Узбекистане.

При гельминтозах «ГЕПАЛЮКС» и «ГЕПАЛЮКС ФОРТЕ» проявляют несколько важных эффектов:

- **Противопаразитарное действие** — УДХК изменяет состав желчи, создавая неблагоприятные условия для жизнедеятельности паразитов, что способствует их гибели или выведению из организма.
- **Гепатопротекторное действие** — предотвращает повреждение печени, которое часто возникает при инвазии гельминтов, снижая воспаление и улучшая регенерацию тканей.
- **Стимуляция иммунитета** — УДХК усиливает местные защитные реакции организма, что способствует более эффективному устранению паразитов.

Оба препарата характеризуются высокой биодоступностью, хорошей переносимостью и доказанной эффективностью. Их применение способствует не только уничтожению паразитов, но и восстановлению функций печени, что особенно важно при гельминтозах с поражением желчевыводящих путей.

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ УРСОДЕЗОКСИХОЛЕВОЙ КИСЛОТЫ В ТЕРАПИИ ГЕЛЬМИНТОЗОВ ОТКРЫВАЕТ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО И БЕЗОПАСНОГО ЛЕЧЕНИЯ ЭТИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ. ПРЕПАРАТЫ «ГЕПАЛЮКС» И «ГЕПАЛЮКС ФОРТЕ», ЯВЛЯЮТСЯ СОВРЕМЕННЫМИ И ДОСТУПНЫМИ СРЕДСТВАМИ, СПОСОБСТВУЮЩИМИ УЛУЧШЕНИЮ ЗДОРОВЬЯ ПАЦИЕНТОВ И СНИЖЕНИЮ РИСКА ОСЛОЖНЕНИЙ. ВАЖНО КОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ С ВРАЧОМ ДЛЯ ПРАВИЛЬНОГО ВЫБОРА ДОЗИРОВКИ И СХЕМЫ ЛЕЧЕНИЯ.**

# ГЕПАЛЮКС®

Урсодезоксихолевая кислота

**Комплексная  
помощь печени!**



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



ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН



## МУЖСКОЕ ЗДОРОВЬЕ

# Мужская уверенность: путь к полноценной жизни

Сегодня многие мужчины сталкиваются с деликатной проблемой, которую редко обсуждают открыто — снижением желания и трудностями поддержания качественной интимной близости. Статистика показывает, что треть мужчин старше 40 лет хотя бы иногда сталкивается с подобной ситуацией.

Марьям Суюнова

Причины снижения эрекции разнообразны: профессиональный стресс, физическая утомляемость, психологические переживания, ухудшение общего самочувствия и сбой гормонального фона. Многие пытаются решить проблему самостоятельно, используя народные рецепты или сомнительные добавки, однако самостоятельное лечение способно лишь усугубить положение.

Вернуть гармонию и уверенность способен класс препаратов под названием Ингибиторы фосфодиэстеразы пятого типа (ФДЭ-5). Эти вещества стимулируют выработку оксида азота, улучшающего кровообращение и тонус кровеносных сосудов, в частности, в зоне половых органов. Один из наиболее эффективных представителей этой категории — известный бренд «Виагра», содержащий действующее вещество силденафил.

Производитель **NIKA PHARM** предлагает альтернативу - препарат «Эрегра» (действующее вещество – силденафил), который демонстрирует отличные показатели в борьбе с симптомами эректильной дисфункции.

«Эрегра» существенно выделяется среди конкурентов:

- Экономичность: Цена «Эрегры» значительно ниже, чем у оригинальной «Виагры»,

что позволяет пациентам экономить значительную сумму денег без потери терапевтического эффекта.

- **Время действия:** Таблетка начинает действовать уже через 30–40 минут после приема, а максимальный эффект сохраняется до четырех часов, что соответствует большинству качественных аналогов, таких как «Сухагра» и «Камагра Голд».

- **Совместимость с едой и алкоголем:** Препарат проявляет активность независимо от приемов пищи и слабо взаимодействует с небольшими дозами алкоголя, что выгодно выделяет его среди ряда иных средств.

- **Безопасность:** Проведенные клинические исследования свидетельствуют о низком уровне побочных эффектов при приеме «Эрегры»: редкие случаи головной боли, головокружения и легкого чувства жара исчезают вскоре после прекращения приема.

