

# PHARMAZETA

ASKLEPIY Group ▶

Фармацевтический вестник

Фарма-тренды

2026

2026

2026



интервью с CEO  
ASKLEPIY Group  
**Анваром Толибовым**

№ 3 // март 2026 г.

ФАРМА-ТРЕНДЫ 2026 (СТР. 2-3) АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА УЗБЕКИСТАНА, ФЕВРАЛЬ 2026 (СТР. 4-6) СТЕСНИТЕЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ: КАК ВЕСТИ БЕСЕДУ? (СТР. 8) АНТИСЕПТИЧЕСКАЯ САНАЦИЯ МИНДАЛИН: ЭФФЕКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ ПРИ ХРОНИЧЕСКОМ ТОНЗИЛЛИТЕ (СТР. 9) АЛЛЕРГИЧЕСКИЙ НАСМОРК И РИНИТ: БЫСТРОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ДЫХАНИЯ БЕЗ ЗАЛОЖЕННОСТИ (СТР. 10-11) ЧИХАТЬ НА ВСЁ! ИЛИ КАК БОРОТЬСЯ С ВЕСЕННЕЙ АЛЛЕРГИЕЙ? (СТР. 12-13) ЧТО СКРЫВАЕТ КАШЕЛЬ: КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ЕГО ТИП И ВЫБРАТЬ ПРАВИЛЬНОЕ ЛЕЧЕНИЕ? (СТР. 14-15) ПРОСТУДА – БОЛЬШЕ НЕ ПРОБЛЕМА! (СТР. 16-17) ТИХАЯ ПАНДЕМИЯ XXI ВЕКА: КАК ОСТАНОВИТЬ ЖИРОВОЙ ГЕПАТОЗ? (СТР. 18-19) СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: ЧТО ВЛИЯЕТ НА ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ? (СТР. 20) ОДИН ДЕНЬ ИЗ ЖИЗНИ ПРОВИЗОРА: ЧТО ПРОИСХОДИТ ЗА АПТЕЧНЫМ ПРИЛАВКОМ (СТР. 22) МИРОВЫЕ ФАРМ НОВОСТИ (СТР. 23)

## ИНТЕРВЬЮ

# Фарма тренды 2026

Мировая фармацевтическая индустрия входит в фазу структурной трансформации: рост замедляется, давление на цены усиливается, а конкуренция смещается в сторону инноваций, брендов и эффективности цепочек поставок. По данным IQVIA, глобальный фармрынок превысит \$1,9 трлн к 2027 году при среднем росте 3–6%. О том, как меняется фарма и какие тренды 2026 уже внедряются нам рассказал CEO ASKLEPIY Group Анвар Толибов.

Екатерина Доронкина



## Тренд 1. Рост OTC и self-care

Глобальный рынок OTC уже превысил \$180 млрд и продолжает опережать рецептурный сегмент по темпам роста. Однако ключевое изменение — не в объёмах, а в изменении поведения пациента.

Сегодня self-care перестаёт быть ситуативным решением и становится частью повседневной культуры:

- ➔ пациенты берут на себя больше ответственности за здоровье
- ➔ растёт доверие к брендам, а не только к назначениям врача
- ➔ цифровые каналы ускоряют доступ к информации и препаратам.

По сути, OTC-сегмент трансформируется в consumer health

ecosystem, где важны не только свойства продукта, но и:

- ➔ удобство применения
- ➔ скорость эффекта
- ➔ узнаваемость бренда
- ➔ доступность в офлайн и онлайн-каналах.

Крупнейшие фарм-компании уже выделяют consumer health в отдельные бизнес-единицы, усиливая маркетинг и инвестиции именно в бренды с массовым спросом.

**ASKLEPIY Group** системно усиливает OTC-направление, делая ставку на развитие сильных локальных брендов. В частности, бренд **Rinoksil** демонстрирует устойчивую динамику роста в категории назальных препаратов, подтверждая тренд на выбор

пациентом знакомых и эффективных решений.

OTC в 2026 году — это уже не «дополнительный» сегмент, а один из ключевых драйверов фармрынка, где выигрывают компании, способные сочетать продукт, бренд и доступность.

## Тренд 2. Переход к собственным брендам

Фармацевтический рынок стремительно уходит от классической модели дистрибуции, где ключевым показателем был объём продаж, к модели, в которой основную ценность создают собственные бренды и продуктовая экспертиза.

Исторически дистрибуция обеспечивала быстрый рост за счёт:

- ➔ широкого портфеля внешних производителей
- ➔ масштабирования продаж
- ➔ работы на обороте.

Однако у этой модели есть фундаментальные ограничения:

- ➔ низкая маржинальность
- ➔ зависимость от поставщиков
- ➔ отсутствие долгосрочной капитализации
- ➔ высокая конкуренция по цене.

В условиях замедления рынка и роста издержек компании всё чаще делают выбор в пользу модели: собственные продукты как ключевой актив.

Мировые игроки уже прошли этот путь.

➔ Teva Pharmaceutical Industries активно трансформирует бизнес, снижая зависимость от дженериков и фокусируясь на брендированных продуктах

- ➔ Sanofi усиливает consumer healthcare и выделяет приоритетные брендовые направления
- ➔ GSK провела реструктуризацию, выделив consumer health в отдельную компанию (Haleon).

Эти шаги отражают общий тренд: ценность компании определяется не объёмом продаж, а силой портфеля брендов.

## Почему бренды становятся критически важными:

### 1. Маржинальность

Собственные продукты позволяют контролировать ценообразование и достигать значительно более высокой прибыли по сравнению с дистрибуцией.

### 2. Устойчивость бизнеса

Бренд снижает зависимость от внешних партнёров и валютных рисков.

### 3. Лояльность пациента и врача

В условиях перегруженного рынка выбор всё чаще делается в пользу знакомых и проверенных брендов.

### 4. Маркетинговая эффективность

Инвестиции в продвижение начинают работать на долгосрочную капитализацию, а не на краткосрочные продажи.

## ASKLEPIY Group: стратегический разворот

В 2025 году **ASKLEPIY Group** начала системную трансформацию бизнес-модели:

- ➔ переход от классической дистрибуции к гибридной модели
- ➔ приоритет развития собственных брендов
- ➔ фокус на высокомаржинальных категориях
- ➔ перевод МНН-портфеля в поддерживающую роль

Стратегия реализуется через несколько направлений:

- ➔ развитие ключевых брендов в OTC и рецептурных категориях
- ➔ инвестиции в маркетинг и узнаваемость
- ➔ усиление контроля качества и производства
- ➔ интеграция с собственными каналами (дистрибуция + розница + онлайн).

Такой подход позволяет не только увеличивать прибыльность, но и создавать долгосрочные активы компании.

Переход к собственным брендам — это не просто тренд, а структурный сдвиг всей индустрии. Компании, которые продолжают работать исключительно в модели дистрибуции, рискуют остаться в зоне низкой маржи и высокой конкуренции.

В то время как игроки, инвестирующие в бренды, формируют:

- ➔ устойчивый бизнес
- ➔ более высокую капитализацию
- ➔ лидерство в своих категориях

Именно поэтому в 2026 году фарма окончательно превращается из «рынка оборота» в рынок брендов и ценности.

### Тренд 3. Локализация производства

Глобальная фармацевтическая индустрия переживает фундаментальную перестройку цепочек поставок. По оценкам McKinsey & Company, более 70% фармацевтических компаний уже пересматривают свои стратегии, уходя от глобальной зависимости к региональной устойчивости.

Если до 2020 года ключевым фактором была стоимость производства, то сегодня приоритеты изменились:

- ☞ надёжность поставок
- ☞ скорость вывода продукции на рынок
- ☞ контроль качества
- ☞ независимость от внешних рисков

### Что изменилось: уроки последних лет

Пандемия COVID-19, геополитическая нестабильность и логистические кризисы показали уязвимость глобализированной модели:

- ☞ перебои с поставками субстанций
- ☞ рост стоимости логистики
- ☞ зависимость от ограниченно-го числа производителей API

В результате формируется новый подход: производить там, где продаёшь.

Глобальные кейсы

- ☞ Pfizer инвестирует в создание региональных производственных хабов в США и Европе
- ☞ Novartis диверсифицирует производство и усиливает локальные площадки
- ☞ Sanofi реализует стратегию “local for local”, развивая производство в ключевых регионах.

Это подтверждает: локализация — уже не просто тренд, а новый стандарт индустрии.

### ASKLEPIY Group: инвестиции в индустриальное будущее

ASKLEPIY Group реализует масштабную программу модернизации производственной базы на NIKA PHARM.

Ключевые направления:

- ☞ внедрена сертификация к стандартам международного GMP
- ☞ увеличение производственных мощностей более чем на 140%
- ☞ внедрение современных технологических линий
- ☞ повышение качества и конкурентоспособности продукции.

Это не просто расширение производства — это стратегический шаг к:

- ☞ снижению зависимости от импорта
- ☞ усилению позиций на внутреннем рынке
- ☞ расширению экспорта

Таким образом, производство становится не «функцией», а ядром конкурентного преимущества. Именно поэтому в 2026 году выигрывают не те, кто дешевле производит, а те, кто контролирует полный цикл — от разработки до пациента.

### Тренд 4. Digital и аналитика

Фармацевтическая отрасль стремительно переходит от интуитивных решений к управлению на основе данных. По оценкам Accenture, уже сегодня до 60% ключевых решений в фарм-компаниях принимаются с опорой на аналитику, и этот показатель продолжает расти.

Digital перестаёт быть вспомогательной функцией — он становится основой бизнес-модели.

Традиционная модель:

- ☞ визиты медицинских представителей
  - ☞ офлайн-продвижение
  - ☞ ограниченная обратная связь
- Новая модель:
- ☞ интеграцию онлайн и офлайн каналов
  - ☞ персонализированную коммуникацию с врачами и пациентами
  - ☞ постоянный анализ эффективности

Глобальные кейсы

- ☞ Novartis внедряет AI-решения для прогнозирования спроса и оптимизации supply chain
- ☞ Pfizer активно использует digital-платформы для взаимодействия с врачами
- ☞ Roche развивает экосистему цифровых решений вокруг пациента

Эти компании уже конкурируют не только продуктами, но и качеством данных и скоростью принятия решений.

### Ключевые элементы digital-трансформации

#### 1. Omnichannel-коммуникация

Врач и пациент получают единый опыт взаимодействия через:

- ☞ визиты медпредставителей
- ☞ мессенджеры и email
- ☞ онлайн-платформы
- ☞ аптеки и e-commerce

#### 2. Аналитика и BI-системы

Компании отслеживают:

- ☞ поведение врача
- ☞ эффективность кампаний
- ☞ динамику продаж в реальном времени

#### 3. Персонализация

Коммуникация становится точечной:

- ☞ разные сообщения для разных сегментов врачей
- ☞ адаптация контента под поведение пользователя

#### 4. Скорость принятия решений

Отчёты уходят в прошлое — их заменяет аналитика в реальном времени.

ASKLEPIY Group активно внедряет digital и аналитику как основу роста:

- ☞ развитие онлайн-аптек и digital-каналов
- ☞ внедрение аналитики в маркетинг и продажи
- ☞ построение омниканальной коммуникации с врачами и пациентами
- ☞ использование данных для планирования и оценки эффективности

Это позволяет:

- ☞ быстрее реагировать на изменения рынка
- ☞ точнее распределять маркетинговые бюджеты

Digital усиливает все ключевые направления:

- ☞ ускоряет рост OTC через e-commerce
- ☞ помогает развивать бренды через персонализированный маркетинг
- ☞ оптимизирует производство через прогнозирование спроса.

Таким образом, данные становятся центральным активом компании. В 2026 году фарма окончательно становится драйвером индустрии.

Конкуренция происходит уже не только на уровне продуктов, но и на уровне:

- ☞ качества данных
- ☞ скорости аналитики
- ☞ эффективности digital-коммуникации.

### Тренд 5. Специализация: от широких портфелей к терапевтическому фокусу

Фармацевтический рынок постепенно отказывается от стратегии «покрыть всё» в пользу глубокой специализации в отдельных терапевтических областях. В условиях роста конкуренции и давления на цены именно фокус позволяет компаниям достигать устойчивого роста.

Сегодня ключевым становится не ширина портфеля, а экспертиза в конкретной терапии.

### Почему специализация становится драйвером

#### 1. Рост хронических заболеваний

По данным World Health Organization, хронические неинфекционные заболевания (кардиология, диабет, респираторные и др.) обеспечивают более 70% смертности в мире. Это формирует долгосрочный и устойчивый спрос на терапию.

#### 2. Долгий жизненный цикл пациента

В отличие от острых состояний, хронические заболевания требуют длительного лечения, что делает такие категории более

предсказуемыми и экономически привлекательными.

#### 3. Глубина экспертизы

Компании, специализирующиеся в конкретной области, лучше понимают:

- ☞ потребности врача
- ☞ особенности пациента
- ☞ клинические протоколы

#### 4. Барьеры для конкурентов

Специализация повышает входной порог за счёт накопленной экспертизы, портфеля и доверия рынка.

