

16+

# ФАРМАЦИЯ

# МЕДИЦИНА

www.phmlife.ru

ФМ. Фармация и Медицина  
в Telegram

- ✓ Профессионально
- ✓ Достоверно
- ✓ Интересно

Перейти в канал



<https://t.me/opfarmamed>

№ 3, 2026

ежемесячное специализированное издание

**CamillaMed** ЗАБОТА О БЛИЗКИХ\*  
В КАЖДОМ МОМЕНТЕ

**5 000 000**  
ПРИЧИН ДЛЯ ГОРДОСТИ!

Первое и единственное в странах СНГ производство мужских урологических вкладышей – CamillaMed выпустило уже 5 миллионов изделий!

**MIXITLAB**

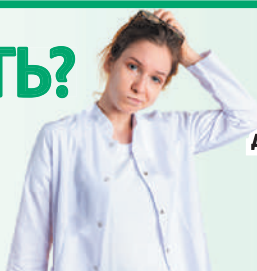
НОВАЯ ЭРА  
ДЕРМАТОКОСМЕТИКИ

Для сухой  
и атопичной кожи

Подробности на стр. 4

## Я РАБОТАЮ В АПТЕКЕ. ПОРА БЕЖАТЬ?

Все чаще можно слышать от сотрудников аптек, что они недовольны своей работой и хотят уйти. По инициативе газеты «Московские аптеки» в сообществе «Фарма РФ» был проведен опрос, который отражает настроения в фармацевтическом сообществе. Среди респондентов — 89% именно работники аптек, остальные работают в офисах аптечных сетей, на аптечном складе или в других местах. А вас посещают мысли о смене работы?



Устраивает ли вас настоящее место работы?

да **23%** нет **29%** не совсем **48%**

Хотели бы сменить место работы?

да **74%** нет **26%**

Что именно вас не устраивает на работе?  
(можно выбрать несколько ответов)

- 69% падение престижа профессии
- 62% уровень заработной платы
- 52% возросшая нагрузка и ответственность
- 45% выполнение плана продаж любыми средствами
- 31% рабочие обязанности
- 31% стресс / раздражают посетители (для аптек)
- 30% ненормированный рабочий день / переработки
- 23% необходимость проходить переобучение
- 27% отсутствие перспектив карьерного роста
- 22% хочу сменить профессию
- 18% работодатель не выполняет данные при устройстве на работу обещания
- 17% отсутствие соцпакета
- 14% отношения с руководством

При увольнении куда собираетесь пойти работать?

- 59% хочу полностью сменить сферу деятельности
- 16% ничего менять не собираюсь
- 7% другая аптечная сеть
- 3% офисная работа в аптечной сети
- 3% аптечный склад / дистрибьютор
- 3% фармпроизводство
- 2% профильный вуз
- 2% менеджером в представительство фармкомпании
- 1% производственная аптека
- 5% другое

Какие изменения заставили бы вас остаться в профессии?  
(можно выбрать несколько ответов)

- 73% рост престижа и уважения к фармацевтическим специальностям
- 69% рост заработной платы
- 58% вхождение всех аптек в систему здравоохранения
- 47% отмена/изменение порядка аккредитации
- 42% восстановление советской системы аптечного дела / государствление
- 17% повсеместное возрождение производственных аптек
- 7% не собираюсь уходить с работы
- 5% ничего не остановит



**San Vit ultra**

DEUTSCHE QUALITÄT

СДЕЛАНО В ГЕРМАНИИ БЕЗ АСПАРТАМА

Официальный дистрибьютор ООО «ФК ПУЛЬС»

Доступно в интернет-аптеке Polza.ru

**ПУЛЬС** ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

**polza.ru**

БАД. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМ СРЕДСТВОМ



## Впервые в мире: успешные испытания компрессионного трикотажа для детей с ожоговой травмой

ООО «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.» совместно с ожоговым центром больницы им. Г. Н. Сперанского успешно провели апробацию компрессионного трикотажа для детей. Впервые в мире реализована возможность применения изделия на разных стадиях лечения и изменяющихся объемах тела маленького пациента, с учетом быстрого естественного роста ребенка.

20 марта в Санкт-Петербурге на международной конференции «Актуальные проблемы ожоговой травмы» были представлены результаты лечения с помощью трикотажа «ИНТЕКС УНИВЕРСАЛ». Как отмечает доктор медицинских наук, профессор, руководитель ожогового центра Л. И. Будкевич, у врачей появилась прекрасная возможность без проблем подбирать индивидуальный размер компрессионных изделий для пострадавших детей и быстро получать их. Детский хирург, реабилитолог И. В. Соболева подчеркивает уникальную особенность трикотажа «ИНТЕКС УНИВЕРСАЛ» расти вместе с пациентом, что позволяет экономить значительные денежные средства в процессе лечения ребенка. Все это стало возможно благодаря запатентованной технологии безразмерного компрессионного трикотажа, разработанной в компании «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.» и известной на рынке как серия «УНИВЕРСАЛ».



## Откуда недоверие?

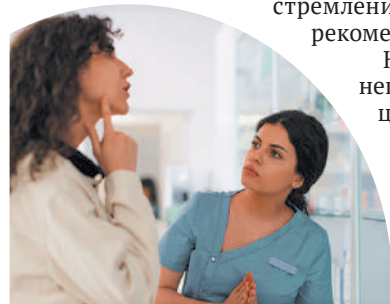
Компания «Ипсос Комкон» провела опрос, чтобы выяснить, почему у клиентов аптеки формируется недоверие к фармацевту-первостольнику.

На первом месте среди причин негатива оказалось стремление навязать дополнительные препараты или товары. В пятерку самых настораживающих факторов также вошли: ошибки при подборе лекарств, стремление заменить изначально запрашиваемый препарат, сомнение в независимости рекомендаций фармацевта и пренебрежительное, грубое отношение с его стороны.

Негативно влияют на степень доверия неопрятный внешний вид, использование непонятной медицинской терминологии и общая (очевидно, не лучшая) репутация аптечной сети. И наконец, определенную роль играют отсутствие внимания к вопросам клиента и возраст фармацевта (в исследовании не уточняется, какой именно).

О недоверии специалистам аптек в ходе опроса заявили 12,6% респондентов. Меньше всего таких клиентов среди зумеров – людей, рожденных с середины 1990-х до начала 2010-х годов. О доверии при этом сказали 56%, больше всего таких респондентов среди представителей старшего поколения.

В исследовании участвовали 5000 человек более чем из 100 городов России.



## Возможности альтернативной службы

Минтруда предложило новый список профессий, представители которых смогут проходить альтернативную гражданскую службу.

В этом году в перечне оказалось 363 позиции – это более чем на четверть больше, чем в прошлом.

Упоминание медицинских специальностей увеличилось по сравнению с 2025 годом примерно в три раза. При этом список был не то чтобы сильно расширен – скорее уточнен. Многие профессии присутствовали и в прошлогодней версии перечня, просто в виде укрупненных групп без детализации. Теперь их конкретизировали: не просто врач, а травматолог-ортопед, невролог, офтальмолог, оториноларинголог, уролог и т.п.

Призывники могут проходить альтернативную службу в качестве хирургов, включая торакальных, сердечно-сосудистых и челюстно-лицевых. В список включены врачи ультразвуковой, функциональной и клинической лабораторной диагностики, рентгенологи, эндоскописты. Широкий спектр предусмотрен для медсестер и медбратьев – в том числе палатных, перевязочных, массажных, диетических.

Провизоры вошли в перечень в 2024 году и по-прежнему в нем остаются.

## Воспаление имеет значение

Заражение вирусом папилломы человека (ВПЧ) – важный фактор риска развития рака шейки матки. Однако необходимо учитывать не только инфицирование, но и воспалительный фон, на котором оно протекает.

Внимание на это обратила заслуженный врач РФ, профессор Инна Аполихина во время своего выступления на симпозиуме «Трудный диагноз и сложные решения: междисциплинарный взгляд на вагинальные инфекции».

Частые или хронические вульвовагинальные инфекции (ВВИ) способствуют внедрению ВПЧ в организм. На их фоне нарушается защитный барьер слизистой, и это открывает вирусу дорогу. А вызываемое инфекциями воспаление становится идеальной средой для того, чтобы ВПЧ закрепился в шейке матки и начал способствовать появлению аномальных клеток.

Лечение ВВИ – не просто вопрос комфорта, а реальный способ снизить онкологические риски. Важно, чтобы оно было грамотным, с использованием препаратов, которые подобрал врач после обследования.

Многоцентровое исследование «Ангара», проведенное в 2025 году и охватившее 135 женщин репродуктивного возраста, показало: у 60,7% пациенток с ВВИ диагностируются смешанные инфекции. В их организме одновременно присутствуют и бактерии, и грибки, а иногда и другие возбудители. В таких случаях требуются средства с комплексным действием. Также необходимо, чтобы пациентка была приверженной лечению. Увы, пока это имеет место далеко не всегда: по данным доктора Аполихиной, каждая вторая женщина прекращает терапию уже на четвертый день, не доводя курс до конца. Это повышает риск рецидивов, поэтому чем короче может быть курс терапии, тем лучше.

## Токсичное общение – минус 5 дней жизни

Недавно проведенное в США исследование показало: токсичные люди не просто портят настроение – общение с ними связано с более ранним наступлением старости.

В эксперименте приняли участие более двух тысяч человек. Сначала они рассказали о своих отношениях с окружающими в последние шесть месяцев, а затем ответили на вопросы о своем здоровье и предоставили образцы слюны для определения эпигенетических маркеров.

Оказалось, что при наличии в окружении конфликтного человека старение шло на 1,5% быстрее. За календарный год люди, состоящие в токсичных отношениях, проживали примерно 1,015 биологического года – то есть их клетки старели на 5,5 суток сильнее. И еще одна плохая новость – темпы биологического старения увеличивались с каждым дополнительным раздражающим человеком в окружении.

Решение, на первый взгляд, на поверхности: необходимо отказаться от токсичного общения. Однако сделать это не так просто, потому что раздражающий человек часто оказывается в ближайшем окружении. Участники эксперимента чаще всего жаловались на коллег или соседей, а также на родителей и детей (на супругов и друзей значительно реже). Таких людей невозможно полностью исключить из жизни, поэтому важно уметь устанавливать границы, работать над собственной стрессоустойчивостью и больше общаться с людьми, которые радуют и поддерживают.

Исследование опубликовано в Официальном журнале Национальной академии наук США.

Сделано  
В РОССИИ



## Боль в горле: как помочь посетителю аптеки?

С наступлением ранней весны увеличилось число покупателей с жалобами на першение, боль при глотании, вяжущее ощущение в горле и запросом на средство, которое поможет быстро облегчить эти симптомы? Это закономерно, так как начало весны – это переходный период, когда организм сталкивается сразу с несколькими стресс-факторами. А именно – перепадами температур, сыростью и ветром. Также увеличена вирусная нагрузка после зимы: ОРВИ еще циркулирует, а слизистые дыхательных путей часто остаются более чувствительными из-за сухого воздуха в помещениях. В ответ на эти факторы слизистая горла легче раздражается, появляется сухость и микровоспаление – отсюда першение и боль. Если вовремя иметь под рукой препараты для симптоматического облегчения боли в горле, это помогает быстрее вернуть нормальное глотание и голосовую нагрузку, поддержать повседневную активность и не затягивать начало лечения при первых признаках дискомфорта.