- **Производители контролируют весь цикл изготовления препарата, гарантируя стабильность качества и соблюдения высоких стандартов производства.**

Проведя подробный сравнительный анализ с основными конкурентами, такими как «Виагра», «Сухагра», «Камагра Голд», можно обозначить ключевые отличия:

- **Скорость действия.** Эффект проявляется быстрее, чем у

оригинальных препаратов, что даёт преимущество в ситуации, когда важна быстрая реакция.

- **Высокая биодоступность.**

Активное вещество быстро проникает в кровь, достигая максимальной концентрации уже через час-полтора после приема.

- **Простота схемы приема:** нет строгих ограничений касательно еды и напитков, что упрощает применение препарата.

- **Минимум нежелательных реакций:** хотя большинство ингибиторов ФДЭ-5 обладают рисками побочных эффектов, пациенты сообщают, что негативные последствия проявляются редко и слабо выражены.

Препарат «Эрегра» выпускается в форме таблеток, покрытых пленочной оболочкой. Каждая таблетка содержит активное вещество — силденафил цитрат, а также вспомогательные компоненты, обеспечивающие стабильность и удобную форму приема.

Механизм действия препарата основан на повышении уровня цГМФ (циклического Гуанозинмонофосфата), что ведет к расширению артерий и увеличению притока крови к пещеристым телам.

Помимо основного показания (лечение эректильной дисфункции), «Эрегра» может применяться по назначению

врача при определенных состояниях, связанных с недостаточным кровообращением в сосудах малого таза.

Стандартные дозировки препарата:

- 50 мг (начальная рекомендуемая доза)
- 100 мг (максимальная разовая доза)

Самостоятельный подбор препаратов категорически запрещён, так как существуют важные нюансы, касающиеся индивидуальных особенностей организма и сопутствующих заболеваний. Перед использованием любых медикаментов обязательно проконсультируйтесь с врачом.

Согласно приведенной информации, следует, что препарат «Эрегра» представляет собой доступный вариант среди аналогичных препаратов группы ингибиторов ФДЭ-5, отличаясь доступной ценой и хорошим терапевтическим эффектом.

«Эрегра» способна стать надежным помощником для мужчин, столкнувшихся с эректильной дисфункцией. Её доступные цены, эффективность и безопасность делают препарат оптимальным решением для восстановления активной и насыщенной личной жизни.

**EREGRA®**  
КЛАССИКА ДОСТУПНАЯ  
КАЖДОМУ МУЖЧИНЕ



ASKLEPIY  
Group



Эрегра - препарат выбора для лечения эректильной дисфункции

Эрегра 100мг - имеет риск для деления, что удобно для получения дозы 50 мг

Эффект появляется через 30 - 60 минут

Субстанция Эрегры имеет исследование на биоэквивалентность, что подтверждено сертификатом EDQM

Эрегра - стойкий эффект в течении 4 часов

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

# Разложить по полочкам: секреты эффективного размещения товара

Мерчандайзинг — комплекс мероприятий, который направлен на эффективное размещение товара с целью стимулирования его продажи. Проще говоря, это наука о том, как и куда поставить товар, чтобы его быстро купили. Разберемся, как эти правила следует применять в аптеке.

Екатерина Доронкина

## Местоположение важно

Если есть возможность, наблюдайте по камерам видеонаблюдения, как покупатели, особенно новые, движутся по торговому залу, когда приходят в первый раз. Большинство людей — правши, и осмотр аптеки они, как правило, начинают с правой стороны от входа. Эту часть торгового зала называют горячей зоной: в ней следует размещать высокомаржинальные товары и продукцию, за которую производитель выплачивает самые высокие бонусы.

В противоположность ей холодные зоны располагаются в углах помещения. Здесь рекомендуется выставлять товары с низким, но стабильным спросом, которые должны быть в ассортименте аптеки. К ним могут относиться медицинские изделия, основные и недорогие средства гигиены и ухода, расходные материалы для ухода за лежачими больными и т. д.

**ЗОНА В ЦЕНТРЕ АПТЕЧНОГО ЗАЛА НАЗЫВАЕТСЯ ТЕПЛОЙ: ОНА ПРИВЛЕКАЕТ 50–70% ПОСЕТИТЕЛЕЙ. ЕЕ СЛЕДУЕТ ЗАРЕЗЕРВИРОВАТЬ ПОД СЕЗОННЫЕ ТОВАРЫ, КОСМЕТИКУ, БАД, ТОВАРЫ ДЛЯ ОКАЗАНИЯ ПЕРВОЙ ПОМОЩИ, ДЕТСКИЕ ТОВАРЫ.**

Ледяная зона — то, что мы видим на выходе. Там можно организовать уголок для отдыха, поставить столик с тонометром или раскрасками для детей, какие-то декоративные элементы, доску с информацией.