- ☞ Eli Lilly and Company демонстрирует стремительный рост за счёт фокуса на диабете и препаратах для контроля веса
- ☞ Novo Nordisk выстроила лидерство на терапии диабета и ожирения
- ☞ AstraZeneca усиливает позиции в онкологии и кардиологии.

Эти примеры подтверждают: узкий фокус даёт более сильный результат, чем широкий охват.

Специализация становится одним из ключевых факторов конкурентоспособности в фарме. Компании, которые пытаются охватить всё, теряют фокус и эффективность.

В то время как игроки, выбравшие приоритетные направления, получают:

- ☞ устойчивый спрос
- ☞ более высокую маржинальность
- ☞ сильное экспертное позиционирование

Фармацевтическая индустрия 2026 года окончательно выходит из парадигмы экстенсивного роста. Объёмы перестают быть главным показателем успеха — на первый план выходит способность компании создавать, контролировать и масштабировать ценность.

В этой новой реальности выигрывают не самые крупные, а самые системные и гибкие игроки.

### Позиция ASKLEPIY Group

Сегодня фарма — это уже не просто индустрия лекарственных средств, а экосистема, где соединяются производство, бренд, данные и доступ к пациенту.

Стратегия ASKLEPIY Group отражает глобальные изменения:

- ☞ инвестиции в локальное производство и стандарты качества
- ☞ развитие собственных брендов и высокомаржинальных категорий
- ☞ внедрение data-driven подхода в маркетинг и управление
- ☞ концентрация на ключевых терапевтических направлениях.

**Компании, которые уже сегодня инвестируют в эти направления, не просто адаптируются к изменениям — они формируют рынок будущего.**

## АНАЛИТИКА ФАРМРЫНКА

# Аналитический обзор фармацевтического рынка Узбекистана, февраль 2026

Фармацевтический рынок Узбекистана сохраняет устойчивую положительную динамику, отражая как внутренние экономические процессы, так и глобальные тенденции в сфере здравоохранения. Увеличение спроса на качественные лекарственные препараты, трансформация потребительских предпочтений, ценовая нестабильность и сезонные факторы формируют многоуровневую, но в целом прогнозируемую модель развития отрасли.

Камилла Мусаева

## I. Фармацевтический рынок Узбекистана, февраль 2026

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

На графике 1 представлена динамика объёма рынка Узбекистана с января 2024 года по февраль 2026 года (график 1) в млн долларов США (график 1) и в упаковках (график 2).

Согласно данным IQVIA, в феврале 2026 года фармацевтический рынок Узбекистана начал демонстрировать замедление после высоких показателей конца 2025 года. Общий объём составил 197,6 млн долларов США в денежном выра-

жении и 75,8 млн упаковок в натуральном.

Темпы роста заметно снизились: до 15,7% в денежном и до 4,3% в натуральном выражении, что указывает на переход рынка от стадии стремительного роста к более стабильной и умеренной динамике.

К февралю 2026 года средняя цена одной упаковки достигла \$2,6 по сравнению с \$2,3 годом ранее, демонстрируя стабильный рост в течение года. Такая динамика свидетельствует о закреплении более высокого ценового уровня на рынке, несмотря на кратковременные колебания в отдельные периоды (график 3).

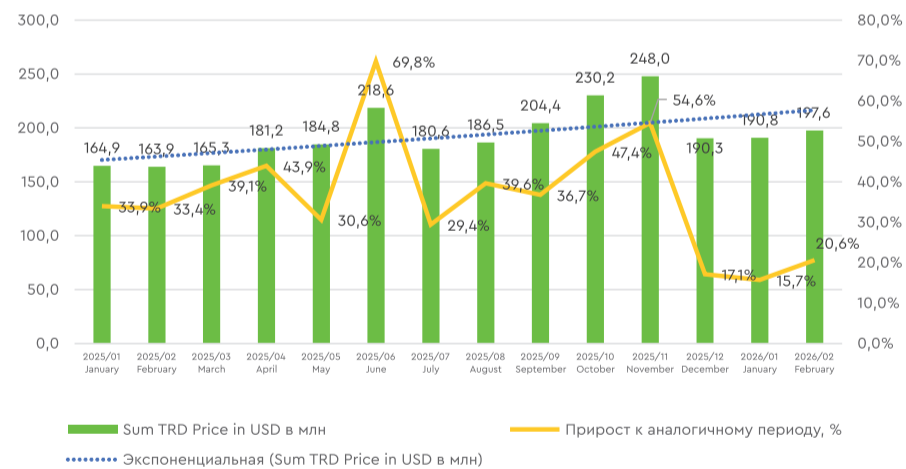


График 1. Объем фармацевтического рынка Узбекистана ежемесячно, млн USD IQVIA 02/2026

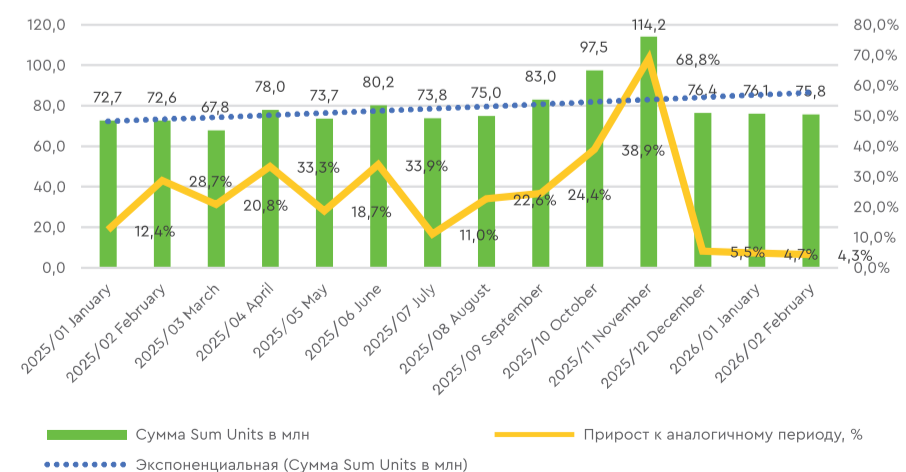


График 2. Объем фармацевтического рынка Узбекистана ежемесячно, млн упаковок. IQVIA 02/2026

## II. Структура рынка Узбекистана

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

График 4 отражает ценовую структуру рынка, которая остаётся относительно устойчивой: основную долю по-прежнему занимает среднеценовой сегмент (около 54–58%). При этом постепенно сокращается присутствие более доступных препаратов. Премиальный сегмент показывает умеренный рост, достигая примерно 11%, что указывает на постепенное смещение спроса в сторону более дорогих продуктов.

### 2.2. Соотношение импортных и локальных лекарственных препаратов

Импорт по-прежнему играет доминирующую роль на рынке: его доля достигает около 87% в денежном выражении и порядка 58% — в натуральном (график 5).

Более высокие темпы роста импортной продукции подтверждают сохраняющуюся зависимость от зарубежных поставок, а также указывают на расширение ассортимента за счёт вывода на рынок новых препаратов.

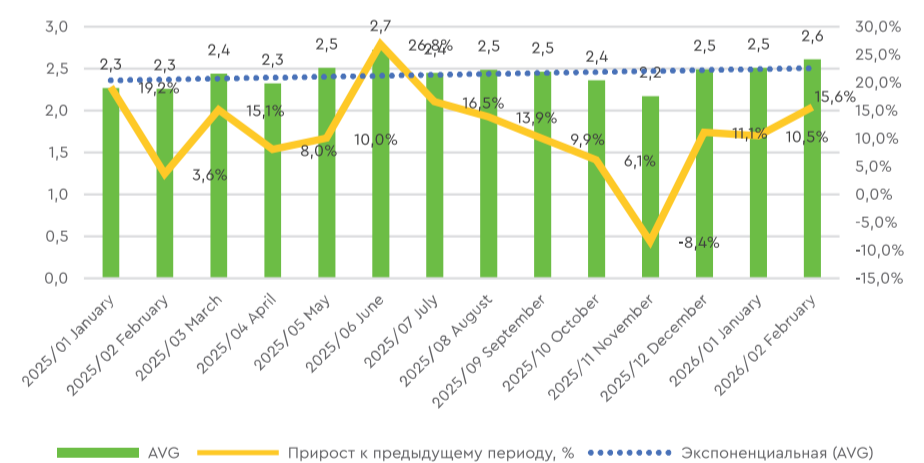


График 3. Средняя стоимость упаковки ежемесячно, USD и % прироста цены по отношению к предыдущему месяцу. IQVIA 02/2026

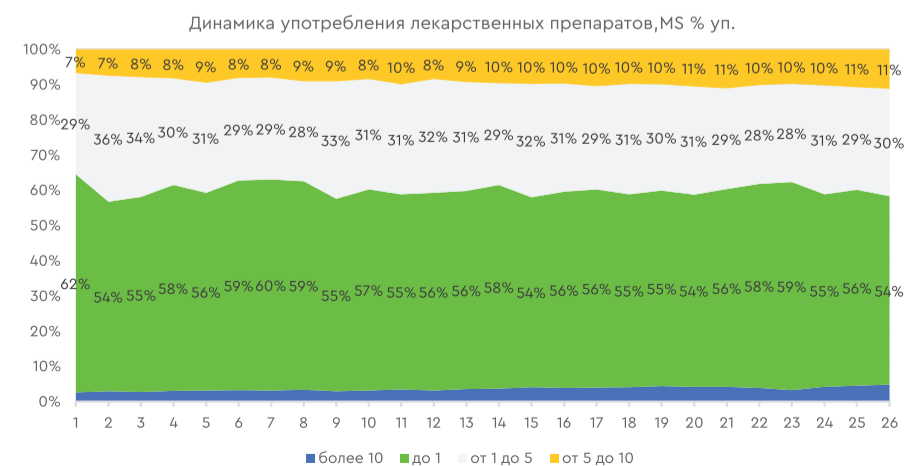


График 4. Динамика потребления лекарственных препаратов (в стоимостном выражении) из разных ценовых категорий

**2.3. Соотношение ЛП рецептурного и безрецептурного отпуска**

График 6 отражает соотношение объемов рецептурного и безрецептурного отпуска. Рынок по-прежнему преимущественно ориентирован на безрецептурный сегмент: доля ОТС составляет 66% в денежном выражении и 64% в упаковках.

В то же время рецептурные препараты (Rx) демонстрируют более высокие темпы роста в денежном выражении (+42,8% против +33,1%), что указывает на формирование тенденции к постепенному усилению роли рецептурного сегмента.

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

Соотношение аптечных продаж лекарственных средств АТС-групп продемонстрировано в таблице 1. В разрезе терапевтических направлений спрос концентрируется в нескольких ключевых категориях. Наибольшую долю занимают препараты для пищеварительной системы и обмена веществ (около 28%), далее следуют средства для нервной системы (примерно 21–22%) и сердечно-сосудистые препараты (около 17%).

Такая структура свидетельствует о стабильном спросе на базовые терапевтические направления и формирует основное ядро потребления на рынке.

**III. Распределение продаж в зависимости от форм выпуска лекарственных препаратов**

Рынок характеризуется преобладанием твердых лекарственных форм, на которые приходится около 53% продаж. Жидкие формы занимают порядка 20%, тогда как доля инъекционных препаратов составляет около 13–14% (таблица 2).

Подобная структура отражает устойчивый спрос на наиболее удобные и широко применяемые форматы лекарственных средств.

**IV. Объем фармацевтического рынка Узбекистана (IQVIA) 02/2026**

По итогам МАТ 02/2026 фармацевтический рынок Узбекистана демонстрирует выраженное ускорение и укрепление позитивной динамики. Общий объем достиг 2,38 млрд долларов США, увеличившись на 23,5% (график 7).

В натуральном выражении также зафиксировано возвращение к росту: объем составил 971,4 млн упаковок.

Таким образом, результаты МАТ 02/2026 свидетельствуют о фазе активного восстановления и расширения рынка.

**V. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов**

ТОП-10 компаний по стоимостному объему продаж представляется в таблице 3.

Рынок производителей лекарственных средств остаётся высококонкурентным: доли ведущих игроков распределены достаточно равномерно и отличаются незначительно. Лидирующие позиции занимают KRKA (3,5%), World Medicine (3,2%) и Farmak (2,8%).

При этом среди участников рынка выделяется единственный локальный производитель — **НИКА PHARM** (~2,4%), который стабильно входит в десятку лидеров и успешно конкурирует с международными компаниями.

**VI. Лидеры среди локальных производителей**

В сегменте локальных производителей **НИКА PHARM** занимает безусловное лидерство с долей **18,6%** и динамикой роста **+27,6%**, выступая главным драйвером развития национального фарм-сегмента (таблица 4).