Что подобрать в качестве эффективного и безопасного средства от боли в горле? Рассмотрим характеристики лекарственных препаратов, относящихся к этой группе. Все препараты делятся на местные и системные. Системными препаратами являются жаропонижающие средства – парацетамол, ибупрофен. Среди местных выделяют антисептики, анестетики и комбинированные средства. Но в последние годы при боли в горле все чаще рекомендуют местные нестероидные противовоспалительные средства (НПВС). Среди них препаратом выбора часто является Фарбентум – это НПВС, содержащее бензидамин, относящийся к группе индазолов и оказывающий противовоспалительное и местное обезболивающее действие. Дополнительно он обладает антисептическим действием против широкого спектра микроорганизмов.

Однако изолированной болью в горле простуда часто не ограничивается. Многих беспокоит кашель с трудноотделяемой вязкой мокротой. В этих случаях пригодится Амброксол, который обладает отхаркивающим, муколитическим действием. Снижение вязкости мокроты происходит в результате деполимеризации ее мукополисахаридов.

### Ключевые преимущества препарата Фарбентум от компании «Озон Фармацевтика»

- Двойной эффект – оказывает противовоспалительное и местное обезболивающее действие.
- Широкий спектр применения для заболеваний полости рта и горла.
- Широкий антисептический профиль действия (в т.ч. против *Candida albicans*).
- Отсутствие выраженных системных эффектов.
- Удобство дозировки и лекарственных форм.
- Доступная цена.

### Ключевые преимущества препарата Амброксол от компании «Озон Фармацевтика»

- Высокая и проверенная эффективность.
- Действие «3 в 1» – снижение вязкости мокроты, усиление мукоцилиарного транспорта и облегчение выведения мокроты за счет изменения соотношения серозного/слизистого компонента.
- Быстрое начало действия (30 минут). Длительный эффект (6-12 часов).
- Наличие делимой риски для удобства разделения таблетки и формирования необходимой дозировки.
- Широкий перечень показаний для заболеваний бронхолегочной группы (острый/хронический бронхит, трахеит, ХОБЛ, пневмония, бронхиальная астма, бронхоэктатическая болезнь, муковисцидоз, а также лечение/профилактика респираторного дистресс-синдрома).
- Большой выбор вариантов упаковок.

### Заключение

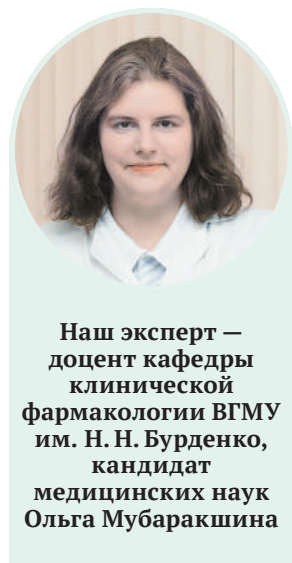
Рекомендуя Фарбентум и Амброксол, вы предлагаете не просто средства от боли в горле и кашля для симптоматического лечения ОРВИ, а комплексное решение во время сезона простуды в ранний весенний период с эффективным воздействием на основные очаги воспаления и ключевые проявления инфекции, облегчая течение заболевания, ускоряя переход к продуктивному кашлю и поддерживая более комфортное восстановление.

#### Ссылки на источники:

1. [https://grls.rosminzdrav.ru/Grls\\_View\\_v2.aspx?routingGuid=d29551a4-0206-47f2-bed5-1f388f146c9b](https://grls.rosminzdrav.ru/Grls_View_v2.aspx?routingGuid=d29551a4-0206-47f2-bed5-1f388f146c9b)
2. [https://grls.rosminzdrav.ru/Grls\\_View\\_v2.aspx?routingGuid=5bb21e6d-7d89-4fe9-a4b3-bb9a8bf6b7ea](https://grls.rosminzdrav.ru/Grls_View_v2.aspx?routingGuid=5bb21e6d-7d89-4fe9-a4b3-bb9a8bf6b7ea)
3. <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennyye-mukolitiki-v-lechenii-orvi-i-grippa>
4. <https://cyberleninka.ru/article/n/mehanizm-deystviya-benzidamina-na-lokalnoe-infekcionnoe-vospalenie>

# Шипучие витамины: в чем преимущества?

Весной многие люди замечают, что чувствуют себя менее энергичными: появляется усталость, снижается работоспособность, чаще возникают простудные заболевания. Нередко такие изменения связаны с сезонным дефицитом витаминов. Почему это происходит и какие современные лекарственные формы витаминов выбирать?



Наш эксперт — доцент кафедры клинической фармакологии ВГМУ им. Н. Н. Бурденко, кандидат медицинских наук Ольга Мубаракшина

— Почему именно весной так часто говорят о нехватке витаминов?

— Действительно, весна — период, когда организм особенно остро ощущает последствия зимы. Исследования показывают, что сочетанный дефицит трех и более витаминов весной наблюдается у 70-80% людей. В холодное время года наш рацион становится менее насыщенным природными витаминами. Даже если мы употребляем свежие овощи, фрукты и зелень. Основная проблема — истощенная почва и сверхбыстрые темпы выращивания растений в теплицах. Кроме того, многие фрукты и овощи значительно теряют полезные вещества при длительной транспортировке и хранении. Могут сказываться на содержании витаминов и экологические факторы: использование пестицидов, загрязнение воздуха.

Есть и другие причины. Зимой организм испытывает повышенную нагрузку: это сезон простудных и вирусных заболеваний, недостаток солнечного света, снижение физической активности. Все это влияет на обмен веществ и расход витаминов.

Именно поэтому к началу весны многие люди сталкиваются с признаками гиповитаминоза:



- повышенная утомляемость;
- снижение концентрации внимания;
- сонливость;
- ухудшение состояния кожи и волос;
- более частые эпизоды простудных заболеваний.

А спрос на витаминные препараты традиционно возрастает.

— Каких витаминов чаще всего не хватает в этот период?

— Если говорить о наиболее распространенных дефицитах, то чаще всего специалисты отмечают нехватку витаминов группы В, витамина D и витамина С.

Витамины группы В участвуют в работе нервной системы и энергетическом обмене. Их недостаток может проявляться повышенной утомляемостью, раздражительностью, снижением работоспособности.

Витамин D напрямую связан с уровнем солнечного света, поэтому после зимних месяцев его дефицит также встречается довольно часто. Его

нехватка сказывается на состоянии костей, иммунитете, аппетите.

Однако одним из ключевых витаминов, о котором чаще всего вспоминают именно весной, остается витамин С.

— Почему витамин С играет такую важную роль?

— Витамин С — один из самых известных и хорошо изученных витаминов. Он выполняет сразу несколько важных функций в организме.

Прежде всего он участвует в поддержании нормальной работы иммунной системы. Витамин С способствует активации иммунных клеток и помогает организму эффективнее реагировать на вирусные и бактериальные инфекции.

Кроме того, этот витамин играет важную роль в синтезе коллагена — белка, который необходим для здоровья кожи, сосудов, связок и суставов. Поэтому достаточное поступление важно не только для иммунитета, но и для общего состояния организма.

Еще одна важная функция витамина С — антиоксидантная защита. Он помогает нейтрализовать свободные радикалы и снижает уровень окислительного стресса, который возникает при неблагоприятных условиях окружающей среды, хронической усталости и стрессах.

Также витамин С участвует в процессах восстановления тканей и способствует лучшему усвоению железа из пищи.

— Какие признаки могут говорить о недостатке витамина С?

— На ранних этапах дефицит может проявляться достаточно неспецифично. Люди чаще всего отмечают общую слабость, быструю утомляемость, снижение жизненного тонуса. Также могут появляться повышенная восприимчивость к инфекциям, более длительное восстановление после простуды, повышенная кровоточивость десен.

Важно помнить, что организм человека

не способен самостоятельно синтезировать витамин С и запасать его, как витамин D, поэтому аскорбиновая кислота должна регулярно поступать извне — с пищей или дополнительными источниками.

При этом современный образ жизни может увеличивать потребность в этом витамине. Например, курение, хронический стресс, интенсивные физические нагрузки, неблагоприятная экологическая обстановка и высокие умственные нагрузки приводят к более быстрому расходу витамина С.

**Прежде всего витамин С участвует в поддержании нормальной работы иммунной системы. Он способствует активации иммунных клеток и помогает организму эффективнее реагировать на вирусные и бактериальные инфекции. Кроме того, этот витамин играет важную роль в синтезе коллагена**

— Сегодня на рынке представлено много форм витаминов. Есть ли разница, в какой форме принимать витамины?

— Действительно, в последние годы вариантов употребления «витаминок» стало немало. Это и обычные таблетки, и капсулы, и даже мармеладки. Но я бы хотела обратить внимание на шипучие формы, которые приобретают все большую популярность среди потребителей.

— Какие аргументы могут использовать фармацевты и провизоры, рекомендуя покупателю шипучие витамины?

— В аптеке люди часто ориентируются на советы специалистов, поэтому первоначально

играет важную роль в выборе формы витаминов.

Первое и главное преимущество — удобство применения. Таблетка растворяется в воде и превращается в напиток с приятным вкусом. Для многих людей такой способ приема значительно комфортнее, чем проглатывание обычных таблеток или капсул.

Второе преимущество — быстрое растворение и готовность к усвоению. Когда витамин принимается в виде раствора, организму не требуется время на распад таблетки в желудке. Активные вещества уже находятся в растворенной форме.

Кроме того, шипучие витамины часто имеют приятный вкус, что делает процесс приема более привлекательным. Это особенно важно для людей, которые не любят принимать лекарства или забывают о регулярном приеме витаминов.

Еще один аргумент — дополнительная гидратация. Принимая шипучий витамин, человек выпивает стакан жидкости, что само по себе件 полезно, особенно если в течение дня человек пьет недостаточно воды.

Наконец, важно отметить и удобство дозирования. В одной шипучей таблетке содержится точно рассчитанное количество активного вещества, поэтому покупателю легко соблюдать рекомендуемую норму.

— Кому особенно можно рекомендовать такие витамины весной?

— Практически всем, учитывая статистику. Но прежде всего людям, которые ощущают последствия зимней усталости: снижение энергии, сонливость, ухудшение концентрации внимания.

Также витамины могут быть полезны тем, кто испытывает повышенные физические или умственные нагрузки, часто сталкивается с простудными заболеваниями или понимает, что его рацион не всегда достаточно сбалансирован.

Весной организм постепенно перестраивается после зимнего периода, и поддержка с помощью витаминов может помочь быстрее восстановить силы и вернуть привычный уровень активности.

# Новая эра дерматокосметики: научный подход MIXIT к уходу за кожей

В условиях растущего спроса на эффективные и безопасные решения для ухода за кожей аптечный ритейл сталкивается с новой задачей: предложить продукты, которые сочетают клиническую эффективность, безопасность и доступность. Российская компания MIXIT, основанная в 2014 году и демонстрирующая устойчивый рост, уверенно расширяет свое присутствие в фармацевтическом сегменте с суббрендом MIXIT LAB. В его основе — экспертиза технологов и многоступенчатое тестирование.



Сегодня MIXIT — это научно-производственный комплекс с собственной лабораторией и двумя технологичными площадками в Московской области. Полный контроль всего цикла производства — от разработки формулы до упаковки — позволяет гарантировать стабильно высокое качество.