## Правило «5Н»

«Золотое правило» мерчандайзинга «5Н»: нужный товар, в нужном месте, в нужное время,

в нужном количестве и по нужной цене.

Что относится к нужному товару? Например, сезонный: в период ОРВИ — это препараты от простуды. Или товар дня: вряд ли в зимнее время таковым станет препарат от укусов комаров.

Нужное место — это, как правило, полки на уровне глаз. Разумеется, этот уровень у детей ниже, чем у взрослых. Значит, продукция для самых маленьких в идеале должна стоять ниже. В самом низу можно разместить громоздкие товары. Второй важный критерий нужного места — насколько посетителю легко и удобно взять товар с полки, если в аптеке открытая выкладка.

Нужное количество — это про то, что нужно соблюдать товарный запас. Будет странно, если в сезон ОРВИ у вас не будет достаточного количества и ассортимента сосудосуживающих, противовирусных средств и иммуномодуляторов.

Нужная цена — каким бы нужным ни был товар, если его стоимость намного выше, чем у конкурентов, то человек, скорее всего, его не купит. Особенно, если поблизости работает еще с десяток аптек.

## «Золотой треугольник»

Правило «золотого треугольника» гласит, что пространство между тремя пунктами внимания человека (вход — важная витрина — касса) должно быть как можно большим. В этом случае покупатель, двигаясь по торговому залу до необходимого продукта, обратит внимание на другие товары, например акционные, и дольше пробудет в аптеке, что увеличит вероятность незапланированных покупок.

## Для этого следует:

1. Выбрать самые популярные товары. Провести ABC-анализ и разделить товары на

три группы. В первую попадут продукты, приносящие 80% прибыли, во вторую — 15%, а в третью — 5% и менее. Далее проанализируйте статистику продаж и найдите товары, которые покупают чаще всего.

2. Расположите самые востребованные товары в противоположных местах. Так вы создадите «золотой треугольник» и мотивируете клиентов проходить между полками с менее популярной продукцией. То, что популярно, то, что сезонно, ставят по ходу движения: пока человек идет к кассе, ему это должно бросаться в глаза и навредить на мысль: «О! Мне нужен спрей для носа, у меня заканчивается».

3. Заполните пространство внутри и снаружи «треугольника». Располагайте сопутствующие товары рядом с основными. Например, возле детского питания разместите подгузники.

**НЕ ЗАБЫВАЙТЕ О ПРАВИЛЕ «ЗОЛОТОГО ТРЕУГОЛЬНИКА», КОГДА ПРОВОДИТЕ СМЕНУ ВЫКЛАДКИ. СЛЕДУЕТ ПОМНИТЬ О ТОМ, ЧТО ЦЕННИК НА ТОВАРЕ ДОЛЖЕН БЫТЬ ЧИТАЕМ, ПРАВИЛЬНО И АККУРАТНО НАКЛЕЕН И НЕ ДОЛЖЕН ЗАКРЫВАТЬ ВАЖНУЮ ИНФОРМАЦИЮ О ПРОДУКТЕ.**

## Да будет свет

Сегодня, когда все небольшие аптеки выглядят почти одинаково, особое значение в побуждении посетителя совершить покупку может иметь освещение. Свет может привлечь внимание покупателей на определенные области вашего торгового зала или витрины. Важно помнить, что любой

источник света — это также и источник тепла, даже светодиод. Не стоит пытаться втиснуть все светодиодные ленты мира в отдельно взятую витрину — нужный уровень освещенности они вряд ли дадут, а вред от повышенной температуры внутри витрины почти гарантирован.

Исследование, проведенное по заказу Phillips Lighting, показало, что динамическое освещение (подразумевает использование технологий, позволяющих изменять яркость, цвет и другие параметры света в реальном времени для создания различных эффектов и атмосферы) позволяет на 14% увеличить продажи по сравнению со статическим освещением.

Как говорится в отчете авторов исследования, освещение важно в любом розничном предприятии, но особенно оно критично в тесных помещениях. Если какой-то участок витрины, вашего торгового зала плохо освещен, то можно считать эту торговую площадь потерянной.