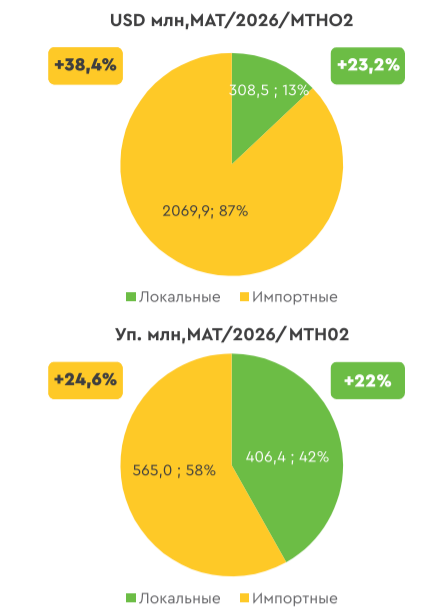


График 5. Соотношение объемов импортных и локальных препаратов

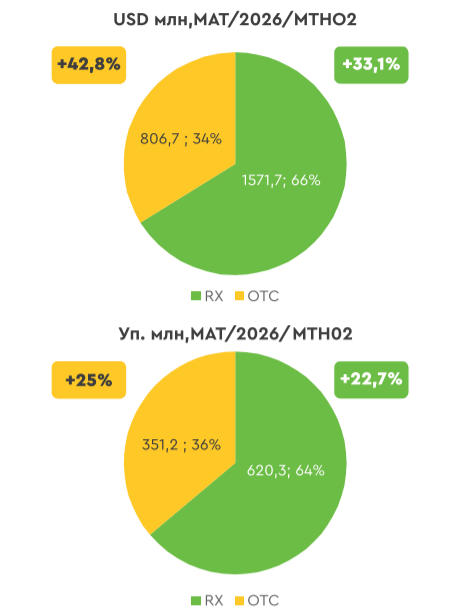


График 6. Соотношение объемов рецептурного и безрецептурного отпуска в Узбекистане

**VII. Лидеры среди брендов**

В сегменте брендов лидером является **L-Lysine Escinate** с долей около **1,5%**, выступающий как объединённый бренд.

На втором месте — **RINOKSIL** (~ **1,1%**), демонстрирующий впечатляющий рост **+67,3%** и усиливающий своё значение в качестве одного из ключевых драйверов рынка.

	млн Упаковки в млн				млн USD в млн			
	МАТ/2026/МТНО2	Рост, уп	MS, %, упаковки	Рост MS, %, упаковки	МАТ/2026/МТНО2	Рост, USD	MS, %, USD	Рост MS, %, USD
~	30,9	38,3%	3,2%	0,3%	107,5	89,6%	4,5%	1,3%
A — пищеварительный тракт и обмен веществ	125,5	24,0%	12,9%	0,0%	401,5	40,6%	16,9%	0,5%
B — препараты, влияющие на кровь и органы кроветворения	211,2	36,6%	21,7%	2,1%	273,7	26,5%	11,5%	-0,9%
C — сердечно-сосудистая система	44,1	22,0%	4,5%	-0,1%	232,1	35,3%	9,8%	-0,1%
D — препараты для лечения заболеваний кожи	84,1	13,8%	8,7%	-0,7%	77,2	57,0%	3,2%	0,4%
G — мочеполовая система и половые гормоны	21,4	26,8%	2,2%	0,1%	106,1	26,9%	4,5%	-0,3%
H — гормональные препараты для системного назначения (исключая половые гормоны и инсулины)	10,6	28,4%	1,1%	0,0%	30,3	43,7%	1,3%	0,1%
J — противомикробные препараты для системного назначения	147,4	11,2%	15,2%	-1,7%	302,6	28,8%	12,7%	-0,7%
L — противоопухолевые и иммуномодулирующие препараты	11,5	16,5%	1,2%	-0,1%	90,1	31,0%	3,8%	-0,2%
M — костно-мышечная система	58,2	20,5%	6,0%	-0,2%	234,6	34,7%	9,9%	-0,1%
N — нервная система	104,0	24,9%	10,7%	0,1%	228,6	35,9%	9,6%	0,0%
P — противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	4,2	9,3%	0,4%	-0,1%	6,4	9,5%	0,3%	-0,1%
R — респираторная система	102,5	25,1%	10,5%	0,1%	224,7	37,3%	9,4%	0,1%
S — органы чувств	11,8	7,2%	1,2%	-0,2%	30,1	10,6%	1,3%	-0,3%
V — прочие препараты	4,0	69,6%	0,4%	0,1%	33,0	77,8%	1,4%	0,3%
<b>Общий итог</b>	<b>971,4</b>	<b>23,5%</b>	<b>100,0%</b>		<b>2378,3</b>	<b>36,2%</b>	<b>100,0%</b>	

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/2026/МТНО2	Рост, уп	MS, %, упаковки	Рост MS, %, упаковки	МАТ/2026/МТНО2	Рост, USD	MS, %, USD	Рост MS, %, USD
A — формы твердые для орального приема простые	303,9	23,0%	31,3%	-0,1%	900,5	34,8%	37,9%	-0,4%
B — формы твердые для орального приема ретард	4,7	25,5%	0,5%	0,0%	32,6	31,2%	1,4%	-0,1%
D — формы жидкие простые	84,6	26,4%	8,7%	0,2%	305,6	50,7%	12,9%	1,2%
F — формы парентеральные простые	400,4	25,3%	41,2%	0,6%	767,5	31,5%	32,3%	-1,2%
G — формы парентеральные ретард	0,4	90,7%	0,0%	0,0%	18,7	154,8%	0,8%	0,4%
H — формы ректальные системного действия	12,9	28,5%	1,3%	0,1%	45,0	30,8%	1,9%	-0,1%
I — формы назальные системного действия	0,3	-18,4%	0,0%	0,0%	1,9	-10,7%	0,1%	0,0%
J — формы системного действия прочие	0,0	186,9%	0,0%	0,0%	0,2	95,8%	0,0%	0,0%
K — формы для местного применения в полости рта	13,0	8,6%	1,3%	-0,2%	49,4	28,5%	2,1%	-0,1%
M — формы местные дерматологические, геморроидальные, наружные	109,2	15,7%	11,2%	-0,8%	131,1	45,9%	5,5%	0,4%
N — формы офтальмологические	11,7	7,2%	1,2%	-0,2%	30,2	5,8%	1,3%	-0,4%
P — формы ушные	0,5	23,1%	0,1%	0,0%	2,7	58,0%	0,1%	0,0%
Q — формы назальные местного действия	23,5	43,3%	2,4%	0,3%	52,0	54,1%	2,2%	0,3%
R — формы для ингаляций	2,8	49,2%	0,3%	0,0%	16,3	39,3%	0,7%	0,0%
T — формы вагинальные	3,5	27,1%	0,4%	0,0%	24,5	35,1%	1,0%	0,0%
Z — формы неизвестного назначения	0,0	-76,2%	0,0%	0,0%	0,0	-84,7%	0,0%	0,0%
<b>Общий итог</b>	<b>971,4</b>	<b>23,5%</b>	<b>100,0%</b>		<b>2378,3</b>	<b>36,2%</b>	<b>100,0%</b>	

Таблица 2. Сравнение объемов продаж различных форм выпуска препаратов

## АНАЛИТИКА ФАРМРЫНКА

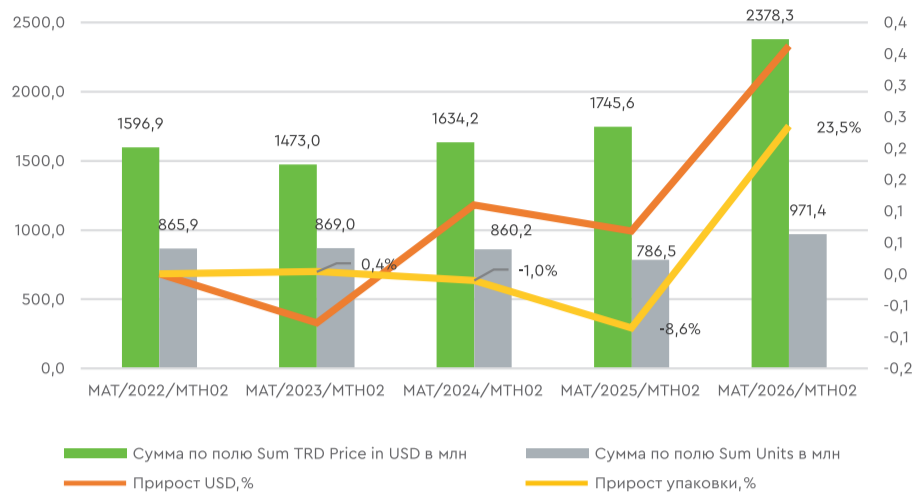


График 7. Динамика фармацевтического рынка Узбекистана (2022–2026)

Наименование	Сумма Упаковок в млн МАТ/2026/МТН02	Доля рынка, уп, %	Прирост, уп, %	Сумма Опт. Продаж в USD в млн МАТ/2026/МТН02	Доля рынка, USD, %	Прирост, USD, %
KRKA	18,03	1,9%	13,1%	82,08	3,5%	17,3%
WORLD MEDICINE	14,07	1,4%	9,2%	77,27	3,2%	18,8%
FARMAK KIEV	17,35	1,8%	15,3%	65,43	2,8%	33,4%
MENARINI	16,63	1,7%	18,0%	62,79	2,6%	23,8%
SANOFI	6,59	0,7%	10,6%	60,83	2,6%	19,9%
NIKA-PHARM	18,61	1,9%	11,2%	58,15	2,4%	27,6%
GEDEON RICHTER	9,79	1,0%	18,0%	56,09	2,4%	21,3%
ABBOTT	5,82	0,6%	26,3%	53,73	2,3%	38,8%
YURIA-FARM	15,11	1,6%	60,1%	50,96	2,1%	57,8%
ARTERIUM	8,80	0,9%	42,8%	50,83	2,1%	38,3%
<b>Общий итог</b>	<b>971,43</b>	<b>100,0%</b>	<b>23,5%</b>	<b>2378,35</b>	<b>100,0%</b>	<b>36,2%</b>

Таблица 3. ТОП-10 компаний по стоимостному объёму продаж

Наименование	Сумма Упаковок в млн МАТ/2026/МТН02	Доля рынка, уп, %	Прирост, уп, %	Сумма Опт. Продаж в USD в млн МАТ/2026/МТН02	Доля рынка, USD, %	Прирост, USD, %
NIKA-PHARM	18,61	4,6%	11,2%	58,15	18,8%	27,6%
NOBEL PHARMSANOAT	11,60	2,9%	29,0%	49,36	16,0%	42,8%
RADIKS NPP	107,05	26,3%	30,3%	42,68	13,8%	6,8%
JURABEK LAB	56,61	13,9%	-3,5%	30,35	9,8%	-16,8%
DENTAFILL PLYUS	72,09	17,7%	110,2%	29,58	9,6%	47,8%
TEMUR MED FARM	5,59	1,4%	54,1%	11,02	3,6%	124,1%
RIVER MED FARM	38,55	9,5%	51,7%	9,42	3,1%	-22,4%
NAVBAHOR SANOAT	7,07	1,7%	-6,5%	7,44	2,4%	18,7%
UZGERMED FARM	0,82	0,2%	261,2%	7,34	2,4%	571,5%
ASIA IMMUNOPREP.	0,59	0,1%	158,2%	6,44	2,1%	188,4%
<b>Общий итог</b>	<b>406,42</b>	<b>100,0%</b>	<b>22,0%</b>	<b>308,49</b>	<b>100,0%</b>	<b>23,2%</b>

Таблица 4. ТОП-10 локальных производителей

Наименование	Сумма Упаковок в млн МАТ/2026/МТН02	Доля рынка, уп, %	Прирост, уп, %	Сумма Опт. Продаж в USD в млн МАТ/2026/МТН02	Доля рынка, USD, %	Прирост, USD, %
L-LYSINE AESCINATE	2,49	0,3%	65,1%	36,12	1,5%	80,6%
RINOKSIL	9,99	1,0%	45,2%	25,50	1,1%	67,3%
EVRYSDI	0,00	0,0%	0,0%	22,94	1,0%	0,0%
REOSORBILACT	7,91	0,8%	75,5%	18,50	0,8%	74,5%
NATRIUM CHLORIDUM	79,74	8,2%	51,4%	18,21	0,8%	-29,2%
TYLOLFEN HOT	2,91	0,3%	41,7%	16,08	0,7%	51,3%
MAGNE B6	1,26	0,1%	15,8%	15,78	0,7%	57,3%
VIFERON	2,87	0,3%	28,2%	15,44	0,6%	36,5%
TIVORTIN	4,06	0,4%	54,1%	14,67	0,6%	50,3%
URSOSAN	0,42	0,0%	100,4%	14,10	0,6%	138,8%
<b>Общий итог</b>	<b>971,43</b>	<b>100,0%</b>	<b>23,5%</b>	<b>2378,35</b>	<b>100,0%</b>	<b>36,2%</b>

Таблица 5. ТОП-10 брендов среди лекарственных средств

Наименование	Сумма Упаковок в млн МАТ/2026/МТН02	Доля рынка, уп, %	Прирост, уп, %	Сумма Опт. Продаж в USD в млн МАТ/2026/МТН02	Доля рынка, USD, %	Прирост, USD, %
RINOKSIL	9,99	2,5%	45,2%	25,50	8,3%	67,3%
NATRIUM CHLORIDUM	79,55	19,6%	55,4%	18,06	5,9%	-27,2%
TYLOLFEN HOT	2,91	0,7%	41,7%	16,08	5,2%	51,3%
RINOMAKS	3,25	0,8%	35,8%	13,22	4,3%	85,5%
ISOTONIK	44,09	10,8%	33,4%	9,44	3,1%	-31,1%
L-LYSINE AESCINATE	0,51	0,1%	606,9%	6,93	2,2%	732,6%
ORSA	5,89	1,4%	16,5%	6,62	2,1%	13,5%
AMOXICILLIN	8,70	2,1%	57,4%	5,97	1,9%	63,6%
ACIDUM ASCORBINICU	15,20	3,7%	8,0%	5,27	1,7%	7,2%
BACT. STAPH. MEDIPH.	0,52	0,1%	157,7%	5,20	1,7%	187,4%
<b>Общий итог</b>	<b>406,42</b>	<b>100,0%</b>	<b>22,0%</b>	<b>308,49</b>	<b>100,0%</b>	<b>23,2%</b>

Таблица 6. ТОП-10 локальных брендов

**ERYSID (~1,0%)** также сохраняет стабильную положительную динамику.

### VIII. Лидеры среди локальных брендов

Как показано в таблице 6, в сегменте локальных брендов лидером является **RINOKSIL** с долей около **8,3%**

**NATRICLORIDUM (~5,9%)** представлен как объединённый бренд, включающий различные формы, что обеспечивает ему стабильное присутствие на рынке.