Новинкой портфеля MIXIT LAB стала серия Atorux C<sup>3</sup> для сухой и склонной к атопии кожи. Это полноценная система ухода: от мягкого очищения до интенсивного увлажнения кожи лица и тела с выделенным ассортиментом не только для взрослых, но и для детей, начиная с младенчества (0+). Задача формул — не просто об-

легчить симптомы сухости, а восполнить дефициты, свойственные сухой и атопичной коже.

## Формулы, которые решают проблемы

Эффективность продуктов обусловлена комплексом Atorux C<sup>3</sup> из трех ключевых компонентов.

■ **Комплекс керамидов** — физиологические липиды, которые встраиваются в роговой слой и восстанавливают поврежденные участки. Они необходимы для удержания влаги и снижения ее трансэпидермальной потери, что является основной проблемой при сильной сухости и атопии.

■ **Инулин** — мощный пребиотик, стимулирует рост полезной микрофлоры. Сохранение баланса микробиома — это залог укрепления иммунитета кожи и ее способности противостоять внешним агрессорам.

■ **Гидроксизилмочевина** — компонент натурального увлажняющего фактора. Она обеспечивает глубокую гидратацию и оказывает мягкое кератолитическое действие, устраняет шелушение, чувство стянутости и дискомфорт.

Таким образом, комплекс Atorux C<sup>3</sup> решает следующие задачи: восстановление гидролипидного баланса, поддержка микробиома и усиление защитной функции кожи.

Средства серии гипоаллергенны, без SLES

и SLS, рекомендованы дерматологами как базовый уход при атопическом дерматите и повышенной сухости. Помимо тестирований внутри компании эффективность средств доказана независимым исследованием, проведенным Медицинским центром под наблюдением дерматологов.

Клинически доказано: повышается уровень увлажненности кожи уже через 72 часа комплексного применения средств. Стоит отметить, что по результатам исследования у 80% респондентов значительно снизился или исчез зуд кожи, связанный с сухостью. При этом у более 90% участников прошел дискомфорт кожи через 3 недели использования ухода.

## Ассортимент MIXIT LAB Atorux C<sup>3</sup>

Уход Atorux C<sup>3</sup> делится на универсальные продукты для всей семьи, включая новорожденных 0+, и специализированные для кожи лица 14+.

### Уход для тела и лица 0+

Важным этапом в уходе за атопичной кожей является бережное очищение. Обычные гели для душа с агрессивными ПАВ разрушают и без того слабый липидный слой. В серии Atorux C<sup>3</sup> эту задачу решают два продукта.

**Новинкой портфеля MIXIT LAB стала серия Atorux C<sup>3</sup> для сухой и склонной к атопии кожи. Это полноценная система ухода: от мягкого очищения до интенсивного увлажнения кожи лица и тела с выделенным ассортиментом не только для взрослых, но и для детей, начиная с младенчества (0+)**

■ **Масло для душа** при контакте с водой превращается в нежную эмульсию. Оно не просто очищает, а начинает ухаживать за кожей уже во время принятия душа, обеспечивая пролонгированный увлажняющий эффект. Это уменьшает потребность дополнительного увлажнения кожи тела.

■ **Мягкий очищающий гель** — деликатная альтернатива для ежедневной гигиены. Он не содержит агрессивных ПАВ, не щиплет глаза и успокаивает кожу. Подходит для купания младенцев и умывания взрослых с реактивной кожей.

После очищения необходимо нанести эмульгент — **увлажняющий крем для лица и тела** с плотной, насыщенной, но не липкой текстурой, которая создает на поверхности воздухопроницаемую пленку и запирает влагу внутри. Крем мгновенно купирует зуд, убирает шелушения и возвращает комфорт даже очень раздраженной коже.

### Уход для лица 14+

Кожа лица взрослых и подростков чаще подвергается загрязнениям, на нее наносится макияж, и она активнее выделяет себум. Поэтому технологи MIXIT адаптировали средства под эти особенности. Средства для лица Atorux C<sup>3</sup> отличаются усиленными формулами: с большим количеством увлажнителей в составе и более легкими текстурами.

■ **Гель для умывания** в отличие от универсального геля имеет усиленную восстанавливающую формулу с растительными экстрактами. Он заменяет сразу два этапа ухода: смывает загрязнения и удаляет макияж. Это позволяет избежать лишнего трения и, как следствие, меньше травмировать кожу.

■ **Легкий увлажняющий крем** обладает флюидной текстурой, быстро впитывается и подходит в качестве базы под макияж. При этом концентрация активных компонентов в нем по-прежнему высока: крем глубоко увлажняет, снимает раздражение и восстанавливает гидролипидную мантию.

Данные средства высокоэффективны не только при атопическом дерматите, но и после пилингов или в период лечения ретиноидами. Воздействие кислот и ретиноидов приводит к истончению гидролипидной мантии кожи и повышает ее чувствительность — в этом случае как никогда необходим щадящий уход.

Запуск MIXIT LAB Atorux C<sup>3</sup> открывает новую эру дерматокосметики, где научный подход к созданию средств и многоступенчатое тестирование гарантируют решение дерматологических проблем и поддержание здоровья кожи.

**MIXIT LAB Atorux C<sup>3</sup> — это не просто уход для сухой и атопичной кожи, это пример научного подхода к восстановлению ее здоровья и комфорта.**

## ИИ сдал экзамен по фармакологии



Нейросеть Сбера ГигаЧат успешно прошла очередную экзамен в Самарском государственном медицинском университете (СамГМУ). Ранее ГигаЧат уже тестировали по терапии, кардиологии, гастроэнтерологии, пульмонологии, неврологии, диетологии, педиатрии и стоматологии. На этот раз нейросеть выдержала углубленное испытание по клинической фармакологии.

В экзамен вошли тысячи клинических ситуаций, основанные на настоящих историях болезни. ИИ предстояло учесть симптомы, лабораторные показатели и результаты врачебных осмотров, сформулировать предварительный диагноз и предложить варианты углубленной диагностики и лечения.



Успешная сдача экзамена, безусловно, не значит, что нейросеть теперь может заменить врача. В СамГУ подчеркнули, что ИИ — это исключительно помощник специалиста, призванный облегчить его работу. Искусственный интеллект также может облегчить и повысить эффективность работы и учебы. Он постепенно перестает быть чем-то инновационным и становится привычной практикой для системы здравоохранения.

## Цифровой детокс входит в норму



Россияне положительно относятся к новым технологиям, но видят и их негативные стороны. Аналитический центр НАФИ, компания «Ингосстрах» и клиника «Будь здоров» изучили, что именно нравится людям и что их не устраивает.

Отношение жителей нашей страны к технологиям можно назвать амбивалентным: мы ценим их и испытываем настороженность одновременно. Большинство опрошенных согласны, что технологии упрощают повседневную жизнь, а ИИ помогает быстрее справляться с рутинной работой. Но в то же время респонденты отмечают: постоянное использование смартфонов вызывает зависимость, в интернете невозможно защитить личные данные, а ИИ-технологии обесценивают человеческий труд.

Так или иначе, цифровые устройства уже давно стали обязательными спутниками россиян в повседневной жизни: 90% опрошенных рассказали, что проводят за ними от 2 часов и более в день, а каждый третий — не менее 8 часов.

Параллельно формируется практика осознанного ограничения такой нагрузки — цифрового детокса. Больше трети респондентов прибегают к нему с различной регулярностью, отказываясь от гаджетов на какое-то время. Еще 19% не практикуют цифровой детокс, но планируют попробовать.

В нашем стремительном и перегруженном информацией мире цифровой детокс может стать хорошим инструментом сохранения психического здоровья, снижения уровня стресса и повышения продуктивности, считает, старший психолог «Виртуальной клиники» компании «Ингосстрах» Надежда Байцурова. Он помогает восстановить живое общение, улучшить сон и черпнуть внутренний ресурс. И хотя есть сферы, представить которые без цифровых технологий уже невозможно (и медицина в их числе), периодический отдых от цифровой нагрузки может быть весьма полезен.



# Пять миллионов доказательств: как CamillaMed перезагружает рынок медицинского ухода в России

Когда речь заходит о товарах для ухода за лежачими пациентами, выясняется, что российский рынок долгие годы существовал в парадигме импортозависимости. Ситуация меняется прямо сейчас, и один из самых ярких примеров трансформации — компания CamillaMed. Завод не просто освоил выпуск сложной медицинской продукции, но и достиг знакового рубежа: линия завода изготовила более 5 млн мужских урологических вкладышей.

Эта цифра не просто статистика. Это маркер того, что отечественный производитель все-таки и надолго занял нишу, которая раньше считалась прерогативой исключительно западных гигантов.

## Москва как точка опоры

Секрет быстрого роста CamillaMed кроется не только в инвестициях, но и в грамотном выборе производственной базы. Завод компании работает на площадке индустриального парка «Руднево» — крупнейшего хаба особой экономической зоны «Технополис Москва». Став первым резидентом в своем сегменте на этой территории, CamillaMed получила доступ к современной инфраструктуре и, что важнее, встроилась в экосистему столичной промышленности.

Сегодня производство здесь напоминает лабораторию будущего: высокотехнологичные линии работают в связке с собственным отделом контроля качества. В компании подчеркивают: тестирование материалов идет на каждом этапе. Это не просто дань стандартам, а жесткая необходимость, ког-

да речь идет о здоровье и комфорте людей с ограниченной мобильностью.

## От пеленок до уникальных вкладышей

Портфель CamillaMed охватывает всю базовую линейку ухода: от классических подгузников для взрослых и впитывающих пеленок до урологических вкладышей. Но если подгузники сегодня производят многие, то мужские урологические вкладыши — это территория эксклюзива.

CamillaMed — первый и единственный производитель в России и СНГ, кто запустил данную категорию в промышленных масштабах. Пять миллионов штук, выпущенных с момента старта, — лучшее доказательство того, что продукт оказался востребованным. Технология изготовления таких вкладышей требует особой точности: здесь важно сочетать медицинские требования с анатомической формой и высокой впитываемостью, чтобы обеспечить пациенту не просто защиту, но и возможность вести более активный образ жизни.

## Социальный вектор

За сухими цифрами отчетов и производственными мощностями легко забыть о главном — для кого все это работает. CamillaMed сегодня — это яркий пример социально ориентированного бизнеса. Продукция компании уходит не только в розничные аптечные сети, но и в государственные медучреждения, крупные частные клиники, дома престарелых и хосписы.

Отрасль товаров для ухода долгое время оставалась в тени фармацевтических гигантов, но именно она определяет качество жизни миллионов людей. И сейчас, когда CamillaMed фактически стала флагманом направления, рынок получает важный сигнал: на отечественные средства ухода можно положиться. Они доступны по цене, не уступают импортным аналогам по качеству и, что критично в текущих реалиях, производятся здесь, независимо от геополитических штормов.



# Температура, насморк, осложнения

Елена Шитова

## Продолжаем разговор о помощи при ОРВИ

В прошлом номере «ФМ» мы говорили о том, как действовать на вирусы гриппа и ОРВИ. В рамках новой Фармнедели на портале «Провизор-24» обсуждалась патогенетическая терапия сезонных инфекций.