## Необходимо анализировать

Когда вы посещаете магазин или «чужую» аптеку, обратите внимание на то, как выложен там товар, как оформлена витрина, что представляет собой прикассовая зона, какие правила мерчандайзинга соблюдаются, а какие — явно игнорируются, что вам, как покупателю, удобно, а что — вызывает дискомфорт и желание уйти без покупки. Таким образом, отмечайте любые новинки — интересные решения, которые вы можете адаптировать под свой аптечный бизнес.

## ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

# Любовь, границы и внутренняя опора: взгляд детского психолога

Воспитание — это не просто набор правил и уроков, а целая вселенная, в которой ребёнок учится любить, доверять, познавать себя и окружающий мир. С первых шагов формируются привычки, эмоции, ценности и внутренняя опора, от которых зависит, каким взрослым он станет. О том, как сочетать любовь и дисциплину, развивать самостоятельность и эмоциональную устойчивость, а также как поддерживать ребёнка в играх, творчестве и открытии мира, рассказывает Хуррият Рахматуллаева — детский и семейный психолог, ICF Coach, автор учебников для средних школ, основатель метода «Ongli Ota-Onalik» и клуба осознанных женщин.

Озода Пулатова



**Идеальная модель воспитания, которая может помочь родителям вырастить ребёнка без детских травм – существует ли она?**

- На самом деле всё гораздо проще, чем кажется. Родители нередко усложняют процесс воспитания. Но и нельзя сказать, что есть универсальный идеальный рецепт воспитания. Мы все стараемся, все ошибаемся – это естественно. Однако есть несколько ключевых факторов, без которых развитие ребенка невозможно. Первое и самое важное – это безусловная любовь и принятие. Когда ребенок рождается и растет в атмосфере заботы и безопасности, есть возможность опираться на родителя. Но взрослея, он постепенно

формирует внутреннюю опору, то есть способность опираться на себя и свои силы. К сожалению, такой внутренней опоры не хватает огромному числу людей – более чем 80% нашего населения. Причина не только в нехватке любви и эмоциональной поддержки в детстве. Важно сохранить баланс заботы, поддержки и дисциплины. Ребенку нужны границы, ведь они дают ощущение стабильности. Спокойная, экологичная дисциплина сформирует самостоятельность, ответственность и уверенность в себе.

**Рассматривая ошибки в воспитании молодого поколения, какие из них вы можете назвать частыми?**

- Родители делятся на два лагеря в совершении ошибок. В обоих лагерях сами родители остаются не прожившими собственные детские травмы. Первый лагерь – продолжение жестких методов воспитания. Это родители, которые оправдывают собственный болезненный опыт: «нас били и ругали – и мы выросли нормальными». Они игнорируют свои травмы и используют те же неэкологичные методы с детьми. Результат – ребенок растет в условиях давления и отсутствия эмоциональной безопасности. Второй лагерь – гиперопека. Такие родители, наоборот, осознают свою недолюбленность в детстве, обвиняют своих родителей, но не прорабатывают собственные обиды. Их позиция: «я дам своему ребенку всё, чего не было у меня». Ребенку не отказывают ни в чем, устраняют любой дискомфорт, решают проблемы за него. Такие дети вырастают немотивированными, без интереса к жизни и с отсутствием способности преодолевать трудности. Оба лагеря не приносят пользы. Ребенку важно сталкиваться с посильными трудностями, уметь решать их и видеть ценность собственных усилий. Без этого не формируется внутренняя сила и самостоятельность.

**ОЧЕНЬ ЧАСТО ИЗ ДЕТЕЙ, КОТОРЫХ ЧРЕЗМЕРНО ОПЕКАЛИ, ВЫРАСТАЮТ ИНФАНТИЛЬНЫЕ ВЗРОСЛЫЕ. В 20, 30 И ДАЖЕ 40 ЛЕТ ОСТАЮТСЯ В «ДЕТСКОЙ ПОЗИЦИИ», НЕ СЕПАРИРУЮТСЯ ОТ РОДИТЕЛЕЙ И ЖДУТ, ЧТО КТО-ТО ПРИНЕСЁТ ИМ СЧАСТЬЕ. ПРИЧИНА – ОТСУТВИЕ ВНУТРЕННЕЙ ОПОРЫ. РОДИТЕЛЬСКАЯ ЛЮБОВЬ ВАЖНА, НО БЕЗ ДИСЦИПЛИНЫ ОНА МОЖЕТ НАВРЕДИТЬ.**

## ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

**По вашим наблюдениям какие традиционные методы воспитания наблюдаются в нашей стране?**

- В нашем обществе можно наблюдать очень широкий спектр подходов к воспитанию. С одной стороны, есть родители, которые супер осознанно подходят к воспитанию детей: учитывают их потребности, слушают их мнение, развивают самостоятельность и эмоциональную устойчивость. Такие семьи часто используют современные, экологичные методы, и дети в них растут более уверенными и адаптивными. Но, к сожалению, остаются и традиционные подходы, которые формировались веками. В некоторых семьях детям запрещают выражать свои чувства и мнение, их не слушают, «затыкают». Мальчиков учат быть сильными, скрывать эмоции и никогда не проявлять слабость, девочек — подчиняться семейным ожиданиям. Эти методы сегодня уже не соответствуют современному миру. Особенно вредно воспитание через страх. Если ребёнок боится родителей, у него нарушается чувство безопасности и доверия — развивается **небезопасная привязанность**. Он получает одновременно любовь и страх от того, кто должен быть для него опорой и защитой. В будущем это может проявляться в зависимости от других людей, в сложных отношениях и трудностях в построении здоровых связей. Сегодня родителям важно понимать, что методы, которые были актуальны раньше, больше не работают в современных условиях. Дети нуждаются в любви, поддержке и разумных границах.

**Давайте отметим различия между воспитанием девочек и мальчиков в нашей стране. Имеются ли они?**

- Да, различия есть, и они во многом связаны с устаревшими стереотипами, которые сохраняются в нашем обществе. Мальчиков традиционно оберегают и ценят как продолжение рода и защитника семьи, поощряют учебу в хороших вузах и чаще защищают от трудностей. Результат — мальчики растут в комфортной среде, что иногда делает их слишком зависимыми, менее самостоятельными и склонными к инфантилизму. Девочек воспитывают так, чтобы с ранних лет они умели справляться с трудностями и нести ответственность за свои поступки. Им часто поручают домашние обязанности, требуют хорошей учёбы и самостоятельности, что помогает

формировать сильных и самостоятельных девушек. При этом их личные желания и предпочтения часто остаются без внимания — многие решения о будущем уже принимаются за них. Важно понимать, что воспитание каждого ребёнка — не только личная, но и общественная ответственность. От того, как мы воспитаем детей сегодня, зависит, какими взрослыми они станут и как будут формировать наше общество завтра.

**СЕГОДНЯ НАБЛЮДАЕТСЯ ИНТЕРЕСНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ДЕВУШКИ РАЗВИВАЮТСЯ, УЧАТСЯ, РАБОТАЮТ И ЗАРАБАТЫВАЮТ САМОСТОЯТЕЛЬНО, НО ПРИ ЭТОМ СТАЛКИВАЮТСЯ С ТЕМ, ЧТО МУЖЧИНЫ ПОРОЙ ПРЕДЛАГАЮТ «КОМФОРТ» ИЛИ ОГРАНИЧЕННЫЕ УСЛОВИЯ, НЕ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ИХ АМБИЦИЯМ. ЭТО НАПРЯМУЮ СВЯЗАНО С ТЕМ, КАК ОБЩЕСТВО ВОСПИТЫВАЕТ МАЛЬЧИКОВ И ДЕВОЧЕК.**

**Придерживаясь, так называемой особой тенденции, родители в последнее время уделяют детям много внимания: с утра до вечера кружки и обучение. Чем это чревато?**

- Важно отметить, что слишком плотный график нарушает естественное развитие ребёнка. В детстве главное — игра, которая формирует координацию, мышление, творческие и логические навыки. Важно давать ребёнку свободу: пусть валяется, играет на улице, исследует окружающий мир, трогает песок, листья, воду — это даёт миллионы сенсомоторных импульсов, необходимых для нормального развития. Особенно ценным является время, проведённое с родителями, а также игровые, творческие занятия, которые развивают воображение, самооценку, стрессоустойчивость и нестандартное мышление. Центры развития, языки, спорт — это полезно, но методики должны быть игровыми и увлекательными, а не сухо академическими.