### RINOMAKS (~4,3%)

демонстрирует ускоренный рост (+85,5%) и постепенно укрепляет свои позиции среди локальных брендов.

Фармацевтический рынок Узбекистана вступает в фазу структурной стабилизации после периода интенсивного роста. Несмотря на краткосрочное замедление, долгосрочные тенденции остаются положительными, поддерживаемыми ростом потребления и восстановлением объёмов продаж.

# ЗДОРОВЫЕ ВОЛОСЫ



**ДЛЯ УКРЕПЛЕНИЯ,  
УЛУЧШЕНИЯ СТРУКТУРЫ  
И УМЕНЬШЕНИЯ  
ВЫПАДЕНИЯ ВОЛОС  
И НОРМАЛИЗАЦИИ  
ФУНКЦИОНАЛЬНОГО  
СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗМА  
ПРИ ОБЛЫСЕНИИ**

- ТОНИЗИРУЕТ КЛЕТКИ КОЖИ ГОЛОВЫ, УКРЕПЛЯЕТ ВОЛОСЯНЫЕ ФОЛИКУЛЫ
- ОКАЗЫВАЕТ МЯГКИЙ ЖЕЛЧЕГОННЫЙ, МОЧЕГОННЫЙ, СЛАБИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ
- ЯВЛЯЕТСЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ ИСТОЧНИКОМ ВИТАМИНОВ И МИКРОЭЛЕМЕНТОВ



НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМ СРЕДСТВОМ

ИНСТРУКЦИЯ  
ПО ПРИМЕНЕНИЮ

## ПОЛЕЗНО ДЛЯ ПРОВИЗОРОВ

# Стеснительный покупатель. Как вести беседу?

Работа первостольника — это не только выдача коробочек, но и глубокая психология. Часто в аптеку приходят люди с запросами, которые им психологически трудно озвучить: от геморроя и диареи до молочницы и менопаузы. Страх быть услышанным посторонними или встретить осуждение блокирует доверие.

Марьям Суюнова

Чтобы стать успешным фармацевтом, к которому возвращаются, важно освоить технику деликатного консультирования.

## 3 правила создания «безопасной зоны»

**1. Дистанция и приватность.** Если формат аптеки позволяет (открытая выкладка), отведите клиента в сторону. Это создает иллюзию приватного кабинета и мгновенно повышает уровень доверия.

**2. Управление голосом.** В аптеках закрытого типа, где общение идет через окошко, переходите на полусеппот. Понижение тона — это сигнал клиенту: «Я вас слышу, и наш разговор останется только между нами».

**3. Эмоциональный интеллект.** Никаких улыбок или, упаси бог, смешков. Сохраняйте профессиональную серьезность, используйте техники активного слушания и выражайте искреннее сочувствие взглядом и мимикой.

**ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО: ВСЕГДА «ОТЗЕРКАЛИВАЙТЕ» ПОКУПАТЕЛЯ. ЕСЛИ ЧЕЛОВЕК ГОВОРИТ О ПРОБЛЕМЕ ГРОМКО И УВЕРЕННО — ОТВЕЧАЙТЕ В ТОМ ЖЕ КЛЮЧЕ. ЕСЛИ ОН МНЁТСЯ И КРАСНЕЕТ — ПРОЯВИТЕ МАКСИМУМ ТАКТА. В КРАЙНЕМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ ЗА СПИНОЙ ОЧЕРЕДЬ, ПРЕДЛОЖИТЕ КЛИЕНТУ ПОДОЖДАТЬ ПАРУ МИНУТ, ПОКА ЗАЛ ОСВОБОДИТСЯ, ЧТОБЫ ОБСУДИТЬ ВСЁ СПОКОЙНО**

## Практический кейс: Клиентка с менопаузальным синдромом

**Портрет клиента:** Женщина 45–55 лет. Внешне может выглядеть утомленной, раздражительной или встревоженной. Основные жалобы: приливы жара, потливость, скачки настроения, бессонница.

**Фармацевтическая опека:** Хотя золотым стандартом лечения является заместительная

гормональная терапия (ЗГТ), такие препараты назначает только врач. Задача аптекаря — грамотно подобрать средства из категории **ОТС (безрецептурных)**:

- ➔ Фитопрепараты и гомеопатия;
- ➔ Витаминно-минеральные комплексы;
- ➔ Средства для облегчения конкретных симптомов (седативные, препараты от отеков).

## Алгоритм общения

**1. Установление контакта:** увидев смущение, примените тактику понижения голоса или отойдите к витрине с соответствующей категорией товаров.

**2. Выявление потребностей:** не спешите предлагать самый дорогой комплекс. Задавайте уточняющие вопросы: «Что беспокоит больше всего: общая усталость или нарушение сна?», «Есть ли жалобы на сердцебиение?».

**3. Формирование корзины:** работайте с запросом (горячим или холодным), опираясь на выявленные симптомы и индивидуальные особенности женщины.

Именно такой бережный подход превращает случайного прохожего в лояльного клиента, который оценит ваш профессионализм и человечность.

## Стратегии работы с запросами: как увеличить чек, сохраняя деликатность

Вне зависимости от того, пришел клиент с конкретным списком или за советом, ваша задача — не просто выдать товар, а провести полноценную консультацию. Это ключ к кросс-продажам.

### 1. Работа с конкретным запросом («Холодный» контакт)

Когда клиент сразу называет определенный препарат, велик соблазн просто пробить его и закончить диалог. Это ошибка. Вопросы на этом этапе помогают избежать фармацевтической ошибки и сформировать комплексную корзину.

➔ **Уточняем симптоматику:** даже если препарат назван,



спросите: «Какие именно проявления беспокоят больше всего: приливы, нарушение сна или, возможно, общая раздражительность?»

➔ **Стимулируем допродажу:** как только клиент подтвердил симптомы, формируем потребность в дополнительном средстве. К примеру: «Чем сейчас помогаете организму справляться с бессонницей?»

➔ **Результат:** вместо одного препарата вы предлагаете комплекс (например, базовое фитосредство + успокаивающий сбор или капли).

### 2. Работа с жалобой на симптомы («Горячий» контакт)

Когда клиент просит «что-нибудь от приливов» или «средство при менопаузе», инициатива полностью в ваших руках.

➔ **Эффективный опрос:** вместо закрытого вопроса «Есть ли что-то ещё?» (на который легко ответить «нет»), используйте перечисление: «Помимо приливов, беспокоят ли утомляемость, головные боли или перепады настроения?» Клиент узнает свои симптомы в вашем списке и охотнее пойдет на диалог.

➔ **Мотивация через выгоду:** задавайте вопросы так, чтобы клиент сам осознал необходимость покупки: «Какие витаминные комплексы принимаете, чтобы поддержать энергию в этот период?» или «Что используете, чтобы легче засыпать и чувствовать себя бодро утром?»

## Чек-лист: правила деликатного диалога

Чтобы клиент не закрылся при обсуждении интимных тем, придерживайтесь следующих принципов:

**1. Табу на диагнозы.** Не произносите названия болезней вслух на весь зал. Обсуждайте «симптомы» или «состояние».

**2. Смягчение формулировок.** Старайтесь избегать прямого давления через местоимения «Вы» или «у Вас» (например, вместо «Какие у Вас симптомы?» лучше спросить «Часто ли при этом состоянии беспокоит бессонница?»).

**3. Альтернатива вместо открытых вопросов.** Клиенту сложно описывать свои ощущения с нуля. Предложите варианты: «Беспокоит больше потливость или тревожность?». Ответ «да» или «нет» дается психологически проще.

**4. Продажа результата.** Формулируйте предложение через пользу: «Для того чтобы уменьшить частоту приливов и вернуть спокойный сон, рекомендуется добавить...». Это снимает вопрос «Зачем мне это нужно?».

**Итог:** вы презентуете решение для каждой жалобы клиента. В чеке оказывается несколько позиций, а покупатель уходит с ощущением, что о его здоровье по-настоящему позаботились.

**Удачных вам продаж!**

# Антисептическая санация миндалин: эффективное решение при хроническом тонзиллите

Хронический тонзиллит — это заболевание, с которым сталкиваются миллионы людей по всему миру. Оно не только вызывает боль в горле и дискомфорт при глотании, но и может стать причиной постоянной усталости, снижения иммунитета и частых простуд. Основной проблемой при хроническом тонзиллите является бактериальная колонизация лакун небных миндалин. Именно микробы в этих маленьких «карманах» миндалин поддерживают воспаление и провоцируют рецидивы заболевания.

Камилла Рахманова

## Что говорят исследования Ташкентской медицинской академии

Исследование, проведённое на базе Ташкентской медицинской академии, изучало эффективность антисептической санации миндалин у пациентов с хроническим тонзиллитом. В исследовании приняли участие 60 пациентов, которым проводили промывание лакун миндалин антисептическими растворами, включая Мирамистин и Фурацилин.

Результаты исследования показали:

- ➔ Мирамистин в составе комплексной терапии значительно снижает воспаление миндалин.
- ➔ Применение препарата уменьшает микробную нагрузку, что снижает риск повторных инфекций.
- ➔ Пациенты отмечали быстрое облегчение боли, уменьшение першения в горле и снижение частоты обострений.

Эти данные подтверждают, что регулярная обработка миндалин антисептиком — один из ключевых методов профилактики и лечения хронического тонзиллита.

## Почему выбирают «Мирамистин»

«Мирамистин» — современный антисептик, который сочетает высокую эффективность с безопасностью:

- ➔ Широкий спектр действия: активен против бактерий, грибов и некоторых вирусов.
- ➔ Безопасность и комфорт: не раздражает слизистую, подходит для длительного применения.
- ➔ Универсальность: подходит для взрослых и детей, может использоваться как самостоятельное средство или в комплексе с другими методами лечения.

Кроме того, «Мирамистин» обладает способностью стимулировать естественные защитные механизмы слизистой оболочки,

что ускоряет восстановление тканей после воспаления.

## Как правильно использовать «Мирамистин»

Для достижения наилучшего эффекта важно соблюдать простые правила:

1. Гигиена прежде всего: тщательно вымойте руки перед процедурой.
2. Применение: используйте раствор для промывания лакун миндалин 2–3 раза в день, особенно после еды.
3. Продолжительность курса: обычно рекомендуется от 7 до 10 дней, точную схему назначает врач.
4. Комплексный подход: сочетайте с другими методами лечения — антибиотиками, витаминами, полосканиями — для максимального результата.