Наш эксперт — доцент кафедры госпитальной терапии им. В. Г. Вогралика ПИМУ, кандидат медицинских наук Ирина Добротина



### Бактерии нам в помощь

Чтобы облегчить состояние человека, заболевшего вирусной инфекцией, одних противовирусных средств (прямых и косвенных) недостаточно. Важно помочь организму справиться с неприятными последствиями, которые приносит патогенный вирус. Прекрасный эффект оказывают лекарственные вещества, не связанные с непосредственным действием на вирусы. Значимое место среди этой группы занимают лизаты бактерий (бронховаксом, бронхомунал, исмиген). Эти препараты помогают избежать осложнений при возникшей вирусной инфекции, а также оказать профилактическое воздействие путем активации как противовирусного, так и антибактериального местного иммунитета.

В их состав входят компоненты: *Haemophilus influenzae* + *Klebsiella ozaenae* + *Klebsiella pneumoniae* + *Moraxella catarrhalis* + *Staphylococcus aureus* + *Streptococcus pneumoniae* + *Streptococcus pyogenes* + *Streptococcus viridans*. Применяются в комплексной терапии ОРВИ, особенно рекомендуются часто и длительно болеющим людям. Важно,

что курс лечения должен продолжаться не менее 10 дней (а по показаниям, установленным врачом, может быть и гораздо дольше). Препараты принимаются утром строго натощак, за полчаса до еды, раз в сутки, начиная с первых дней заболевания.

### Во избежание опасностей

Не секрет, что основная угроза гриппа и ОРВИ — это их осложнения. Отмечу, что безобидных вирусов не существует. Даже самый банальный риновирус может повлечь за собой такие неприятности, как синуситы, отиты, бронхиты. Любой вирус ослабляет защиту организма и открывает путь бактериальной инфекции, вызывающей опасные последствия. Здоровый человек сталкивается с возбудителями ОРВИ постоянно, заболевает по несколько раз в год, но в норме вирус элиминируется из организма за 3-5 дней. Мы даже не замечаем, как происходит этот процесс. Но, увы, далеко не всегда дело обстоит именно так. Риск осложнений зависит от трех групп факторов:

- особенности самого вируса (его характеристики, вирусная нагрузка);

- особенности организма пациента (генетические, возрастные, связанные с сопутствующими заболеваниями и состояниями, с особенностями микробиома);

- особенности среды (курение, стресс, экологическая обстановка, социальные условия и т.п.).

Хочу особо подчеркнуть значение хронических заболеваний и особых состояний (беременность, кормление, реконвалесценция, состояние после вакцинации). Напомню, что опасности подвержены люди, перенесшие вирусные инфекционные заболевания, а также лица в поствакцинальном периоде: в течение 3-4 недель после болезни или вакцинации.

### Не только лекарства

Базовая патогенетическая терапия любых вирусных инфекций включает в первую очередь режим и диету. Режим при ОРВИ — постельный. Но нужно смотреть индивидуально. Например, у пожилых людей при долгом лежании возникает опасность тромбозов, что чревато серьезными неприятностями вплоть до тромбоэмболии легочной артерии.

В федеральных клинических рекомендациях предложено проведение пероральной дезинтоксикационной терапии в объеме 2-3 литров жидкости в сутки (некрепкий чай с молоком, медом или вареньем, отвар шиповника, щелочные минеральные воды). Соки в пакетах из магазина я бы не рекомендовала, равно как и непонятные минводы в пластиковой таре. Лучше использовать настоящую минеральную воду в стеклянных бутылках, покупать ее желательно в аптеке.

Что касается диеты, то, согласно действующим рекомендациям, в рацион включают легко усвояемые продукты, богатые витаминами (нежирные сорта мяса, рыбы, молочные продукты, фрукты, овощи, соки, компоты). Под строгим запретом все виды алкоголя.

### Против жара и насморка

Гипертермия является защитной реакцией организма, помогающей справиться с вирусной инфекцией. Однако в ряде случаев имеет смысл снизить температуру, даже если она не дошла до отметки 38,5°C. Имеют значение возраст, наличие сопутствующих заболеваний, выраженность мышечных и суставных болей, индивидуальная переносимость лихорадки.

Взрослым рекомендуется по мере необходимости принимать:

- парацетамол, но не более 4000 мг в сутки (8 таблеток);

- ибупрофен, не более 1200 мг;

- ибупрофен + парацетамол (Ибуклин);

- парацетамол + фенилэфрин + фенирамин (Терафлю, Терафлю Эстра).

Одними из самых распространенных проявлений ОРВИ являются ринит и риносинусит.

Одними из самых распространенных проявлений ОРВИ являются ринит и риносинусит.

### Основная угроза гриппа и ОРВИ

– это их осложнения. Безобидных вирусов не существует. Даже самый банальный риновирус может повлечь за собой такие неприятности, как синуситы, отиты, бронхиты. Любой вирус ослабляет защиту организма и открывает путь бактериальной инфекции

С первого дня заболевания в качестве базовой терапии рекомендуются комбинированные препараты растительного происхождения, имеющие в своем составе корни горечавки, цветки первоцвета, траву щавеля, цветки бузины, траву вербены лекарственной. Они обладают секретолитическим, секретомоторным и противовоспалительным действием. Это таблетки, экстракт или капли Синупрет, которые можно применять до двух недель. Важно, что они не противопоказаны беременным. Однако всегда надо учитывать возможный риск аллергии.

Хороший эффект оказывают промывания носа физраствором 2-3 раза в день. Можно использовать готовые растворы морской соли.

При рините редко обходится без деконгестантов. Чаще всего применяются ксилометазолин и нафазолин. При избыточной ринорее возможно использование комбинации ипратропия бромид + ксиломета-

золин (Ропаксим, Снуп Экстра) или оксиметазолина (називина).

Обязательно следует предупредить посетителя аптеки о том, что эти препараты не применяются свыше 7 дней во избежание привыкания и возникновения медикаментозного ринита.

### Боремся с микробами без антибиотиков

Не устаю повторять, что при лечении ОРВИ (в том числе острого бронхита) антибиотики не показаны. Но есть другие препараты, обладающие антисептическим и противовоспалительным действием. Так, при боли в горле (фарингит, фаринготонзиллит, тонзиллит) применяется растительное средство, содержащее корень алтея, цветки ромашки аптечной, траву тысячелистника, кору дуба, листья грецкого ореха, траву хвоща и траву одуванчика лекарственного. Это таблетки и капли Тонзилгон Н.

Рекомендованы также препараты:

- грамицидин С + цетилпиридиния хлорид (Граммидин),

- грамицидин С + оксibuпрокаин + цетилпиридиния хлорид (Граммидин с анестетиком),

- бензидамин + цетилпиридиния хлорид (Септолете),

- флурбипрофен + цетилпиридиния хлорид, (Максиколд ЛОР, Таб Двойное действие),

- гексэтидин, (Стопангин, Фаринорм),

- лизоцим + пиридоксин (Лизобакт),

- хлоргексидин,
- бензилдиметил-миристоиламино-пропиламмоний (Мирамистин),

- биклотимол (Гексаспрей),

- препараты йода.

При наличии диареи назначают пробиотики в составе комплексной терапии в ранние сроки ОРВИ. Их сочетание с противовирусными и патогенетическими препаратами вполне допустимо.

Что касается помощи при кашле, то этой теме были посвящены отдельные публикации в «ФМ», сделанные по материалам традиционных Фармнедель.

Хочу предостеречь коллег от полипрагматии, когда посетителю предлагают купить пол-аптеки. При одновременном приеме шести и более препаратов (в том числе применяемых по причине хронических заболеваний) риск нежелательных эффектов существенно возрастает.

# Можно ли доверять российским лекарствам?

Медицинское и фармацевтическое сообщество в последние годы оказалось в ситуации, когда привычные международные бренды не всегда доступны, а на их место выходят российские аналоги. Закономерно возникает профессиональный вопрос: можно ли доверять этим препаратам с точки зрения качества и терапевтической эквивалентности? Обсудим это с доцентом кафедры клинической фармакологии ВГМУ им. Н. Н. Бурденко, кандидатом медицинских наук Ольгой Мубаракшиной.

## Российский фармрынок: структура и факты

За последние несколько лет фармацевтический рынок России пережил, пожалуй, самые заметные трансформации. Уход или ограничение поставок ряда зарубежных препаратов, изменение логистических цепочек, колебания валютных курсов — все это напрямую отразилось на аптечном ассортименте.

По данным аналитических агентств (DSM Group, AlphaRM), в последние годы доля российских препаратов в натуральном выражении превышает 60–65% аптечных продаж, а в стоимостном — около 45–50%.

Важно понимать, что более 70% зарегистрированных в России лекарственных средств — это воспроизведенные препараты. Это соответствует мировой практике: в США доля генериков в рецептурном сегменте превышает 85% в натуральном выражении, в странах ЕС — 60–80%.

Таким образом, сам по себе факт «генерик = хуже оригинала» давно не выдерживает критики. Российская регуляторная система сегодня гармонизирована с требованиями ЕАЭС, а они, в свою очередь, во многом синхронизированы с европейскими нормами. Это означает, что формальные требования к качеству генерика в России сопоставимы с требованиями на многих зарубежных рынках.

## Производственный цикл: ключ к доверию

Одним из принципиальных вопросов остается происхождение субстанции. Наличие собственного производства АФС — безусловное преимущество, поскольку позволяет:

- контролировать критические параметры качества на ранних этапах;
- снижать зависимость от внешних поставщиков;
- обеспечивать воспроизводимость технологического процесса;



■ оперативно реагировать на возможные отклонения.

Для специалистов очевидно: чем короче и прозрачнее производственная цепочка, тем выше управляемость качеством.

## GMP: формальность или реальный инструмент?

Скепсис в отношении российских препаратов часто строится на предположении, что «международные стандарты у нас соблюдаются формально». Однако за последние 10–15 лет система инспекций существенно изменилась.

Производственные площадки, ориентированные на экспорт, проходят не только российские, но и международные аудиты.

Международные аудиторы, как правило, не ограничиваются формальной проверкой документов. Они анализируют реальные производственные практики. И выход российских компаний на внешние рынки сам по себе является индикатором соответствия этим требованиям.

## Доказательная база: принципиальный момент

Для воспроизведенных средств основным регуляторным требованием является подтверждение биоэквивалентности.

Однако многие российские компании, особенно работающие в сегменте оригинальных разработок, проводят доклинические исследования, многоцентровые клинические исследования, пострегистрационные наблюдательные программы. Важно, что крупные исследования проводятся с привлечением ведущих научных центров России, стран СНГ и ЮВА, с соблюдением принципов GCP и доказательной медицины.

Отдельный маркер профессионального признания — включение препаратов в Перечень ЖНВЛП, клинические рекомендации, национальные и международные протоколы лечения. Это означает, что препарат прошел экспертную оценку профильных сообществ.

## Международный рынок как индикатор доверия

Экспорт лекарственных средств из России сегодня осуществляется более чем в 100 стран мира (по различным оценкам, от 130 до 160 стран с учетом разных категорий продукции).

Выход на рынки Азии, Ближнего Востока, Латинской Америки требует прохождения локальных регистрационных процедур, нередко сопоставимых по строгости с европейскими. Показателен и обратный процесс: международные фармацевтические компании локализуют про-

изводство на российских площадках. Это возможно только при доверии к инфраструктуре, оборудованию и системе качества.

## Кейс компании полного производственного цикла

Рассматривая вопрос доверия, важно анализировать конкретные примеры. Компания «ПОЛИСАН» — один из флагманов российской фарминдустрии с более чем 30-летней историей представляет модель полного научного и производственного цикла — от идеи до регистрации и выпуска готовых лекарственных форм. «ПОЛИСАН» производит как оригинальные препараты (циклоферон, цитофлавин, реамберин, ремасол, унифузол), так и воспроизведенные — аллергостин, мелоксикам Полисан, дабигатран Полисан и другие.