**ГЛАВНЫЙ СОВЕТ ДЛЯ РОДИТЕЛЕЙ: ДУМАЙТЕ НЕ ТОЛЬКО О НАВЫКАХ РАДИ НАВЫКА, А О ТОМ, ЧТО ИМЕННО РАЗВИВАЕТСЯ В РЕБЁНКЕ И КАК ЭТО ПОМОЖЕТ ЕМУ В БУДУЩЕМ.**

**Как понять, что поведение ребёнка — это возрастные капризы, а не сигнал о проблемах?**

Для этого родителям нужен высокий уровень наблюдательности. Капризы — это естественная часть развития ребёнка. Чаще всего через слёзы или истерики ребёнок пытается быстро получить желаемое. Если эта схема работает регулярно — каприз приносит результат — её важно постепенно разрывать, показывая ребёнку, что истерики не дают результата. Например, можно спокойно объяснить: «Сейчас через слёзы ты ничего не получишь, я подумаю и приму решение позже». При этом важно учитывать контекст. Иногда ребёнок действительно сигнализирует о нехватке внимания. Особенно это заметно у старших детей, когда появляется младший: старший может чувствовать себя обделённым и показывать это в рисунках или играх — изображая себя в одиночестве, а родителей с младшим ребёнком. Наблюдательность, внимание к мелочам, анализ поведения ребёнка и общение с ним помогают отличить обычные капризы от настоящих сигналов. Родители должны уметь замечать изменения в эмоциях, поведении, рисунках и играх ребёнка, чтобы вовремя понять, когда ему нужна поддержка и забота, а когда — постепенное обучение самостоятельности.

**РОДИТЕЛЬСКАЯ СУПЕРСИЛА — НАБЛЮДАТЕЛЬНОСТЬ: КАПРИЗ — ЭТО ВСЕГО ЛИШЬ СПОСОБ БЫСТРО ПОЛУЧИТЬ ЖЕЛАЕМОЕ, НО ТОНКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ПОВЕДЕНИИ, ЭМОЦИЯХ ИЛИ РИСУНКАХ РЕБЁНКА — ЭТО УЖЕ ЯЗЫК ЕГО ВНУТРЕННИХ ПЕРЕЖИВАНИЙ. УМЕЯ РАЗЛИЧАТЬ ОДНО ОТ ДРУГОГО, МЫ НЕ ПРОСТО ВОСПИТЫВАЕМ, А ДЕЙСТВИТЕЛЬНО СЛЫШИМ СВОЕГО РЕБЁНКА.**

**А что на счёт подросткового периода: почему многие подростки в какой-то момент не желают вести общение с родителями?**

Подростковый возраст — это момент, когда проявляются результаты всего воспитания: и правильные шаги, и ошибки. До 10–12 лет родители для ребёнка — абсолютный авторитет, рядом с которым он ищет любовь, поддержку и одобрение. Но после 11–12 лет ребёнок ощущает себя «почти взрослым» и начинает критически смотреть на родителей, замечать их несовершенство. Родительский авторитет естественным образом снижается, и если отношения были построены неправильно,

но, связь может разрушиться. Подростки замыкаются, начинают конфликты или полностью дистанцируются. Если эмоциональная связь обрывается в подростковом возрасте, контакт между родителями и ребёнком неизбежно теряется. Единственная защита от этого — тёплые, доверительные отношения, созданные с ранних лет. Подросток должен чувствовать, что дома его принимают без осуждения, что он может прийти с переживаниями, признаниями, первой влюблённостью — и это будет безопасно. Если ребёнка слушали неправильно, если его чувства отвергали или критиковали, он будет искать понимание вне семьи — в интернете или среди сверстников, не всегда благоприятных.

**ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА РОДИТЕЛЕЙ — СДЕЛАТЬ ДОМ МЕСТОМ, ГДЕ ПОДРОСТОК НАХОДИТ ПОДДЕРЖКУ, УВАЖЕНИЕ И СПОКОЙСТВИЕ.**

Воспитание ребёнка — это баланс любви, поддержки и дисциплины. Родителям важно не просто давать ребёнку всё, чего он хочет, но и формировать у него внутреннюю опору, самостоятельность и чувство ответственности. Чрезмерная опека, воспитание через страх, сухое и временное развитие навыков могут навредить, а правильное сочетание заботы, игр, творческих занятий и разумных границ помогает формировать сильную, эмоционально устойчивую личность.

**ПРОДОЛЖЕНИЕ  
— В ПОДКАСТЕ!  
СКАНИРУЙТЕ QR-  
КОД И СМОТРИТЕ  
ПОЛНУЮ ВЕРСИЮ  
НА YOU TUBE**



## ПРОСТУДА И ОРВИ

# Многоликая простуда: почему нужно действовать сразу?

Простуда, или острые респираторные вирусные инфекции (ОРВИ), отличаются многообразием возбудителей и клинических проявлений. Именно эта особенность делает респираторные инфекции сложными как для профилактики, так и для лечения. Вирусы могут вызывать широкий спектр симптомов — от насморка и боли в горле до высокой температуры, кашля, ломоты в теле и выраженной слабости.