## Преимущества регулярного применения «Мирамистина»

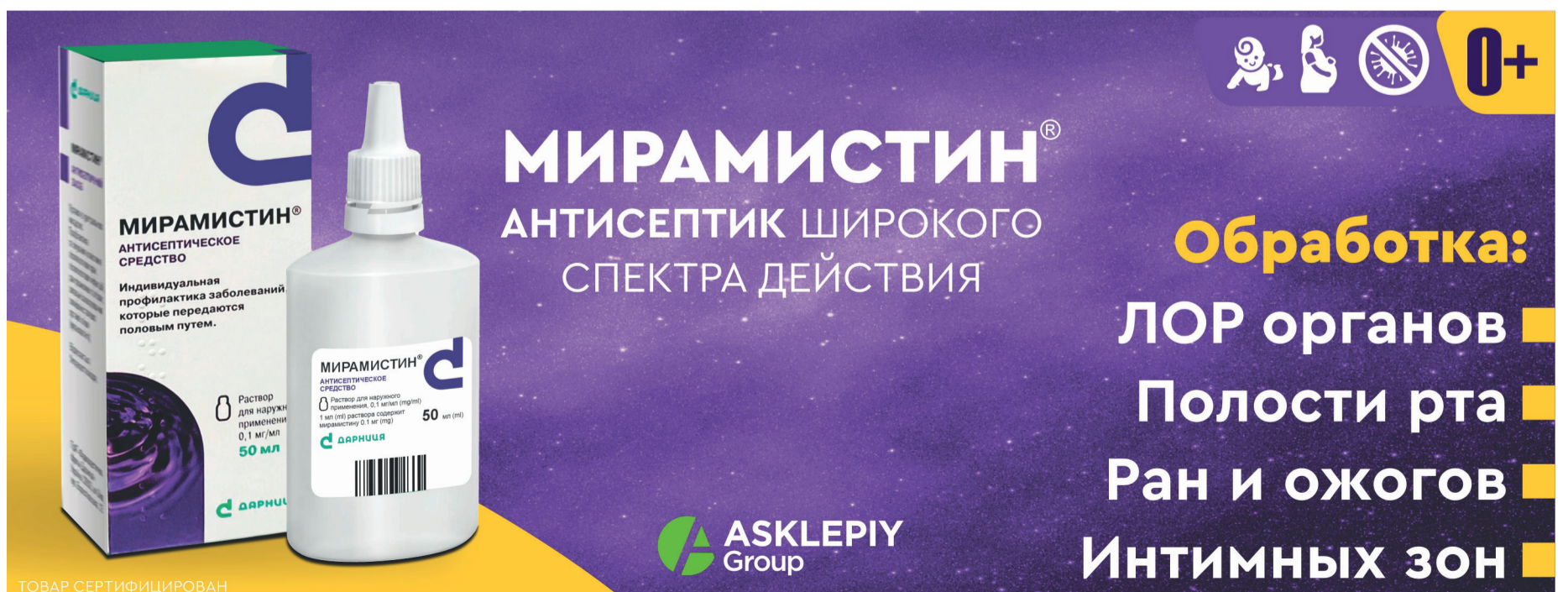
Использование препарата при хроническом тонзиллите даёт сразу несколько эффектов:

- ➔ Быстрое уменьшение боли и воспаления, улучшение самочувствия уже после первых процедур.
- ➔ Снижение риска повторных инфекций, так как препарат уничтожает бактерии в лакунах миндалин.
- ➔ Подходит для всей семьи, включая детей, благодаря мягкому действию на слизистую.
- ➔ Удобство использования: спрей или раствор легко применять дома без специальных навыков.

## Живите без боли в горле

Хронический тонзиллит не должен ограничивать вашу жизнь. Своевременное и правильное использование «Мирамистина» помогает поддерживать здоровье миндалин, уменьшать воспаление и предотвращать повторные инфекции.

«Мирамистин» — антисептик широкого спектра действия.



**МИРАМИСТИН®**  
АНТИСЕПТИК ШИРОКОГО СПЕКТРА ДЕЙСТВИЯ

**Обработка:**  
ЛОР органов  
Полости рта  
Ран и ожогов  
ИНТИМНЫХ ЗОН

ASKLEPIY Group

0+

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

## ЛЕГКОЕ ДЫХАНИЕ

# Аллергический насморк и ринит: быстрое решение для дыхания без заложенности

Валерия Гришина



Аллергический ринит — одно из самых распространённых заболеваний дыхательных путей. По статистике, им страдает до 20–30% взрослого населения и до 40% детей. Симптомы АР снижают качество жизни: пациенты жалуются на заложенность носа, частое чихание, зуд в носу и глазах, слезотечение, снижение концентрации и хроническую усталость.

**Факт:** Пациенты с аллергическим ринитом чаще испытывают нарушения сна, что напрямую влияет на работоспособность и эмоциональное состояние.

## Что такое аллергический ринит?

Аллергический ринит — это воспаление слизистой оболочки носа, вызванное контактом с аллергенами: пыльца растений, пыль, шерсть животных, плесень, бытовые химические вещества.

## Типы аллергического ринита

1. Сезонный (поллиноз) — проявляется в определённое время года, чаще всего весной или летом, когда цветут растения.
2. Круглогодичный — наблюдается постоянно, чаще из-за бытовых аллергенов: пыли, шерсти домашних животных, плесени.
3. Профессиональный — возникает у людей, работающих в контакте с аллергенами (пыльца, химические вещества).

## Симптомы аллергического ринита

Пациенты обычно отмечают сочетание нескольких симптомов:

- ➔ Носовые: заложенность, водянистые выделения, чихание, зуд в носу;
- ➔ Глазные: слезотечение, покраснение, зуд, ощущение «песка» в глазах;
- ➔ Общие: утомляемость, снижение концентрации, раздражительность;
- ➔ Сон: поверхностный сон, ночные пробуждения, апноэ у некоторых пациентов.

Важно: у детей аллергическим ринитом может проявляться в виде частых простуд, сниженной учебной активности и раздражительности.

## Последствия хронического аллергического ринита

Без своевременной коррекции АР может привести к:

- ➔ хроническому синуситу;
- ➔ среднему отиту и поражению слуха;
- ➔ бронхиальной астме;
- ➔ ухудшению обоняния и вкуса;
- ➔ снижению качества жизни и трудоспособности.

## Современные рекомендации включают комплексное лечение, которое сочетает:

- ➔ минимизацию контакта с аллергеном;
- ➔ системные антигистаминные препараты;
- ➔ местные сосудосуживающие и противоотёчные средства;
- ➔ физиотерапевтические методы (при необходимости).

## «Риноксил» — локальное решение симптомов АР

«Риноксил» — назальный спрей с быстрым действием, предназначенный для снятия заложенности носа и улучшения дыхания. Препарат воздействует локально, минимизируя системное влияние на организм.

## Преимущества «Риноксила»

- ➔ Быстрое облегчение заложенности носа — эффект заметен через несколько минут;

- ➔ Локальное действие — уменьшает отёк слизистой и воспаление;
- ➔ Совместимость с антигистаминными средствами — может использоваться в комплексной терапии;
- ➔ Удобство применения — лёгкая дозировка, возможность использовать дома и на работе;
- ➔ Безопасность — при соблюдении инструкции минимальный риск побочных эффектов.

## Показания к применению

- ➔ аллергический ринит (сезонный и круглогодичный);
- ➔ заложенность носа любой этиологии;
- ➔ острый ринит при простуде;
- ➔ комплексная терапия хронических ринитов.

## Почему «Риноксил» — выбор фармацевтов и пациентов

- ➔ Эффективность — быстро устраняет заложенность;
- ➔ Безопасность — локальное действие без системного влияния;
- ➔ Комплексность — может использоваться вместе с антигистаминными препаратами и другими средствами;
- ➔ Удобство — легко применять в любой ситуации.

## Call-to-Action для аптек:

рекомендуйте «Риноксил» пациентам с симптомами заложенности носа и аллергического ринита — быстрое дыхание и комфорт гарантированы!

Аллергический ринит не должен снижать качество жизни. Комплексный подход, включающий минимизацию контакта с аллергеном, антигистаминную терапию и местные средства, позволяет эффективно управлять симптомами. «Риноксил» — современный назальный спрей, который обеспечивает быстрое восстановление дыхания, облегчает симптомы и поддерживает активный образ жизни даже в сезон аллергий.

**«Риноксил» — дыхание без ограничений!**

# РИНОКСИЛ®

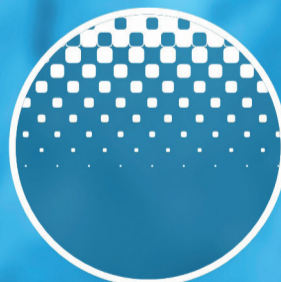
Ключ от заложенности носа!



12 часов  
действия



С ментолом



Равномерное  
распыление



С экстрактом  
эвкалипта

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

 **ASKLEPIY**  
Group



## СЕЗОН АЛЛЕРГИИ

# Чихать на всё! Или как бороться с весенней аллергией

Весна — период обновления природы и одновременно сезон обострения аллергических заболеваний. По мере увеличения концентрации пыльцы в воздухе возрастает число обращений пациентов с жалобами на насморк, чихание и слезотечение. Нередко такие состояния ошибочно трактуются как затянувшаяся простуда, что откладывает назначение адекватной терапии.

Марьям Суюнова



Сезонный аллергический ринит (поллиноз) остаётся одной из наиболее распространённых форм аллергии. По данным клинической практики, симптомы могут сохраняться от нескольких недель до нескольких месяцев, существенно снижая качество жизни, работоспособность и когнитивную активность пациента.

## Когда «простуда» — это аллергия

Для аллергического ринита характерны:

- ➔ приступообразное, многократное чихание;
- ➔ обильная водянистая ринорея;
- ➔ зуд в носу, нёбе, глазах;
- ➔ слезотечение, гиперемия конъюнктив;
- ➔ отсутствие лихорадки и выраженной интоксикации.

Симптоматика усиливается при выходе на улицу, в сухую ветреную погоду, после контакта с аллергеном и уменьшается в помещении или после дождя.

В основе патогенеза лежит IgE-опосредованная реакция немедленного типа. Повторный контакт с аллергеном запускает каскад высвобождения медиаторов воспаления, прежде всего гистамина, что и определяет клиническую картину.

## Принципы современной терапии

Цель лечения — контроль симптомов, снижение воспалительной активности и предупреждение осложнений.

Антигистаминные препараты остаются базой симптоматической терапии. При выборе средства врач и фармацевт ориентируются на несколько критериев:

- ➔ высокая селективность к H1-рецепторам;
- ➔ минимальное проникновение через гематоэнцефалический барьер;
- ➔ отсутствие седативного эффекта;
- ➔ отсутствие кардиотоксичности;
- ➔ быстрое начало действия;
- ➔ продолжительность эффекта не менее 24 часов;
- ➔ удобство режима дозирования.

Препараты ранних поколений, несмотря на выраженный антигистаминный эффект, ограничены из-за седативного действия и влияния на когнитивные функции. Для пациентов трудоспособного возраста это особенно критично.

Современные антигистаминные средства III-го поколения характеризуются улучшенным профилем безопасности и высокой клинической эффективностью.

## Значение комплаентности

Сезонная аллергия требует регулярного приёма препарата на протяжении всего периода пыления. Сложные схемы дозирования снижают приверженность лечению. Практика показывает: однократный приём в сутки существенно повышает комплаентность, особенно у пациентов с активным образом жизни.

«Альцетро» (левоцетиризин) — блокатор H1-гистаминовых рецепторов III поколения, предназначенный для лечения аллергических состояний.

Препарат начинает действовать уже через 12–15 минут по-

сле приёма, обеспечивая клинический эффект до 24 часов. Это позволяет назначать его 1 раз в сутки, что удобно как для взрослых пациентов, так и для детей старше 6 лет.

«Альцетро» эффективен при:

- ➔ аллергическом рините, включая поллиноз;
- ➔ аллергическом конъюнктивите;
- ➔ крапивнице;
- ➔ дерматитах;
- ➔ отёке Квинке.

Важной характеристикой является отсутствие кардиотоксического и выраженного седативного эффекта, что позволяет рекомендовать препарат пациентам, ведущим активную профессиональную деятельность.

Препарат не вызывает привыкания и при необходимости может применяться длительно (до 18 месяцев).

Форма выпуска — таблетки 5 мг, покрытые плёночной оболочкой, № 20.

Режим дозирования: взрослым и детям старше 6 лет — 5 мг (1 таблетка) однократно в сутки.

Весенняя аллергия — это не «лёгкий насморк», а состояние, способное существенно повлиять на качество жизни пациента. Своевременное назначение современного антигистаминного препарата с доказанной эффективностью и благоприятным профилем безопасности позволяет обеспечить контроль симптомов на протяжении всего сезона пыления.

Препарат «Альцетро» отвечает ключевым требованиям современной антигистаминной терапии: быстрое начало действия, продолжительный эффект, удобный режим дозирования и хорошая переносимость.

Весной пациентам важно не просто «пережить» период цветения, а сохранить активность и работоспособность — без чихания на всё вокруг.