**1. Наличие собственного производства активных фармацевтических субстанций** позволяет контролировать качество препаратов на каждом этапе создания лекарств — от синтеза до упаковки. Такой подход снижает риски вариативности качества и усиливает фармацевтическую независимость от нестабильных международных поставок.

**2. Производственные мощности компании соответствуют требованиям GMP и регулярно проходят инспекции, включая международные.** Высокотехнологич-

ное оборудование от мировых производителей обеспечивает воспроизводимость технологических процессов и точность дозирования, что критично для стабильности лекарственных форм.

**3. Препараты компании реализуются в 18 странах ближнего и дальнего зарубежья, включая рынки Азии с жесткими регуляторными требованиями.** Более того, международные фармкомпании, например, такие фармгиганты, как Bayer, Pfizer, Nizhpharm, локализуют производство своей продукции на площадях «ПОЛИСАНА», что является несомненным индикатором доверия к качеству производимой продукции и системе контроля.

**4. НИОКР — один из ключевых элементов устойчивости компании.** Доклинические и клинические исследования проводятся с участием крупнейших научных и медицинских учреждений России, стран СНГ и ЮВА, в соответствии с принципами доказательной медицины.

«ПОЛИСАН» соблюдает единый подход к обеспечению качества как оригинальных, так и воспроизведенных лекарственных препаратов. Тщательная научная экспертиза позволяет создавать оригинальные и воспроизведенные препараты по полному научному и производственному циклу — от начальной стадии научно-исследовательских работ до выпуска готовых продуктов, включая самостоятельное изготовление активных фармацевтических субстанций. Это обеспечивает «ПОЛИСАНУ» значительное конкурентное преимущество, гарантирующее неизменно высокое качество продукции независимо от типа препарата.

**5. Интеграция в клиническую практику.** Препараты компании:

- включены в Перечень ЖНВЛП;
- отражены в клинических и методических рекомендациях;
- представлены в 39 обновленных клинических рекомендациях в России;
- включены в 16 протоколов стран СНГ и дальнего зарубежья.

Это означает, что препараты прошли экспертную оценку и используются в реальной

клинической практике. Важный момент: разделение «оригинальный» и «генерик — компромисс» не всегда корректно.

Современные производственные стандарты предполагают единый подход к контролю сырья, валидации процессов, контролю стабильности, мониторингу побочных реакций.

Компании, выстраивающие систему качества на уровне всей производственной цепочки, применяют одинаково строгие требования как к инновационным, так и к воспроизведенным препаратам.

Ответ на вопрос о доверии к российским препаратам должен строиться на анализе следующих критериев:

- соответствие GMP;
- наличие прозрачного производственного цикла;
- контроль субстанции;
- подтвержденная биоэквивалентность или клиническая эффективность;
- фармаконадзор;
- признание профессионального сообщества и включение в рекомендации.

Российская фармацевтическая отрасль за последние годы существенно усилила позиции в каждом из этих направлений. И утверждать, что российские лекарства априори уступают зарубежным, сегодня профессионально некорректно. В условиях трансформации глобального рынка доверие формируется не лозунгами, а прозрачностью процессов, научной аргументацией и подтвержденной аудитами и отсутствием рекламаций системой качества.

Примеры компаний полного цикла, таких как «ПОЛИСАН», демонстрируют, что отечественный производитель способен обеспечить контроль качества от субстанции до готовой формы, соответствие международным стандартам, доказательную базу, интеграцию в клинические рекомендации и экспорт на сложные фармацевтические рынки. Препараты «ПОЛИСАНА» заслуженно вызывают доверие врачей, фармацевтов и пациентов потому, что для компании главная ценность — здоровье людей, а основная задача — создавать высокоэффективные препараты, которые помогут сохранить здоровье и повысить качество жизни пациентов.

Светлана Любошиц

# Фармлига - встреча лидеров

В Москве прошел крупнейший на фармацевтическом рынке форум «ФАРМЛИГА — ВСТРЕЧА ЛИДЕРОВ», организатором которого является ведущее маркетинговое агентство DSM Group. На мероприятии встретились 374 участника со всей страны - директора и владельцы фармацевтических компаний, владельцы и руководители крупнейших аптечных сетей, главы ассоциаций, представители государственных структур. Завершением деловой программы стала церемония вручения премии «Национальный фармацевтический рейтинг», которой отмечены лучшие игроки рынка по итогам 2025 года.



Тон конструктивному диалогу между бизнесом и властью задал **генеральный директор DSM Group Сергей Шуляк**, также он обозначил ключевые темы деловой программы: доступность лекарств для населения, законодательные инициативы, новшества в налогообложении, итоги прошлого и перспективы начавшегося года, мнение лидеров отрасли и экспертов о положении российской фармы, в том числе и на международной арене, и, конечно, обмен мнениями по поводу назревших перемен. «Хотя после осеннего форума прошло не так много времени, событий было много, и они требуют осмысления», — отметил Сергей Шуляк, приветствуя участников форума.

## Цены, мобильные аптеки и ПВЗ

Дискуссии по этим темам не стихают уже несколько лет. Точки над *i* в ценовом регулировании расставил **заместитель руководителя Федеральной антимонопольной службы Тимофей Нижегородцев**. Он подчеркнул, что сит-

налом к проверкам становятся жалобы граждан, ведь ведомство физически не в состоянии проверить всех игроков фармрынка. Регулирование цен на лекарственные препараты началось 10 лет назад. За это время участники фармацевтического рынка набрались опыта, и в 2025 году откатов в регистрации предельных цен стало намного меньше, если они и происходят, то чаще всего по техническим вопросам. Господин Нижегородцев призвал представителей фармотрасли быть внимательнее и вовремя консультироваться с юристами и экспертами.

По его словам, ФАС внимательно следит за ценами и не выкручивает руки игрокам рынка. Компании ведут себя прилично: не завышают оптовые и розничные надбавки, не устанавливают их по максимуму. Что касается цен на препараты из списка ЖНВЛП, господин Нижегородцев пообещал в ближайшее время рассказать, как ФАС пройдет по ним «частым гребнем».

«ФАС тихо, спокойно удалось опустить цены в аптеках. Благодаря этому государство может покупать больше лекарств и обеспечивать ими боль-

шее количество пациентов. За это ФАС надо сказать спасибо», — одобрил действия ФАС **депутат Государственной Думы, заместитель председателя Комитета по охране здоровья Евгений Нифантьев**.

Сергей Шуляк поинтересовался мнением ФАС по поводу экспансии аптечных сетей: «Топ-3 аптечных сетей уже занимают 30% рынка, топ-5 - 41%, десятка лидеров — 62%. Создается впечатление, что скоро у нас останется несколько ведущих сетей». Хотя регулятор уверяет, что конкуренция на российском фармрынке слабая, у аптек прямо противоположное мнение, им постоянно приходится снижать наценки.

«На рынке действует Закон «О конкуренции», — сообщил Тимофей Нижегородцев. — Установлен верхний предел присутствия компании на рынке. Если в результате сделки доля в муниципальном районе (округе) превышает 35%, ФАС дает предписание в течение года исправить нарушение. Если доля после сделки превышает 50%, сделку не разрешаем». Регулятор посоветовал в таких случаях исключать из периметра сделки часть объектов или районов.

Также господин Нижегородцев рекомендовал внимательно следить за ценами в районах (округах), где доля компании выше 35%. Если цена на товар одного и того же производителя в таком муниципальном районе выше, чем в районе с долей меньше 35%, это трактуется ФАС как злоупотребление. Территориальный орган ФАС может наложить штраф.

Что касается конкуренции с «Почтой России», то, саркастически заметил господин Нижегородцев, она просто не явилась на ринг. Произошло чудесное избавление. Но отбиться от технического прогресса невозможно, перешел он к теме цифровых платформ и маркетинговых и упрекнул аптеки, что их отношение к этому консервативное. «Я бы сказал архаичное», — добавил Тимофей Нижегородцев.

О том, что за зверь мобильные аптеки, рассказал Евгений Нифантьев — автор соответствующего законопроекта. В конце прошлого года правительство в целом одобрило законопроект, сейчас комитет готовит его ко второму чтению, поправки скоро появятся в открытом доступе. Он рассказал также о ло-



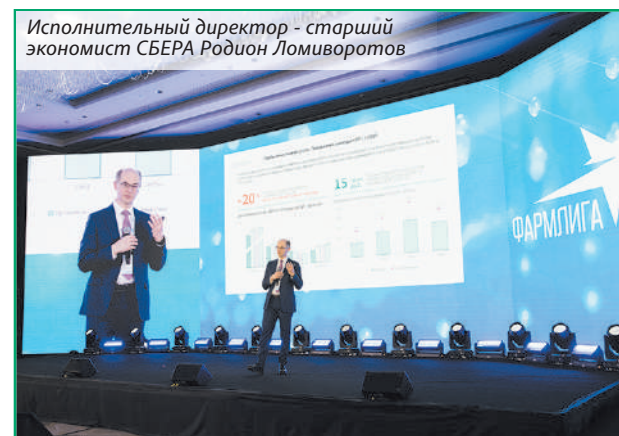
Генеральный директор DSM Group Сергей Шуляк и заместитель руководителя ФАС России Тимофей Нижегородцев



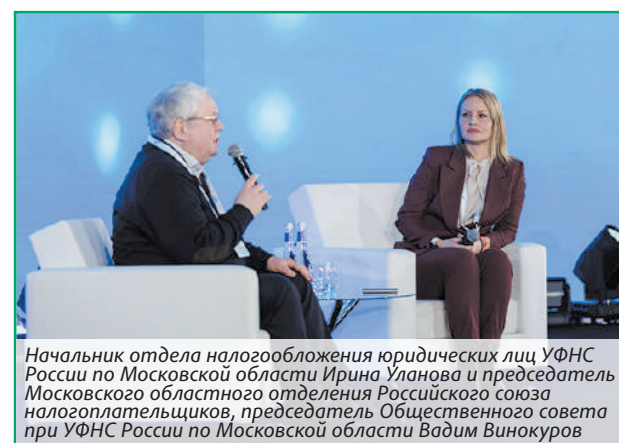
Депутат Госдумы РФ, заместитель председателя Комитета по охране здоровья Евгений Нифантьев



Заместитель министра здравоохранения Российской Федерации Сергей Глаголев



Исполнительный директор - старший экономист СБЕРА Родион Ломиворотов



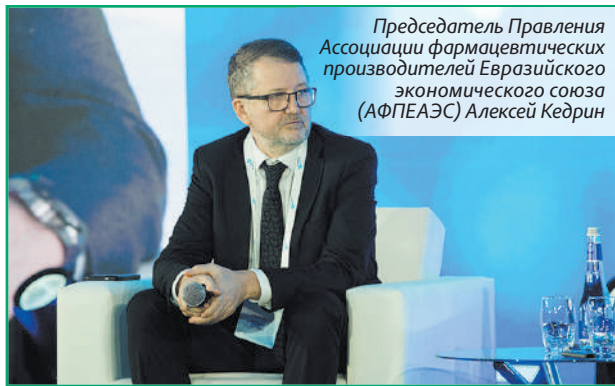
Начальник отдела налогообложения юридических лиц УФНС России по Московской области Ирина Уланова и председатель Московского областного отделения Российского союза налогоплательщиков, председатель Общественного совета при УФНС России по Московской области Вадим Винокуров