Марьям Суюнова

Каждый из этих признаков по-своему изматывает организм, снижает работоспособность и ухудшает качество жизни. Стремясь как можно быстрее вернуться к привычному ритму, больной нередко прибегает к одновременному приёму нескольких лекарственных средств, пытаясь «подавить» все симптомы сразу. Однако избыточная медикаментозная нагрузка может сама по себе стать дополнительным стрессом для организма и увеличить риск нежелательных последствий.

## Почему необходимо лечить ОРВИ грамотно

ОРВИ — это не одно заболевание, а целая группа инфекций, которые поражают дыхательные пути и вызываются различными вирусами. Несмотря на внешнюю схожесть симптомов, течение болезни может существенно различаться. Универсального средства, устраняющего все проявления инфекции, не существует, поэтому особенно важен взвешенный и рациональный подход к терапии.

Основная цель лечения — не

только облегчение симптомов, но и воздействие на причину заболевания, а также поддержка организма в период повышенной нагрузки. Именно поэтому всё чаще предпочтение отдаётся комбинированным препаратам, которые позволяют сократить количество принимаемых лекарств и снизить риск полипрагмазии.

Одним из таких средств является «Авирол С» — комбинированный препарат, применяемый при гриппе и острых респираторных вирусных инфекциях. Его состав подобран с учётом ключевых механизмов развития заболевания и наиболее распространённых симптомов.

В состав препарата входят:

- **парацетамол** — способствует снижению температуры и уменьшению болевого синдрома;
- **римантадина гидрохлорид** — оказывает противовирусное действие;
- **аскорбиновая кислота** — участвует в поддержке иммунной системы;
- **лоратадин** — снижает выраженность аллергических и

воспалительных реакций;

- **рутин и кальция карбонат** — способствуют защите сосудистой стенки.

Благодаря такому сочетанию компонентов «Авирол С» воздействует сразу на несколько звеньев заболевания: помогает справляться с лихорадкой, головной и мышечной болью, уменьшает проявления воспаления и поддерживает защитные силы организма.

## Когда симптомов много, важна комплексность

При ОРВИ симптомы редко проявляются изолированно. Чаще всего пациент сталкивается с их сочетанием: температура сопровождается головной болью, насморком, слабостью и общим ухудшением самочувствия. В такой ситуации использование одного комбинированного препарата может быть более удобным и рациональным решением, чем приём нескольких средств с похожим действием.

«Авирол С» применяется для этиотропного и симптоматического лечения гриппа и ОРВИ у взрослых и детей старше 12 лет.

Препарат принимают курсом, что позволяет контролировать течение заболевания и снизить выраженность симптомов уже в первые дни болезни. При отсутствии терапевтического эффекта рекомендуется прекратить приём и обратиться к врачу.

## Осознанный подход — основа выздоровления

Простуда может казаться «несерьёзным» заболеванием, однако неправильное или несвоевременное лечение увеличивает риск осложнений и затягивает период восстановления. Рациональный выбор терапии, соблюдение режима отдыха и внимательное отношение к своему состоянию помогают организму быстрее справиться с инфекцией.

Комплексный подход, включающий грамотное применение препаратов, таких как «Авирол С», позволяет уменьшить симптоматическую нагрузку, избежать избыточного приёма лекарств и поддержать организм в период болезни.

**АВИРОЛ С**®

НАДЕЖНАЯ ЗАЩИТА ОТ ВИРУСОВ!

Противовирусное средство

Capsulae «Avirool C»

**АВИРОЛ С**®

NIK PHARM

12 капсул

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

ASKLEPIY Group



# 6 мифов в педиатрии: что действительно защищает здоровье ребёнка?

В повседневной практике педиатры и фармацевты регулярно сталкиваются с устойчивыми мифами, которые передаются из поколения в поколение. Однако современные научные данные позволяют чётко отделить народные представления от доказательной медицины. О самых распространённых заблуждениях рассказывает Касимова Диёра – врач-педиатр, опирающийся в своей практике на современные принципы доказательной медицины.

Озода Пулатова

## 1

### ОКУРИВАНИЕ ГАРМАЛОЙ ОЧИЩАЕТ ДОМ ОТ ИНФЕКЦИЙ?

С точки зрения медицины, дым гармалы не обладает доказанным дезинфицирующим действием. Он не уничтожает вирусы и бактерии в воздухе. Напротив, продукты горения могут раздражать слизистые оболочки дыхательных путей, особенно у детей, провоцируя кашель, аллергические реакции и бронхоспазм. Эффективная профилактика инфекций основана на регулярном мытье рук, проветривании помещений и вакцинации.