Левосетиризин 5 мг  
**АЛЬЦЕТРО**  
 Противоаллергическое средство

**СОВРЕМЕННОЕ  
 ЛЕЧЕНИЕ  
 АЛЛЕРГИИ!**



Действует в течение  
 12 минут



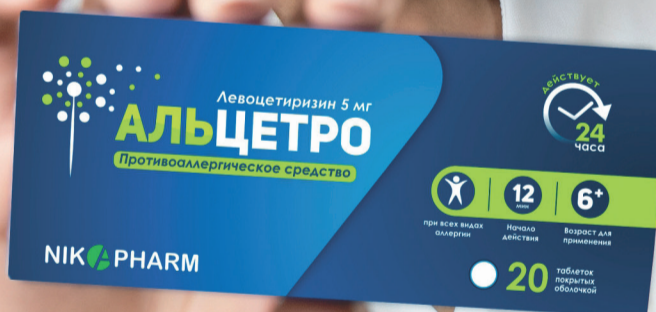
Не вызывает  
 сонливости



Сохраняет эффект  
 до 24 часов



Против всех видов  
 аллергии



## КАШЕЛЬ ПОД КОНТРОЛЕМ

# Что скрывает кашель: как определить его тип и выбрать правильное лечение?

Кашель — один из самых частых симптомов, с которым обращаются к врачу. По данным эпидемиологических наблюдений, он сопровождает более 50% инфекционных заболеваний дыхательных путей и нередко становится причиной длительного дискомфорта. Несмотря на кажущуюся простоту, кашель — это не самостоятельная болезнь, а защитный рефлекс, сигнализирующий о поражении дыхательной системы и воспалении слизистой. Неправильно выбранная тактика лечения приводит к затяжному течению, осложнениям и снижению качества жизни пациента. Поэтому первостепенная мера в таких случаях — точно определить тип кашля, оценить механизм его формирования и подобрать индивидуальный подход.

Озода Пулатова

## Определение типа кашля

Для этого необходимо учитывать несколько параметров: характер, продуктивность, фазу развития заболевания, сопутствующие симптомы, качество отделяемой мокроты.

## Выбор правильного лечения

Правильный выбор терапии основывается на трёх принципах:

1. Определить характер кашля. Если кашель сухой — необходимо уменьшить раздражение, смягчить слизистую и предотвратить воспалительную гиперактивность. Если влажный — важно улучшить дренаж бронхов, разжижить мокроту и ускорить её выведение.
2. Оценить причину. Вирус, бактерия, аллергия, раздражение — у каждого провоцирующего фактора свой терапевтический маршрут.
3. Избегать типичных ошибок. Важно помнить о том, что нельзя назначать муколитики при выраженном сухом кашле, подавлять продуктивный кашель в начале заболевания, ком-

бинировать противокашлевые и отхаркивающие препараты без показаний.

## Лечение «в домашних условиях» — без препаратов

Немедикаментозная терапия остаётся важной частью комплексного подхода, особенно в первые дни болезни. Следующие меры поддерживают естественные механизмы самоочищения бронхов и снижают выраженность симптомов: тёплое щелочное питье для разжижения секрета, увлажнение воздуха (50–60%), проветривание помещений, голосовой и физический покой, ингаляция физиологическим раствором, избегание табачного дыма и резких запахов и диета с достаточным количеством жидкости, витаминов и лёгких белков.

## Почему выбор в пользу современных комплексных средств оправдан?

В современной клинической практике предпочтение всё чаще отдаётся средствам, которые

совмещают мукоурегилирующее, противовоспалительное и облегчающее дыхание действие.

Комбинированные препараты помогают ускорить очищение бронхов от мокроты без излишней нагрузки на организм.

«Риномакс Бронхо» — средство, направленное на восстановление полноценного очищения дыхательных путей, коррекцию патологических свойств мокроты и снижения выраженности воспаления слизистой оболочки бронхиального дерева.

## Фармакологические свойства препарата:

1. Мукоурегилирующее свойство. Ключевая задача при продуктивном кашле — изменить структуру мокроты так, чтобы она могла свободно покидать бронхи. Препарат снижает степень полимеризации мукополисахаридов в бронхиальном секрете, уменьшает вязкость и эластичность мокроты, переводит густую, трудноотделяемую слизь в более мягкую и текучую форму. Всё это облегчает кашле-

вой толчок и позволяет пациенту эффективно очищать дыхательные пути без перегрузки бронхиального аппарата.

2. Активизация мукоцилиарного клиренса. Даже при нормальной вязкости мокроты нарушенный мукоцилиарный клиренс делает кашель затяжным и изнуряющим. «Риномакс Бронхо» стимулирует работу реснитчатых клеток, ускоряет продвижение слизи к выходу, уменьшает застой секрета, способствует восстановлению естественной защитной функции бронхов. За счёт этого кашель постепенно становится более продуктивным, регулярным и менее болезненным.

3. Противовоспалительное действие. Воспалённая слизистая гиперчувствительна, что приводит к навязчивым приступам кашля даже при минимальном раздражении. Данный препарат уменьшает местное воспаление, снижает отёчность, уменьшает раздражение кашлевых рецепторов. Этот эффект особенно важен в начале ОРВИ при сухом кашле, при ларинготрахеите, остаточном кашле после перенесённой инфекции, спастических компонентах.

4. Улучшение структуры и обновления слизистой. Активные компоненты «Риномакс Бронхо» поддерживают процессы регенерации эпителия, что делает слизистую более устойчивой к повторному воспалению и снижает риск осложнений.

## Преимущества препарата

«Риномакс Бронхо» идеально подходит для решения проблем с влажным кашлем с вязкой мокротой. Он работает по системе разжижения и улучшения отхождения. Также данный препарат положительно влияет при смешанном кашле, когда симптом меняется по мере развития заболевания, затяжном и постинфекционном кашле и

№	Тип кашля	Характерные признаки
1	Сухой (непродуктивный) кашель	Характерными признаками являются «царапанье», першение, чувство «комка» в горле, раздражающие приступы, отсутствие мокроты. Причинами такого кашля можно считать раннюю фазу ОРВИ, вирусный фарингит и ларингит, бронхоспазм, воздействие пыли, дыма, аллергенов, а также побочные эффекты некоторых препаратов. Повышенная чувствительность рецепторов и воспаление слизистой — вот основная причина возникновения такого типа кашля.
2	Влажный (продуктивный) кашель	Сопровождается мокротой. Прозрачная и стекловидная мокрота предвещает вирусные процессы и аллергию. Если мокрота желтоватая или зелёная, значит есть бактериальное воспаление. В случае нарушения мукоцилиарного клиренса, мокрота становится вязкой и трудноотделяемой. Важно оценить её количество, вязкость и лёгкость отхождения.
3	Спастический кашель	Нередко сопровождается бронхиальной гиперреактивностью: ОРВИ у детей, астматический компонент и бронхит курильщика. Характерные признаки — «свистящий» звук при кашле, усиливающийся ночью и при контакте с раздражителями.
4	Затяжной и постинфекционный кашель.	Он сохраняется более трёх недель после перенесённой инфекции. Причинами такого кашля являются: остаточное воспаление слизистой, снижение активности мерцательного эпителия, гиперчувствительность бронхиальных рецепторов. Такой кашель часто истощает пациента и требует восстановления мукоцилиарного клиренса.

## КАШЕЛЬ ПОД КОНТРОЛЕМ

кашле со спастическим компонентом.

Быстрое наступление эффекта — один из основных преимуществ препарата. Большинство пациентов отмечают снижение вязкости мокроты и уменьшение частоты приступов уже в первые сутки применения.

«Риномакс Бронхо» работает по комплексному механизму. Комбинация муколитического, отхаркивающего и противовоспалительного действий делает препарат универсальным инструментом в терапии заболеваний дыхательных путей.

Данный препарат имеет благоприятный профиль переносимости. Он хорошо переносится пациентами разных возрастных групп, не перегружая организм. Этим и подходит для курсового применения.

#### Показания к применению

Препарат может использоваться в составе комплексной терапии при следующих заболеваниях:

- острых респираторных инфекций;
- острых и хронических бронхитов;
- трахеита и ларинготрахеита;
- заболеваний, сопровождающихся вязкой и трудноотделяемой мокротой;

- остаточного кашля после ОРВИ;
- состояния с нарушением мукоцилиарного клиренса (после длительной сухости воздуха, раздражающих факторов);
- катаральный и гнойный отит, синусит.

#### Форма выпуска и удобство применения

«Риномакс Бронхо» разработан так, чтобы пациенту было удобно соблюдать режим терапии. Форма и дозировка позволяют легко подобрать курс, избежать пропусков, обеспечить равномерное действие препарата в течение дня.

Международные подходы к лечению кашля включает два ключевых принципа: восстановление мукоцилиарного клиренса и коррекция реологических свойств мокроты. «Риномакс Бронхо» соответствует этим принципам полностью, поэтому органично вписывается как в стандарты лечения ОРВИ, так и в схемы терапии хронических воспалительных процессов бронхолегочной системы.

Препарат принимают в виде раствора для приема внутрь, после еды. Для этого содержимое пакетика растворяют в стакане теплой воды. При отсутствии других назначений рекомендуется придерживаться следующих

дозировок: Взрослым и подросткам старше 14 лет назначают препарат по 200 мг 2–3 раза/сутки. Детям в возрасте от 6 до 14 лет рекомендуется принимать по 100 мг (1/2 пакетика) 3 раза/сутки или 200 мг (1 пакетик) 2 раза/сутки, в возрасте от 2 до 6 лет — по 100 мг (1/2 пакетика) 2 раза/сутки, детям в возрасте от 1 года до 2 лет — по 100 мг (1/2 пакетика) 2 раза/сутки. У новорожденных детей препарат применяют только по жизненным показаниям в дозе 10 мг/кг массы тела под строгим контролем врача. Перед применением необходимое количество порошка растворяют в 1/3 стакана воды. Детям первого года жизни дают пить полученный раствор из ложки или бутылочки для кормления. Продолжительность курса лечения устанавливается индивидуально. При острых простудных заболеваниях продолжительность приема составляет 5–7 дней. При хронических бронхитах и муковисцидозе препарат следует применять более длительно для профилактики инфекций. При муковисцидозе детям в возрасте старше 6 лет препарат назначают по 200 мг (1 пакетик) 3 раза/сутки, детям в возрасте от 2 до 6 лет — по 100 мг (1/2 пакетика) 4 раза/сутки. Пациентам с массой тела более

30 кг при муковисцидозе при необходимости можно увеличить дозу до 800 мг/сутки (4 пакетика). Дополнительный прием жидкости усиливает муколитический эффект препарата.

Препарат «Риномакс Бронхо» производится в Узбекистане компанией **NIKA PHARM**, которая является частью фармацевтической группы **ASKLEPIY Group**. Локальное производство обеспечивает соблюдение строгих стандартов качества, гарантирует стабильные поставки и делает препарат доступным для пациентов по всей стране. Такой подход позволяет сочетать современные технологии фармацевтики с удобством и безопасностью для пациентов, что особенно важно при терапии острых и хронических заболеваний дыхательных путей.

Кашель — сложный и многокомпонентный симптом, требующий внимательного анализа. Для эффективной терапии важно определить его тип, причину и особенности течения заболевания. Комплексный подход, включающий немедикаментозные меры и современные препараты, позволяет ускорить выздоровление, уменьшить выраженность воспаления и восстановить естественные механизмы самоочищения дыхательных путей.



# БРОНХО

## ДЫШИТЕ ГЛУБЖЕ!

Современная формула лечения кашля



**4**  
часа  
действия

**ДЕЙСТВИЯ:**

Отхаркивающее | Муколитическое |  
Пневмопротекторное | Антиоксидантное  
Противовоспалительное | Укрепляющее







ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

## ПРОСТУДА И ОРВИ

# Простуда — больше не проблема!

Простуда и грипп — это не просто сезонное неудобство, а серьезная нагрузка на все системы организма. Особенно коварны переходные периоды осени и весны: перепады температур и влажности снижают защитный барьер слизистых оболочек, делая их уязвимыми для вирусов. Когда мы чувствуем первые признаки недомогания, в организме уже вовсю идет процесс интоксикации.

Камилла Рахманова



Острую респираторную вирусную инфекцию (ОРВИ), или, проще говоря, простуду, можно подхватить в любое время года. Но в осенне-весенний период, особенно когда на улице дует пронзительный холодный ветер, идет дождь, вероятность заболеть увеличивается во много раз. Вот и идут кашляющие, чихающие люди в аптеку с надеждой найти средство, которое быстро избавит их от всех симптомов недомогания.

Признаки ОРВИ известны всем. Это любое сочетание нижеперечисленных симптомов:

- ➔ повышение температуры,
- ➔ насморк,
- ➔ бронхит или трахеит (или оба),
- ➔ головная боль,
- ➔ недомогание,
- ➔ боль в горле,
- ➔ кашель,
- ➔ чиханье.

Чаще всего заболевание начинается с ощущения слабости, разбитости во всем теле, может ощущаться ломота в мышцах и суставах. Подъем температуры обычно не выражен (до 37–38°C), исключение составляет только грипп, при котором температура повышается стремительно и до значительных цифр, достигая 39–40°C, а то и выше. Следует отметить, что такие симптомы, как боль в горле, насморк, кашель, при гриппе не являются лидирующими, скорее обращает на себя внимание ломота во всем теле, очень сильная слабость и высокая температура.