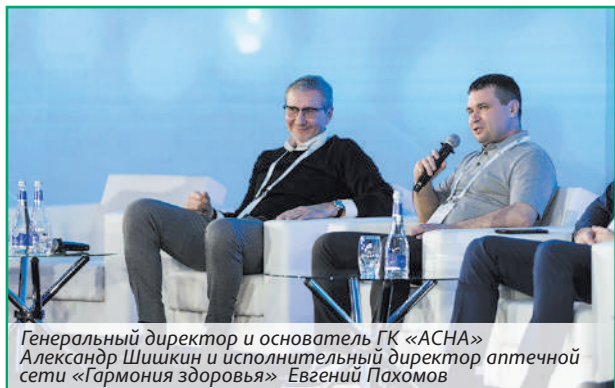
Генеральный директор «ЦВ Протек» Дмитрий Погребинский



Генеральный директор «Биннофарм Групп»  
Рустем Муратов



Председатель Правления  
Ассоциации фармацевтических  
производителей Евразийского  
экономического союза  
(АФПЕАС) Алексей Кедрин



Генеральный директор и основатель ГК «АСНА»  
Александр Шишкин и исполнительный директор аптечной  
сети «Гармония здоровья» Евгений Пахомов



Б. Попов, Е. Пахомов, Д. Погребинский,  
А. Шишкин, Т. Салиев



Исполнительный директор «Датамаркет»  
(ЦРПТ - оператор государственной системы маркировки  
«Честный знак») Эльдар Файзуллин

гистических решениях и механизмах, которые позволят доставлять лекарства туда, где стационарная аптека экономически невыгодна и нецелесообразна. «Лекарства в передвижных аптечных пунктах должны быть и физически доступны, и по ценам. С физической доступностью есть определенные сложности», — поделился господин Нифантьев с участниками дискуссии проблемами, с которыми столкнулся законодатель.

Не станет ли появление передвижных аптек поводом отказаться от социальных обязательств по содержанию стационарных точек? «Экономически неэффективные аптеки закрываются — таковы требования рынка. Наша задача — дотянуться туда, где аптек нет или они закрылись. Передвижной аптечный пункт сможет работать только в населенном пункте, где нет медицинской организации, ФАПа и стационарной аптеки», — успокоил он задавших вопрос. Эксперимент вот-вот должен начаться, ограничений по участникам нет. Запрет существует только для Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя.

Что касается дистанционной торговли рецептурными препаратами, то итоги эксперимента говорят сами за себя. За три года в Москве оформлялось примерно две доставки в день, в Подмосковье — полдоставки. И при этом кто-то еще обсуждает, состоялся ли эксперимент, удивился депутат. «Успехи эксперимента по передвижным аптекам будут значительнее, — заявил он. — Есть конкретные игроки в конкретных регионах, которые готовы взять на себя эту миссию. Кто первым, соблюдая все законы РФ, проложит маршрут и поедет, тот и выиграет».

Что касается ПВЗ, то невозможно, чтобы в одном месте продажа лекарств была лицензируемой деятельностью, а в другом — нет. В ПВЗ

рядом продаются и шины, и одежда, и продукты. Наверное, будет неправильно, если там же будут продаваться и лекарственные препараты. «В угоду интересам определенной компании я не думаю, что будет принято такое решение», — заключил Евгений Нифантьев.

«ПВЗ без лицензии мы не рассматриваем», — заверил **замминистра здравоохранения Сергей Глаголев**. Мобильные же аптеки появятся там, где нет стационарных пунктов. Также планируется привлечение «Почты России» в регионах с дефицитом офлайн-точек. «Но это будет проводиться определенной подготовкой специалистов и строго ограниченным списком препаратов», — добавил он. В общем, вопрос не закрыт, дискуссии будут продолжаться. Аптечному ритейлу есть что возразить.

Господин Глаголев обозначил ключевые направления, по которым фармрознице можно ожидать законодательных инициатив от Минздрава в 2026 году:

- ценовое регулирование и совершенствование механизмов ценообразования;
- дистанционная торговля;
- администрирование государственных аптечных учреждений.

Также ведомство будет совершенствовать систему МДЛП.

### Что с налогами?

В 2025 году малые и средние аптечные сети столкнулись с необходимостью перехода на НДС. Из-за этого пришлось пересмотреть экономические модели. Изменение ставки до 22%, корректировка страховых взносов, налогообложение эквайринга, индексация тарифов... Вряд ли данные нововведения добавили игрокам рынка оптимизма.

Но особое внимание привлек режим АУСН, сохранивший лимит доходов 60 млн рублей без уплаты НДС. Однако **начальник отдела налогообложения юридических лиц УФНС России по Московской области Ирина Уланова** пояснила: «Применение режима АУСН в аптечном ритейле имеет существенные ограничения из-за запрета на создание обособленных подразделений. Это делает его доступным лишь для единичных точек».

«Если касса зарегистрирована по новому адресу, считается, что создано обособленное подразделение», — заметил **председатель Московского областного отделения Российского союза налогоплательщиков, председатель Общественного совета при УФНС России по Московской области Вадим Винокур**. Поэтому для большинства аптек актуален выбор между ОСНО и УСН с НДС 10/22%.

### Экономика в деталях

Бизнес остро нуждается в объективной оценке экономической ситуации и качественном прогнозе на будущее. **Исполнительный директор — старший экономист Сбербанка Родион Ломиворотов** поделился выводами экономистов Сбербанка: «У фармы более выгодное положение, чем у других отраслей. Хотя позитивный сценарий на текущий год не является базовым, рецессия не ожидается. Экономисты испытывают сдержанный оптимизм».

«Оптимизма особого нет», — поддержал его Сергей Шуляк. Увеличиваются госзакупки, люди не идут в аптеки. Почему? Потому что они перенормировались на упаковки с большим количеством лекарственных форм. Особенно это касается рецептурных препаратов. Упаковки

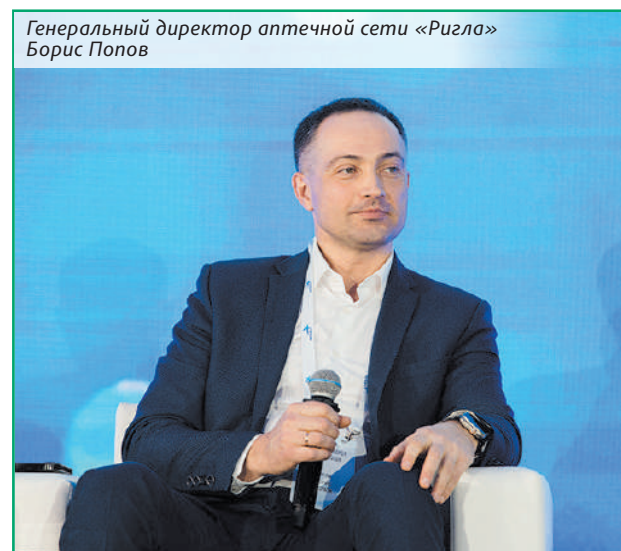
с количеством лекарственных форм больше 50, если их перевести в условные таблетки, показали рост продаж свыше 30%. Растут и продажи упаковок с количеством «таблеток» больше 20. Продажи совсем небольших упаковок падают.

По данным DSM Group, в последние годы снижается и доля дешевых лекарственных препаратов. Рынок растет за счет того, что покупаются препараты дороже 1000 рублей. Продажи препаратов по цене 100-500 рублей снижаются. В то же время доля дешевых препаратов (цена до 100 рублей) занимает треть розничного рынка. В упаковках общая доля препаратов по цене до 500 рублей составляет две трети рынка. Мнение, что аптеки пытаются навязать слишком дорогие препараты, ошибочное, сделал вывод Сергей Шуляк.

Отрадно, что локальные производители медленно, но верно вытесняют с российского фармрынка зарубежные компании. «Это происходит и благодаря ценам, и благодаря растущему доверию к российским производителям не только среди потребителей, но и среди врачебного сообщества. Наши компании активно работают и с пациентами, и с врачами», — заключил он.

Отрадный факт: в топ-15 входит уже много отечественных производителей. Большинство компаний, которые показали в 2025 году взрывную динамику роста, — российские.

Импортные препараты на рынке остались, но их доля меняется, многие такие препараты заменяются лекарствами, произведенными на территории России. Причем у нас их производят не только российские, но и зарубежные фармкомпании. Однако все дорогостоящие инновационные препараты импортные. К сожалению, ждуть глобальных прорывов



Генеральный директор аптечной сети «Ригла»  
Борис Попов



Генеральный директор DSM Group  
Сергей Шуляк

вов в инновациях в российской фарме не приходится. Разработки очень дороги, а российский рынок, как ни странно, очень мал. Чтобы окупить разработки и производство инновационных препаратов, нужна экспансия на внешние рынки», — констатировал Сергей Шуляк.

DSM Group видит рост e-com. На розничном российском рынке его доля составила в прошлом году 16%. Но это не доставка. «Это способ коммуникации с потребителем. Потребитель через Интернет сделал заказ и пришел в аптеку, чтобы его получить. На этом рынок не остановится», — предупредил Сергей Шуляк. Тем не менее пока в аптечном e-com на первом месте — продажи БАДов, на втором — продажи селективной косметики, а продажи лекарственных препаратов занимают лишь шестое место. E-com остается способом найти приемлемую цену или нужное лекарство.

Российский фармрынок стал прозрачным и прогнозируемым по сезонности и потреблению. В текущем году DSM Group прогнозирует его рост примерно до 8%. На данный момент нет резко положительных или резко отрицательных факторов, которые могли бы на него повлиять. Резких движений власти делать не намерена.

«На фоне стагнации спроса в натуральном выражении (снижение числа проданных упаковок) рынок продолжает расти за счет повышения цен», — поделился данными, полученными благодаря системе МДЛП, исполнительный директор «Датмаркет» (Центр развития перспективных технологий — оператор государственной системы маркировки «Честный знак») Эльдар Файзуллин. Ассортимент аптек расширяется, но основной вклад

в продажи среди новичков внесли лишь единичные хиты. Основной прирост ассортимента обеспечили новые дозировки, фасовки и т.п. Абсолютно новые молекулы — это всего 72 SKU (6%).

Особое внимание привлекли данные по консолидации розницы. «Сети расширяются за счет открытия новых точек и через поглощение региональных игроков. К концу 2025 года на один ИНН в среднем приходилось 7 аптек. Количество юридических лиц по сравнению с декабром 2024 года в декабре 2025-го уменьшилось на 7,9%, а аптек — увеличилось на 4,3%», — сообщил господин Файзуллин. Федеральные сети доминируют во всех форматах аптечных сетей по ассортименту, кроме формата до 500 SKU, в котором представлены, главным образом, единичные аптеки. Однако в сегменте более 1500 SKU сохраняется высокая доля межрегиональных сетей.

### Мнение первых

Особый интерес у участников форума вызвали высказывания о текущей ситуации на российском фармрынке лидеров отрасли, тех, кто за годы своей деятельности прошел огонь и воду, завоевал не только место под солнцем, но и уважение коллег. Взглядами на настоящее и будущее фармрынка поделились генеральный директор «ЦВ Протек» Дмитрий Погребинский и генеральный директор «Биннофарм Групп» Рустем Муратов.