## 4

### ВИТАМИН D3 НЕ НУЖЕН ДЕТЯМ ЛЕТОМ, ТАК КАК СОЛНЕЧНЫЕ ЛУЧИ ДОСТАТОЧНЫ ДЛЯ ВОСПОЛНЕНИЯ ДЕФИЦИТА

Считается, что в солнечное время года дефицит витамина D невозможен. Использование солнцезащитных кремов, закрытая одежда и пребывание в тени значительно снижают синтез витамина D в коже. У некоторых детей гиповитаминоз сохраняется даже летом. Необходимость дополнительного приёма определяется возрастом, факторами риска и результатами лабораторных исследований.

## 2

### ВАКЦИНЫ ВЫЗЫВАЮТ АУТИЗМ

Это утверждение многократно опровергнуто. Крупные международные исследования с участием сотен тысяч детей не выявили связи между вакцинацией и развитием аутизма. Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) и ведущие медицинские ассоциации подчёркивают: вакцины — один из самых эффективных способов защиты от опасных и потенциально смертельных инфекций.

## 5

### КОРМЯЩАЯ МАТЬ ДОЛЖНА СОБЛЮДАТЬ СТРОГУЮ ДИЕТУ

Считается, что любой продукт, съеденный матерью, напрямую не влияет на ребёнка. В большинстве случаев грудное молоко остаётся полноценным и безопасным при обычном рационе. Ограничения вводятся только при наличии у ребёнка подтверждённой аллергической реакции и исключительно по рекомендации врача.

## 3

### ВЫПАДЕНИЕ ВОЛОС, ЛОМКОСТЬ НОГТЕЙ И ПОВЫШЕННАЯ ПОТЛИВОСТЬ – ПРИЗНАК ТОЛЬКО ДЕФИЦИТА ВИТАМИНА D3

Эти симптомы не являются специфическими только для гиповитаминоза D. Они могут наблюдаться при дефиците железа, кальция, цинка, а также при гормональных нарушениях и хронических заболеваниях. Дефицит витамина D3 подтверждается исключительно лабораторным анализом крови.

## 6

### ПОДГУЗНИКИ ВЫЗЫВАЮТ БЕСПЛОДИЕ В БУДУЩЕМ У МАЛЬЧИКОВ

Этот страх не имеет научного подтверждения. Современные подгузники не повышают температуру тела до уровней, опасных для репродуктивной системы. Главное условие — своевременная замена подгузника и правильный уход за кожей для профилактики раздражений и воспалений.

## ЭКСПЕРТНОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Доказательная медицина опирается не на традиции и слухи, а на клинические исследования и международные рекомендации. Роль фармацевтов и врачей сегодня — не только в подборе терапии, но и

в просвещении родителей, формировании доверия к науке и профилактике заболеваний через информированность.

**Главный редактор:**  
Доронкина Екатерина

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

**Редакционная коллегия:**  
Марьям Суюнова  
Озода Пулатова  
Камилла Мусаева  
Камила Рахманова  
Сардор Султаниязов  
Эва Абьян  
Елена Липатова

**Арт-директор:**  
Казанцев Владимир

**Дизайнер макетов:**  
Якубов Рашид

**Дизайнер верстки:**  
Мазаитов Артур

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

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

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

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

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

Республики Узбекистан.  
Свидетельство о регистрации №1458 от 12.02.2022.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов опубликованных материалов.  
При печати материалов ссылка на «PHARMAZETA» обязательна.  
Редакция не несет ответственности за информацию, размещенную в рекламных материалах.

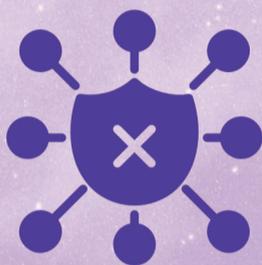
Данная информация предназначена исключительно для медицинских и фармацевтических работников.

# МИРАМИСТИН

АНТИСЕПТИК ШИРОКОГО  
СПЕКТРА ДЕЙСТВИЯ



Активирует  
процесс  
регенерации



Защита от вирусов,  
бактерий  
и грибков



Быстрый  
эффект



ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН



 **ASKLEPIY**  
Group