При ОРВИ в зависимости от типа вируса, вызвавшего простуду, проявления заболевания могут варьировать в широких

пределах. Кого-то мучает насморк, когда из носа непрерывно течет, а капли приносят лишь кратковременное облегчение. Кому-то кашель по ночам не дает заснуть. Некоторые “счастливы” получают весь набор сразу. Но практически у всех есть слабость и разбитость той или иной степени выраженности, которая не дает заниматься привычными делами.

Помимо временного неудобства вирусные заболевания дыхательных путей могут повлечь за собой присоединение бактериальной инфекции и самые разнообразные осложнения. У кого-то ОРВИ может спровоцировать приступ астмы. Других после простуды может поразить отит или синусит. Нередко возможно развитие бактериальных инфекций нижних дыхательных путей: бронхитов, пневмоний.

При гриппе особой опасности подвержена сосудистая система, связано это с последствиями токсического действия вируса и проявляется повышением проницаемости сосудов, ломкостью их стенок, нарушением капиллярной микроциркуляции. Возникновение у больных носовых кровотечений, геморрагической сыпи на коже и слизистых, кровоизлияний во внутренние органы объясняется именно сосудистыми изменениями. Нарушение проницаемости сосудов, токсическое влияние самого вируса гриппа на рецепторы сосудистого сплетения мозга способствуют гиперсекреции ликвора, внутричерепной гипертензии, циркуляторным расстройствам и даже отеку мозга.

Поэтому лечение не нужно откладывать, а еще лучше заранее заняться профилактикой.

## Риномакс Хот: быстрый ответ на первые симптомы

Когда нужно быстро вернуться в строй и купировать неприятные симптомы, на помощь приходит «Риномакс Хот». Это современное комбинированное средство, разработанное специально для того, чтобы облегчить состояние больного в самый острый период.

«Риномакс Хот» — современное средство в форме порошка для приготовления горячего напитка, предназначенное для быстрого облегчения симптомов ОРВИ, гриппа и других респираторных инфекций. Препарат помогает справиться с повышенной температурой, болью и заложенностью носа.

## Сбалансированная формула действия

Эффект достигается за счёт сочетания активных компонентов, которые дополняют друг друга:

- ➔ **Парацетамол** снижает температуру и уменьшает боль — головную, мышечную и суставную.
- ➔ **Фенилэфрин** устраняет отёк слизистой носа, облегчая дыхание и уменьшая давление в пазухах.
- ➔ **Витамин С** поддерживает иммунную систему и помогает организму быстрее справляться с инфекцией.
- ➔ **Кофеин** усиливает обезболивающий эффект и снижает чувство усталости и сонливости.

## Основные преимущества

- ➔ **Комплексное действие:** один напиток заменяет сразу несколько средств — от жара, боли и насморка.
- ➔ **Быстрое облегчение:** жидкая форма способствует более быстрому всасыванию и эффекту.
- ➔ **Комфорт при приёме:** тёплый раствор помогает смягчить раздражение в горле.
- ➔ **Поддержка энергии:** помогает сохранить активность даже во время болезни.

«Риномакс Хот» подходит для взрослых и подростков с 12 лет и сочетает в себе эффективность проверенных компонентов и надёжность локального производства.

Препарат «Риномакс Хот» производится компанией NIKA PHARM — одним из лидеров фармацевтического рынка Узбекистана. Завод работает по международным стандартам GMP.

# РиноМакс®



Головная  
боль



Ломота  
и озноб



Высокая  
температура



Боль в горле и  
носовых пазухах



**ДЕРЖИ ПРОСТУДУ  
ПОД КОНТРОЛЕМ!**

 **ASKLEPIY**  
Group

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

## ЗДОРОВЬЕ ПЕЧЕНИ

# Тихая пандемия XXI века: как остановить жировой гепатоз?

Жировой гепатоз, или неалкогольная жировая болезнь печени (НАЖБП), перестал быть просто медицинским термином и превратился в тихую пандемию XXI века. В 2026 году врачи всё чаще используют термин MASLD, подчеркивая, что ожирение печени — это не изолированная проблема, а часть общего нарушения обмена веществ.

Алёна Липатова

## Глобальная ситуация

Во всем мире распространенность жирового гепатоза стремительно растет. Если в начале 2000-х годов болезнь выявляли у 20–25% населения, то по актуальным данным на 2025–2026 годы, этот показатель в среднем достигает 30–33%.

**Лидеры по заболеваемости:** самые высокие показатели фиксируются в Южной Америке и на Ближнем Востоке (до 44%).

**Группы риска:** среди людей с ожирением распространенность гепатоза достигает пугающих 90%, а среди пациентов с сахарным диабетом — более 70%.

**Омоложение болезни:** врачи отмечают резкий рост жирового перерождения печени у детей и подростков, что напрямую связано с культурой фастфуда и гиподинамией.

По разным оценкам, в Узбекистане признаки стеатоза печени обнаруживаются более чем у 35–37% взрослого населения. Наблюдается устойчивая тенденция к росту: за последние 15 лет частота выявления болезни увеличилась более чем на 10%.

## Основные проблемы диагностики и лечения

Главная опасность гепатоза — его бессимптомность. Печень не имеет болевых рецепторов, поэтому «жиреет» она молча.

## Трудности:

### Поздняя обращаемость.

Пациенты приходят к врачу уже на стадии стеатогепатита или начального фиброза, когда появляются боли в правом подреберье или выраженная слабость.

**Восприятие болезни.** Часто пациенты, и даже некоторые врачи воспринимают жир в печени как возрастную норму, не требующую активного лечения.

**Диагностическая база.** Хотя УЗИ доступно повсеместно, современные методы оценки фиброза (эластометрия) пока представлены преимущественно в крупных городах.

**Для эффективной терапии жирового гепатоза (НАЖБП) крайне важен комплексный подход: медикаментозная поддержка препаратом урсодезоксихолевой кислоты и строгое соблюдение диетических рекомендаций.**

Золотым стандартом медикаментозной поддержки при жировом гепатозе остается использование урсодезоксихолевой кислоты (УДХК). На фармацевтическом рынке Узбекистана

препараты «Гепалюкс» и «Гепалюкс форте» зарекомендовали себя как эффективные средства с многосторонним механизмом действия:

**Цитопротекция:** препарат встраивается в мембраны клеток печени, защищая их от разрушения.

**Антиоксидантная защита:** снижает уровень окислительного стресса, который неизбежен при накоплении жира.

**Холеретический эффект:** вытеснение токсичных желчных кислот и улучшение текучести желчи.

**Гиполипидемическое действие:** «Гепалюкс» тормозит всасывание «плохого» холестерина в кишечнике, облегчая работу печени.

## Рекомендованный режим дозирования:

Терапевтически значимая доза «Гепалюкс форте» составляет 10–15 мг на 1 кг массы тела пациента в сутки. Курсовое лечение (от 6 месяцев) демонстрирует достоверное снижение уровней трансаминаз (АЛТ, АСТ) и индекса стеатоза по данным эластометрии.

## Питание — фундамент выздоровления

Медикаментозная терапия «Гепалюкс» дает максимальный результат только в сочетании с диетой. Цель диеты при гепатозе — не просто «похудеть», а уменьшить поступление простых углеводов и насыщенных жиров, которые печень превращает в капли жира. Оптимальным выбором считается модифицированная **Средиземноморская диета**.

**Что нужно исключить (или резко ограничить):**

**1. Сладкие напитки:** газировки, пакетированные соки, избыток сахара в чае/кофе. Фруктоза — главный враг печени.

**2. Трансжиры и фастфуд:** маргарин, магазинная выпечка, чипсы, жареное в большом количестве масла (включая традиционные жареные блюда).

**3. Белая мука:** белый хлеб, макароны из мягких сортов

пшеницы, выпечки и лепешки в больших количествах.

**4. Алкоголь:** даже небольшие дозы усугубляют жировое перерождение клеток.

## Рекомендуемый рацион:

**Овощи и зелень (50% рациона):** свежие салаты без масла или с оливковым в малом количестве, запеченные овощи, баклажаны, кабачки, тыква. Зелень (базилик, кинза, укроп) особенно помогает пищеварению.

**Белок:** нежирная говядина, телятина, куриная грудка, индейка. Рыба (судак, сазан) — запеченная или на пару — минимум 2 раза в неделю.

**Правильные жиры:** оливковое, льняное или кунжутное масло (холодного отжима). Небольшое количество орехов (грецкие, миндаль).

**Сложные углеводы:** коричневый рис, гречка, овсянка долгой варки, маш, нут.

**Кисломолочные продукты:** нежирный кефир, катык, творог.

## Практические советы:

**1. Дробность:** старайтесь есть 3–4 раза в день небольшими порциями.

**2. Питьевой режим:** пейте чистую воду (30 мл на 1 кг веса). Это помогает вымывать токсины и улучшает текучесть желчи.

**3. Физическая активность:** диета работает на 50% эффективнее, если вы добавите хотя бы 30 минут быстрой ходьбы в день.

Жировой гепатоз требует междисциплинарного подхода с участием терапевтов, эндокринологов и гепатологов. Своевременное назначение УДХК в адекватных дозировках позволяет предотвратить прогрессирование болезни до стадии стеатогепатита и цирроза, значительно улучшая прогноз и качество жизни пациентов.

## Источники:

- American Liver Foundation (2025). Metabolic Dysfunction-Associated Steatotic Liver Disease (MASLD).
- World Health Organization (2026). Noncommunicable diseases country profiles: Uzbekistan.
- Journal of Hepatology. Guidelines for the management of metabolic-associated fatty liver disease (2024 update).



# ГЕПАЛЮКС®

Урсодезоксихолевая кислота

**Комплексная  
помощь печени!**



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



ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН



## ЗДРАВООХРАНЕНИЕ СЕГОДНЯ

# Современные вызовы здравоохранения: что влияет на здоровье населения

Здоровье населения является одним из ключевых показателей социально-экономического развития государства. В последние десятилетия системы здравоохранения во многих странах сталкиваются с новыми вызовами, связанными с изменением образа жизни людей, урбанизацией, экологическими проблемами и демографическими изменениями. Эти факторы формируют новые риски для здоровья и требуют комплексного подхода к профилактике заболеваний и организации медицинской помощи.

Озода Пулатова



### Демографические изменения и старение населения

Одним из важнейших глобальных трендов является старение населения. Увеличение продолжительности жизни приводит к росту числа хронических заболеваний, требующих длительного лечения и постоянного медицинского наблюдения. Среди наиболее распространённых патологий — сердечно-сосудистые заболевания, сахарный диабет, онкологические болезни и нейродегенеративные расстройства.

Старение населения увеличивает нагрузку на системы здравоохранения и требует развития профилактической медицины, программ ранней диагностики и эффективного лекарственного обеспечения.

### Рост хронических неинфекционных заболеваний

Сегодня основную долю смертности во многих странах составляют неинфекционные заболевания. К ним относятся заболевания сердечно-сосудистой системы, хронические болезни лёгких, диабет и онкологические заболевания.

Причинами их распространения во многом становятся факторы образа жизни:

- ➔ недостаточная физическая активность;

- ➔ нерациональное питание;
- ➔ избыточная масса тела;
- ➔ курение и злоупотребление алкоголем;
- ➔ хронический стресс.

Профилактика таких заболеваний требует не только медицинских вмешательств, но и формирования культуры здорового образа жизни среди населения.

### Экологические факторы

Состояние окружающей среды также оказывает значительное влияние на здоровье человека. Загрязнение воздуха, воды и почвы способствует росту респираторных заболеваний, аллергических реакций и некоторых видов онкологических патологий.

Особенно актуальной проблемой становится загрязнение атмосферного воздуха в крупных городах. Мелкие частицы, выхлопные газы и промышленные выбросы могут усиливать развитие хронических заболеваний дыхательной и сердечно-сосудистой систем.

### Распространение инфекционных заболеваний

Несмотря на значительные достижения медицины, инфекционные заболевания продолжают представлять серьёзную угрозу для здоровья населения. Появление новых патогенов, глобальная мобильность населения и устойчивость микроорганизмов к антибиотикам создают дополнительные риски для систем здравоохранения.

Одной из наиболее обсуждаемых проблем остаётся антибиотикорезистентность — способность бактерий вырабатывать устойчивость к антибактериальным препаратам. Это делает лечение инфекций более сложным и требует рационального применения лекарственных средств.

### Психическое здоровье и стресс

Современный ритм жизни сопровождается высокой психоэмоциональной нагрузкой. Урба-

низация, информационная перегруженность и экономическая нестабильность могут способствовать развитию тревожных и депрессивных расстройств.

Психическое здоровье всё чаще рассматривается как важная составляющая общего состояния организма, требующая комплексного внимания со стороны медицинского сообщества.

### Роль профилактики и фармацевтических специалистов

В условиях современных вызовов особую роль приобретает профилактическая медицина. Раннее выявление заболеваний, вакцинация, просветительская работа с населением и формирование ответственного отношения к здоровью являются важными направлениями развития системы здравоохранения.