По мнению Дмитрия Погребинского, несмотря на экспансию онлайн-каналов, перспективы у розницы есть. «Люди будут ходить в аптеки и консультироваться с провизорами в аптеке, которой доверяют. Ведь к ним не нужно записываться заранее, это живое общение остается ценным», — уверен он.

Что до маркетплейсов, то они должны соблюдать все требования и правила, которым подчиняется аптечный ритейл. «Если маркетплейсы будут играть по правилам, они составят конкуренцию. У них есть новые технологии. Вопрос лишь в том, как они будут работать с нашей маржой — у них она гораздо выше», — заметил господин Погребинский.

А дистрибуция была, есть и будет. Достаточно посмотреть на зарубежные рынки, где она благоденствует уже полторы сотни лет, если не больше. Технологии совершенствуются, они будут и дальше развиваться, «но это не делает компанию независимой от человека. Люди останутся и в дистрибуции, и в аптечных сетях, во всех сегментах фармрынка». Таково мнение Дмитрия Погребинского. Он предсказывает огромную концентрацию аптечных сетей и в то же время считает, что и маленьким сетям найдется место, и маленьким аптекам. Те, кто занимается бизнесом на серьезном уровне, обязательно будут жить и процветать.

В отличие от Дмитрия Погребинского Рустем Муратов сосредоточился на международном положении российской фармы. Все очень даже неплохо: «На мировом рынке у нас 12-14-я позиция, локализация производства примерно на уровне Европы. По количеству аптек на душу населения Россия уступает только Греции». При этом страдает регулирование аптечного сегмента. Нет географического квотирования (где-то аптек густо, а где-то с ними проблема), привязка к численности населения и ограничения по владельческой структуре.

Он также заметил, что доля рынка топ-3 сетей — 35% в денежном выражении и 65% в упаковках. В Европе при схожей

доле в упаковках концентрация топ-игроков вдвое ниже — 15%. Правда, в США и странах Залива тройка лидеров занимает 70% рынка.

Господин Муратов уверен:

✓ Рынок простых генериков (МНН-генериков) в ближайшие годы фактически исчезнет. Часть производителей с рынка уйдут, остальные перейдут в собственность других производителей, аптечных сетей или дистрибуторов. Государство, обеспокоенное лекарственной безопасностью, может ввести антимонопольные ограничения или даже национализировать аптечный ритейл.

✓ Рынок уникальных препаратов, составов, технологий и брендов продолжит развиваться.

✓ Производителям надо искать другие способы работы, новые рынки сбыта. Аптечным сетям тоже нужно измениться.

### Какие изменения нам нужны?

На этот вопрос отвечали участники дискуссии на сессии «Большой Диалог управленцев». Модератором выступил главный редактор Vademecum, директор по развитию РААС Дмитрий Кряжев, сомодератором — директор АС «Диалог» Тамерлан Салиев. «На ковер» были вызваны первые лица отрасли: Денис Ремяко («Гранд Капитал»), Александр Шишкин (ГК «АСНА»), Евгений Пахомов («Гармония здоровья»), Борис Попов («Ригла»), Максим Юдин («Максавит») и Сергей Буйлов («Магнит Аптека»).

«Сейчас у нас рынок аптечных сетей, отчасти — дистрибуторов. Но каково качество этих сетей и кто ими управляет?» — задал участникам дискуссии вопрос Дмитрий Кряжев. На фоне налоговых изменений и растущей нагрузки отрасль

Основатель и генеральный директор «ФК Гранд Капитал» Денис Ремяко



Директор АС «Диалог» Тамерлан Салиев



Главный редактор Vademecum Дмитрий Кряжев и генеральный директор маркетингового союза независимых аптек «ПроАптека» Ольга Смирнова



Участники форума активно включены в дискуссии



Директор «Магнит Аптека» Сергей Буйлов и главный редактор Vademecum, директор по развитию РААС Дмитрий Кряжев



Основатель и директор аптечной сети «Максавит» Максим Юдин





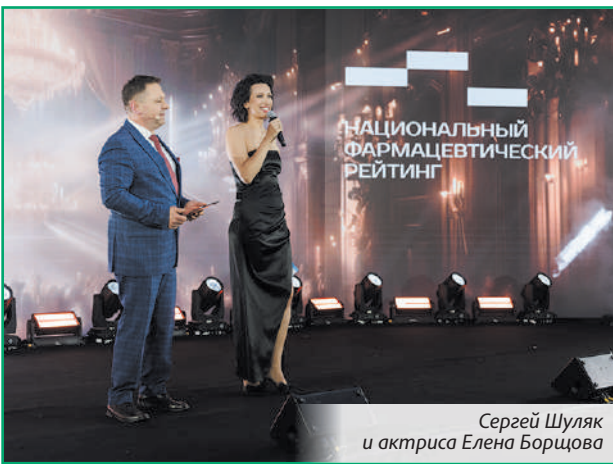
Каждая сессия настолько интересна, что в зале не хватает мест



Генеральный директор областного аптечного склада Андрей Князев и ведущий международный экономист - эксперт фармрынка Павел Лисовский



И в перерывах между сессиями не стихают обсуждения



Сергей Шуляк и актриса Елена Борщова



Продюсеры форума Сергей Шуляк и Екатерина Митина

Фотографы: Анна Шилова и Сергей Попов

вступает в период жесткой трансформации, надо менять модели управления.

Многие собственники, которые на рынке уже больше четверти века, утомились. Но далеко не у всех лидеров отрасли дети и внуки пошли по их стопам. Значит, надо создавать новую, корпоративную, систему управления. ГК «АСНА», например, сейчас сосредоточена на создании партнерской аптечной сети с единым центром принятия решений. Это новый технологический уклад, заметил генеральный директор и основатель ГК «АСНА» Александр Шишкин. Сейчас запускается модель омниканального управления аптечной сетью.

Новую систему управления строит и аптечная сеть «Гармония Здоровья». О ней рассказал исполнительный директор Евгений Пахомов.

Генеральный директор компании «Ригла» Борис Попов отметил: «Задача аптечной сети «Ригла» — умножить эффективность бизнеса, расти быстрее рынка. В рамках этих задач работает наша команда. Ключевой фокус сосредоточен на технологиях работы с покупателями. Надо признать, что мультикатегорийные

маркетплейсы внедряют и используют их гораздо лучше. С учетом трансформации пользовательских паттернов, клиентского пути, рынка ритейла аптечные игроки не должны оставаться в рамках консервативных сценариев, а становиться полноценными сервисными компаниями в вопросах здоровья».

К обсуждению вопроса основных тенденций и в связи с ними трансформации стратегий фармпроизводителей на 2026 год подключились компании «Озон Фармацевтика» и «Мьюз Медиа».

«В 2026 году мы наращиваем производственные мощности и перераспределяем фокусы в сторону углубления стратегического партнерства. Наш приоритет — бескомпромиссное внимание к деталям на всех этапах, чтобы превратить детализацию процессов в стандарт качества», — сообщила о планах компании коммерческий директор «Озон Фармацевтика» Ольга Ларина.

«В 2026 году у всех игроков больше необходимости отвечать на очень конкретный запрос рынка: предсказуемость, прозрачность, понятная ценность для пациента. Все звенья фармы переходят от деклараций к реальной практике: к более чест-

ной коммуникации о свойствах продуктов, к работе с доказательной базой, к наведению порядка в ассортименте и маркетинге БАДов.

Наша стратегия быть партнером, на которого можно опереться в этой новой реальности: меньше шума и иллюзий, больше открытого диалога, ответственности за то, что именно мы выводим на полку», — таково мнение основателя и руководителя компании «Мьюз Медиа» Александра Черниченко.

Топ-менеджеры не обошли своим вниманием и маркетплейсы. Основатель и генеральный директор ФК «Гранд Капитал» Денис Ременяко не видит в конкуренции с ними ничего страшного:

«Приходят люди, у них горят глаза, они начинают развиваться — и появляется новый лидер. Успех зависит от того, сможет ли компания выстроить процессы организации продаж и доставки. А ПВЗ априори будет либо аптекой, лицензированным пунктом выдачи, либо будет организована доставка до конечного потребителя. Это новая реальность, с которой нам предстоит работать». Нас ждут неординарные решения. Не надо этого бояться. Есть хорошие

идеи. Ни одна e-com-площадка не будет эффективной без федерального дистрибьютора.

«Маркетплейсы научились хорошо управлять клиентом. В этом их преимущество. Они должны взять в партнеры аптеки. Выдача товаров, консультации должны остаться за аптеками», — таково мнение директора и соладельца УК «Максавит» Максима Юдина.

«Главное — создать уникальное предложение на рынке. Все форматы «Магнита» объединены одной программой лояльности, и все форматы «квартируют» рядом друг с другом», — поделился секретом успеха директор б и з н е с - ф о р м а т а «Магнит Аптека» Сергей Буйлов.

Завершением форума стало вручение наград лауреатам X Национального фармацевтического рейтинга. Церемонию провели генеральный директор DSM Group Сергей Шуляк и актриса Елена Борщова.

Форум «Фармлига — встреча лидеров» вновь подтвердил статус главной площадки для диалога бизнеса и власти. Участники разошлись с пониманием векторов развития и новыми инструментами для работы в 2026 году.

## Победители премии «Национальный фармацевтический рейтинг»

Номинация «Бренд № 1 по итогам 2025 года по объему продаж в рублях среди аптечных сетей»

**АПТЕЧНАЯ СЕТЬ «РИГЛА»**

Номинация «Производитель № 1 в рублях в аптеках»

**КОМПАНИЯ BAYER**

Номинация «Бренд № 1 в аптеках по объему продаж»

**БРЕНД «СЕМАВИК» (ПРОИЗВОДИТЕЛЬ — КОМПАНИЯ «ГЕРОФАРМ»)**

Номинация «Дистрибьюторская компания № 1 по объему продаж на фармацевтическом рынке»

**ФК «ПУЛЬС»**

Номинация «Производитель № 1 по доле продаж в рублях новых брендов»

**КОМПАНИЯ «ПРОМОМЕД»**

Номинация «Производитель № 1 по итогам 2025 года в аптеках по объему продаж в рублях и упаковках категории «Активная косметика»

**КОМПАНИЯ «ФАРМТЕК»**

Номинация «Бренд № 1 в категории космецевтики»

**БРЕНД «ЛИПОБЕЙЗ»**

Номинация «Бренд № 1, показавший максимальный вклад в рост косметики»

**БРЕНД BIODERMA**

Номинация «Бренд № 1 в категории зубных паст по объему продаж в рублях»

**БРЕНД R.O.C.S.**

Номинация «Бренд № 1 в категории средств барьерной контрацепции»

**БРЕНД DUREX**

Номинация «Лучший отечественный производитель в онлайн-канале»

**КОМПАНИЯ «ЭВАЛАР»**

Номинация «Отечественный производитель № 1 по объему продаж в рублях небрендированных жидких форм лекарственных препаратов

**КОМПАНИЯ RENEWAL**

# Адаптация в межсезонье

В марте — апреле традиционно отмечается рост количества обращений в поликлиники и аптеки по поводу ОРВИ, обострений аллергических заболеваний и так называемых астенических состояний. Особенно часто проблемы возникают у детей до 3 лет. Чем им помочь?



## Весенние проблемы

Смена зимы на весну для взрослого человека часто ассоциируется с обновлением и приливом сил. Однако для ребенка до 3 лет переходный сезон — это серьезное физиологическое испытание. Организм малыша только формирует механизмы саморегуляции. Резкие изменения температуры, влажности, атмосферного давления и светового дня становятся для него стрессовыми факторами. Эти факторы запускают сложные нейроэндокринные механизмы перестройки.