Значительную роль в этом процессе играют фармацевты и провизоры. Аптека часто становится первым звеном обращения пациента за медицинской помощью. Консультация фармацевтического специалиста помогает пациенту правильно выбрать лекарственные средства, получить информацию о профилактике заболеваний и рациональном использовании препаратов.

### Заключение

Современное здравоохранение сталкивается с комплексом взаимосвязанных проблем, включающих демографические изменения, рост хронических заболеваний, экологические факторы и новые инфекционные угрозы. Эффективное решение этих задач возможно только при совместных усилиях государства, медицинского сообщества и самого населения. Вклад фармацевтического звена также является неотъемлемой частью развивающейся системы здравоохранения, обеспечивая её устойчивость, доступность и эффективность.

# РиноМакс®

**ДЕРЖИ ПРОСТУДУ**

**ПОД КОНТРОЛЕМ!**

**КОМБИНИРОВАННЫЙ СОСТАВ ПРОТИВ:**



ПОВЫШЕННОЙ  
ТЕМПЕРАТУРЫ



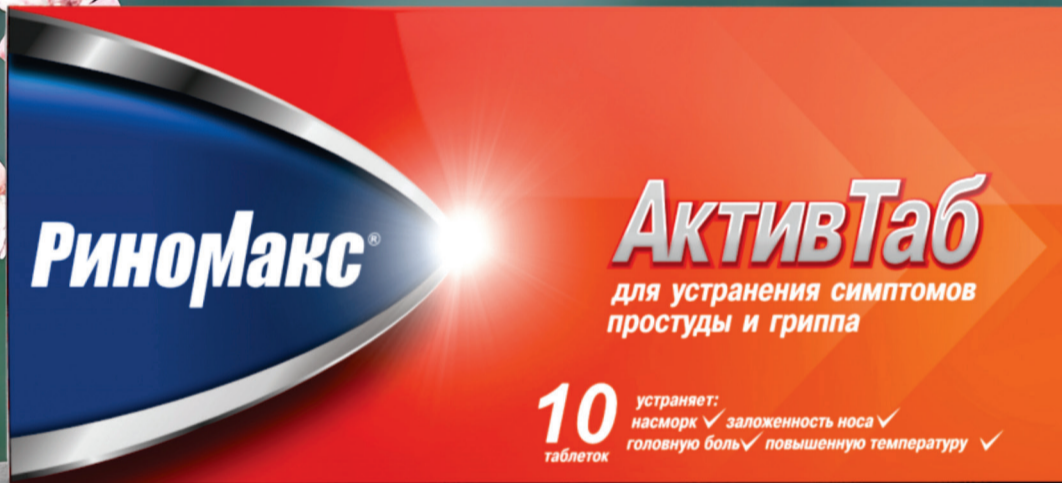
ГОЛОВНОЙ И  
МЫШЕЧНОЙ БОЛИ



БОЛИ В ГОРЛЕ



ЗАЛОЖЕННОСТИ  
НОСА



## ДНЕВНИК ФАРМАЦЕВТА

# Один день из жизни провизора: что происходит за аптечным прилавком

Работа провизора — это не только отпуск лекарств, но и ежедневное общение с пациентами, консультации и большая ответственность за правильный выбор препаратов. О том, как проходит обычный день в аптеке и с какими ситуациями сталкиваются специалисты, рассказывает провизор аптеки OXUmed №152 Даврон Хайтов.

Озода Пулатова



## — С чего начинается рабочий день провизора?

Рабочий день в аптеке начинается задолго до того, как откроются двери для посетителей. Провизор приходит немного раньше, чтобы подготовить рабочее место: проверить витрины, убедиться в наличии самых востребованных препаратов, посмотреть сроки годности и условия хранения лекарственных средств.

Особое внимание уделяется холодильному оборудованию — важно, чтобы препараты, требующие холодовой цепи, хранились при правильной температуре. Также просматриваются новые поставки: сверяются серии, количество упаковок и документация.

Иногда уже в первые минуты после открытия в аптеку заходят люди с острой болью, высокой температурой или просьбой срочно подобрать лекарство для ребёнка. Поэтому день часто начинается довольно динамично.

## — Чем обычно наполнен рабочий день провизора?

Работа провизора — это гораздо больше, чем просто отпуск лекарств. В течение дня приходится выполнять сразу несколько задач: консультировать

пациентов, проверять рецепты, подбирать аналоги препаратов, объяснять правила применения и следить за порядком в аптеке.

Часто люди приходят не только за конкретным лекарством, но и за советом. Кто-то жалуется на симптомы, кто-то показывает список препаратов от врача и просит объяснить, как их правильно принимать.

Иногда приходится одновременно отвечать на несколько вопросов, работать с кассой, искать препарат на складе и помогать коллегам. В такие моменты особенно важно сохранять спокойствие и внимательность.

## — Какие препараты сегодня чаще всего спрашивают в аптеках?

Структура спроса сильно зависит от сезона.

Осенью и зимой лидируют препараты от простуды и ОРВИ: жаропонижающие, противовирусные средства, препараты от кашля и боли в горле.

Весной заметно увеличивается спрос на антигистаминные препараты из-за сезона аллергии.

При этом есть категории лекарств, которые востребованы практически всегда:

- ➔ обезболивающие препараты
- ➔ витамины и микроэлементы
- ➔ препараты для желудочно-кишечного тракта
- ➔ средства для детей
- ➔ препараты для поддержания иммунитета

Нередко пациенты приходят с просьбой: «Дайте что-нибудь самое эффективное». И здесь задача провизора — подобрать не самое популярное, а самое подходящее средство.

## — Какие психотипы пациентов чаще всего встречаются в аптеке?

За время работы провизор начинает хорошо различать разные типы пациентов.

**Тревожные пациенты** задают много вопросов, уточняют каждую деталь и переживают о возможных побочных эффектах. С ними важно разговаривать

спокойно и подробно объяснять схему лечения.

**Спешащие пациенты** хотят получить препарат максимально быстро и не всегда готовы слушать длинные объяснения.

**«Интернет-эксперты»** приходят уже с готовыми выводами после чтения медицинских сайтов и форумов. В этом случае важно корректно объяснить, какие рекомендации действительно обоснованы.

Есть и пациенты, которые почти не интересуются своим лечением и могут забыть, как принимать препарат. Поэтому иногда приходится несколько раз повторять основные правила приёма.

## — Коммуникация в аптеке: как говорить, чтобы пациент доверял?

Доверие пациента во многом зависит от того, как провизор общается.

Важно говорить спокойно, доброжелательно и использовать понятные формулировки. Медицинские термины лучше перевести на простой язык.

Если провизор внимательно слушает, задаёт уточняющие вопросы и подробно объясняет схему применения препарата, пациент чувствует профессионализм специалиста.

Очень часто люди возвращаются именно в ту аптеку, где им однажды внимательно помогли разобраться с лечением.

## — Каким, по вашему мнению, станет провизор через пять лет?

Фармацевтическая профессия постепенно меняется. Уже сегодня активно внедряются электронные рецепты, цифровые системы учёта лекарственных средств и автоматизированные программы контроля.

Вероятно, в ближайшие годы роль провизора как консультанта будет только усиливаться. Пациенты всё чаще обращаются в аптеку за первичной консультацией по лекарственной терапии.

Поэтому современному специалисту важно постоянно обновлять знания о препаратах, клинических рекомендациях и взаимодействиях лекарственных средств.

## — Какие ошибки чаще всего допускают молодые провизоры?

Первые годы работы обычно самые сложные. Молодые специалисты иногда:

- ➔ слишком волнуются при общении с пациентами
- ➔ не всегда уточняют сопутствующие заболевания
- ➔ спешат рекомендовать препарат, не задав достаточного количества вопросов
- ➔ испытывают стресс в периоды высокой нагрузки и больших очередей

Со временем приходит уверенность, формируется клиническое мышление и умение быстро ориентироваться в сложных ситуациях.

## — Как вы справляетесь с эмоциональным выгоранием?

Работа в аптеке требует постоянной концентрации и общения с большим количеством людей. Поэтому риск эмоционального выгорания действительно существует.

Многие провизоры отмечают, что им помогает:

- ➔ чёткое разделение работы и отдыха
- ➔ профессиональное развитие и обучение
- ➔ поддержка коллег в коллективе
- ➔ время, проведённое с семьёй и близкими

Но главный источник мотивации — понимание того, что каждый день провизор помогает людям улучшить их здоровье.

Современный провизор — это не просто продавец лекарствами, а важный консультант для пациентов. Профессиональные знания, внимательность и умение общаться с людьми делают эту профессию одной из ключевых в системе здравоохранения.

# Мировые Фарм новости

## Китай становится центром фармацевтических инноваций

Глобальные фармацевтические компании всё активнее сотрудничают с китайскими биотехнологическими стартапами, рассматривая Китай как один из ключевых центров инноваций.

Если ранее страна ассоциировалась преимущественно с производством дженериков, то сегодня она демонстрирует стремительный рост в области разработки оригинальных препаратов, особенно в онкологии и метаболических заболеваниях.

Отмечается, что в 2025 году было заключено около 70 международных сделок на сумму более \$5 млрд, связанных с китайскими компаниями. Быстрая организация клинических исследований и государственная поддержка делают рынок особенно привлекательным для глобальных игроков.

## ScinoPharm получила одобрение FDA США на инъекционный Glatiramer Acetate для лечения рассеянного склероза

Компания ScinoPharm Taiwan объявила о получении одобрения FDA США на инъекционный препарат Glatiramer Acetate (GA) для лечения рассеянного склероза (РС), став первой фармкомпанией Тайваня, достигшей этого важного рубежа.

РС затрагивает около 2,9 млн человек в мире, из них почти 1 млн пациентов в США. Глобальный рынок Glatiramer Acetate в 2024 году оценивался в 1,5 млрд USD, прогноз к 2033 году — 2,8 млрд USD, при этом рынок США составляет около 700 млн USD. ScinoPharm инвестировала значительные ресурсы в разработку процессов и производственные мощности, что позволило компании успешно преодолеть высокие технологические барьеры.

## FDA готовит новые правила для ИИ в фармацевтике

Регуляторы США усиливают внимание к использованию искусственного интеллекта в разработке лекарств. U.S. Food and Drug Administration разрабатывает новые рекомендации по применению ИИ в фармацевтическом производстве и клинических исследованиях.

Документы будут регулировать использование алгоритмов при принятии решений о регистрации препаратов, а также внедрение цифровых технологий в разработку лекарств.

Ожидается, что новые правила повысят прозрачность и безопасность применения ИИ, одновременно ускоряя процесс создания новых препаратов.

## Фармрынок меняет стратегию: рост числа небольших сделок

В 2026 году глобальные фармацевтические компании всё чаще отказываются от крупных слияний в пользу более компактных сделок с биотехнологическими стартапами. Такой подход позволяет снизить риски и ускорить внедрение инноваций.

С начала года уже заключены десятки сделок стоимостью свыше \$1 млрд, однако ни одна из них не превышает \$10 млрд. Основной причиной такой стратегии является так называемый «патентный обрыв»: к 2030 году значительная часть доходов крупнейших компаний может быть утрачена из-за истечения патентов на ключевые препараты.

Новая модель сотрудничества способствует развитию биотехнологического сектора и поддерживает устойчивость рынка, обеспечивая приток инвестиций в инновационные разработки.

## Прорыв в терапии ожирения: одобрен первый удобный GLP-1 препарат в таблетках

В апреле 2026 года одобрен новый препарат на основе агонистов рецепторов GLP-1 — орфорглипрона (orforglipron), предназначенный для лечения ожирения и избыточного веса.

Особенность препарата заключается в его форме: в отличие от большинства аналогов, он принимается в виде таблетки и не требует строгой привязки к приёму пищи или воды. Это значительно повышает приверженность пациентов терапии.

Эксперты считают, что развитие сегмента GLP-1 препаратов может радикально изменить подходы к лечению метаболических заболеваний и стать одним из ключевых драйверов роста фармрынка в ближайшие годы.

### Источники:

1. FDA AI Guidance 2026: Drug Manufacturing & Digital Health
2. Big Pharma Is Turning to China for the Newest Drug Ideas — WSJ
3. Big Pharma Is Thinking Small on Deals. That's a Boon for Biotech. — WSJ
4. New FDA Drug Approvals for 2026 — Drugs.com
5. FDA Approves Glatiramer Acetate Injection for the Treatment of Multiple Sclerosis | American Pharmaceutical Review — The Review of American Pharmaceutical Business & Technology

**Главный редактор:**  
Екатерина Доронкина

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

**Редакционная коллегия:**  
Марьям Суюнова  
Озода Пулатова  
Камилла Мусаева  
Камила Рахманова  
Валерия Гришина  
Алёна Липатова

**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.

# ФОРСИЛ®

1 пакетик содержит Нимесулида 100 мг

## СИЛЬНЕЕ БОЛИ



### БОЛИ:

головная ●

зубная ●

менструальная ●

костная ●

суставная ●



 **ASKLEPIY**  
Group

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