У детей до 3 лет системы терморегуляции и иммунной защиты еще незрелые. Центры регуляции температуры в гипоталамусе функционируют несовершенно, потовые железы работают не так эффективно, как у взрослых. Поэтому ребенок быстрее перегревается или переохлаждается. Иммунная система также находится в стадии формирования: выработка иммуноглобулинов, активность фагоцитов и местный иммунитет слизистых оболочек пока не достигают зрелого уровня.

Дополнительную нагрузку создает изменение светового режима, которое влияет на выработку мелатонина и серотонина. Увеличение светового дня и нарушение привычных циркадных ритмов могут приводить к трудностям при засыпании, более ранним пробуждениям и повышенной капризности ребенка.

Резкие перепады атмосферного давления и температуры, характерные для весны, могут оставаться незаметными для взрослых, но детская сосудистая система чутко реагирует на них изменением тонуса. Это, в свою очередь, сказывается на работе вегетативной нервной системы: у ребенка возможны плаксивость, нарушения сна и снижение аппетита. У метеочувствительных детей особенно часто отмечаются повышенная утомляемость и эмоциональная лабильность (неустойчивость настроения). Сказывается и изменение характера питания. К концу зимы запасы свежих овощей и фруктов сокращаются, а содержание витаминов в хранившихся продуктах снижается. Тепличные овощи не всегда могут обеспечить полноценный витаминный состав. Это создает предпосылки к относительному дефициту микронутриентов, особенно витаминов С, группы В и железа.

## Уязвимые системы организма

**Иммунная система**  
Весной нередко говорят о «мартовской усталости» иммунитета. За зиму организм расходует запасы витамина D, накопленные летом. Дефицит которого влияет на врожденный иммунитет, повышая восприимчивость к вирусным инфекциям.

Слизистые оболочки дыхательных путей — первый барьер на пути инфекции. Контраст

температур между улицей и помещением, сухой воздух в квартирах приводят к их пересыханию. Снижается активность местного иммунитета, что облегчает проникновение вирусов.

### Кожа

После зимы кожа ребенка часто становится сухой и чувствительной. Ветреная погода способствует развитию хейлитов — сухости и трещин губ. Недостаток витаминов и жирных кислот может усилить шелушение.

### Нервная система

Астенический синдром проявляется вялостью, капризностью, снижением аппетита. Это связано с истощением энергетических резервов организма и перестройкой нейроэндокринной регуляции.

## Скрытые угрозы межсезонья

### Поллиноз

Весной начинается цветение деревьев — ольхи, орешника, березы. Аллергический насморк отличается от простудного прозрачными обильными выделениями, зудом в носу, частым чиханием, отсутствием высокой температуры.

### Авитаминоз и дефицит микроэлементов

Нехватка железа может проявляться бледностью, утомляемостью, ломкостью волос и ногтей. Дефицит витамина С — повышенной кровоточивостью десен и частыми простудами. Недостаток витаминов группы В отражается на состоянии нервной системы.

## Кишечные инфекции

Ранняя весна — период активизации ротавирусов и энтеровирусов. Талые воды, загрязненные поверхности на улице и немытые руки повышают риск заражения. У маленьких детей инфекция может быстро приводить к обезвоживанию.

## Фармацевтическая помощь: что рекомендовать?

### Витаминно-минеральные комплексы

Показаны детям с признаками астении, частыми простудами, подтвержденным дефицитом микронутриентов. Назначение желательно согласовывать с педиатром.

### Адаптогены и растительные средства

В раннем возрасте их применение ограничено, поэтому любые фитопрепараты должны

использоваться только по рекомендации специалиста.

### Средства для ухода

Для защиты кожи в ветреную погоду подходят питательные и регенерирующие кремы. С потеплением стоит переходить на более легкие увлажняющие эмульсии. Для ухода за полостью носа эффективны солевые растворы, которые увлажняют слизистую и поддерживают местный иммунитет. При необходимости используется назальный аспиратор для удаления избыточной слизи.

### Пробиотики

Поддержка нормальной микрофлоры особенно важна в период смены питания и после перенесенных инфекций. Сбалансированная микробиота способствует формированию иммунного ответа. Могут применяться как пробиотики для восстановления микробиоты ротовой полости, содержащие слюно- и стрептококк, так и традиционные кишечные пробиотики и пребиотики, содержащие бифидо- и лактобактерии.

У младенцев при выраженном газообразовании могут применяться вспомогательные средства, такие как газоотводная трубка, по показаниям и после консультации врача.

## Немедикаментозные методы адаптации

### Режим дня и прогулки

Постепенная коррекция времени сна и бодрствования помогает мягко перестроить циркадные ритмы. Важно сохранять стабильные ритуалы отхода ко сну, стараться бывать с ребенком на свежем воздухе.

Принцип многослойности в одежде (термопальто, флис, верхний комбинезон) позволяет адаптироваться к переменчивой погоде. Регулярные прогулки тренируют сосудистую систему и улучшают иммунную защиту.

## Питание

Весной полезно включать в рацион зелень, редис, квашеную капусту как источник витамина С, замороженные ягоды в виде компотов и морсов. Рацион должен оставаться разнообразным и соответствовать возрасту.

## Закаливание

Весной можно применять щадящие методы: воздушные ванны, обтирания влажным полотенцем. Постепенность и регулярность — ключевые принципы.

## Гармония во всем

Таким образом, адаптация к межсезонью — это не разовая мера, а образ жизни семьи. Внимательное наблюдение за состоянием ребенка, своевременная коррекция режима, рациональное питание и витаминная поддержка при необходимости помогают пройти переходный период без осложнений.

Алгоритм действий для мамы прост: наблюдение → коррекция режима → поддержка питания и микрофлоры → обращение к врачу при тревожных симптомах. Забота, последовательность и понимание физиологических процессов позволяют сделать весну временем гармоничного роста, а не периодом частых болезней.

## Литература

1. Двойников С.И. Проведение профилактических мероприятий: учеб. пособие / С.И. Двойников [и др.]; под ред. С.И. Двойникова. - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2018. - 448 с.
2. Николаева И.В. Формирование кишечной микрофлоры ребенка и факторы, влияющие на этот процесс. Детские инфекции. 2011;(3):39-42.
3. Острая респираторная вирусная инфекция (ОРВИ). Клинические рекомендации Минздрава РФ; 2022. URL: [https://cr.minzdrav.gov.ru/preview-cr/25\\_2](https://cr.minzdrav.gov.ru/preview-cr/25_2) (дата обращения 16.02.2026).
4. Борисова Т.С. Гигиенические аспекты закаливания детей и подростков: учеб.-метод. пособие / Т.С. Борисова, Ж.П. Лабодяева. - Минск: БГМУ, 2017. - 44 с.

**Roxy Kids**  
НАЗАЛЬНЫЙ АСПИРАТОР  
ПАТЕНТ №178012  
РУ РЗН №2019/9249

Бренд года

ГАЗООТВОДНАЯ ТРУБКА  
ПАТЕНТ №117282  
РУ РЗН №2019/9333

РЕКЛАМА ООО «РОКСИ»

**БЫСТРАЯ ПОМОЩЬ МАЛЫШУ ПРИ СМЕНЕ СЕЗОНОВ**

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ИНСТРУКЦИЕЙ ИЛИ ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

# Генерики и биологические препараты: разбираемся в сути понятий

Представьте себе два мира лекарств: традиционные препараты и сложные биопрепараты, выращенные живыми клетками. В каждом из этих миров используются разные подходы к одному желанию: сделать лечение эффективным и спасти жизни людей!



## Препараты first-in-class, генерики и биобеттеры: что это такое?

Когда фармацевтическая компания исследует конкретную и новую лекарственную мишень и разрабатывает оригинальное лекарство, получается first-in-class препарат (это лекарственное средство, которое впервые реализует новый механизм действия для лечения конкретного заболевания или состояния). Это уникальная разработка, у молекулы есть неповторимые свойства и структура.

Генерики — это аналоги традиционных химических препаратов с тем же действующим веществом, но под другим торговым названием. Оригинальный производитель какое-то время защищает патентом, но как только срок патента истекает, дорога другим компаниям открывается: они могут выпускать свои версии того же лекарства.

Но иногда фармацевтическая компания не просто воссоздает оригинальный препарат, а улучшает его свойства (а именно

эффективность, безопасность, длительность действия, частота введения, удобство применения, стабильность препарата, фармакокинетика, иммуногенность, способ доставки), то есть создает биобеттер (это улучшенная версия уже существующего биологического препарата).

Чтобы такие препараты считались качественными, мало просто скопировать формулу на бумаге: важно строго соблюдать стандарты производства GMP (Good Manufacturing Practices, или надлежащая производственная практика) — это международные правила, которые регламентируют все, от чистоты сырья до контроля каждой партии на выходе. В российском законодательстве генерики так и называются — «воспроизведенные лекарственные средства», то есть препараты, которые повторяют оригинал по активному веществу и эффекту.

Когда создают лекарство-генерик, его не нужно заново испытывать на тысячах людей. Оригинальный препарат уже давно доказал, что работает. Задачей компании — производителя генерика становится

подтвердить, что их вещество действует в организме точно так же, как оригинал: всасывается с той же скоростью и создает ту же концентрацию в крови. Это позволяет сделать цену для пациента существенно ниже.

## Биопрепараты: когда лекарство «выращивают»

Биологические препараты — это лекарства нового поколения, которые создаются с участием живых организмов: клеток, бактерий, дрожжей. Их действующее вещество — это уже не маленькая химическая молекула, а огромный белок со сложным трехмерным строением, чувствительный к малейшим изменениям условий производства.

Повторить такую структуру «под кальку» практически нереально: как бы ни старались, два белка, выращенных разными компаниями, будут немного отличаться. Поэтому термин «генерик» здесь не применяют — вместо него используют слова «биоаналог», «биосимиляр», «биоподобный препарат». Смысл в том,

что это максимально похожий, но не абсолютно идентичный аналог оригинального биопрепарата.

Биофармацевтика — это целый комплекс: цех с биореакторами, культивирование, многоступенчатая очистка, чистые зоны, обученный персонал и жесткий регуляторный контроль. Именно поэтому заводов немного, а каждая производственная линия стоит дорого и запускается после длительной отработки и подтверждения стабильности процесса.

## Биосимиляры: «почти близнецы», но не клоны

Биосимиляр — это попытка максимально воспроизвести сложную биомолекулу так, чтобы по действию она была неотличима от оригинала. Производители сравнивают оригинальный препарат и биосимиляр по десяткам параметров: структуре белка, заряду, форме, стабильности, биологической активности, побочным реакциям, иммунному ответу.

Классическая схема по клиническим исследованиям препаратов включает следующие этапы:

**In vitro** - исследования вне живого организма: на клетках, тканях, в пробирке. Это **не клиническая фаза**, а часть доклинических (**лабораторных**) исследований.

**Доклинические in vivo исследования на животных** - изучают токсичность, фармакокинетику и безопасность препарата (**не клиническая фаза, а лабораторные исследования**).

**Фаза I клинических исследований** - первое применение препарата у человека. Обычно — на здоровых добровольцах без диагноза, чтобы оценить безопасность, переносимость, дозы, фармакокинетику.

**Фаза II клинических исследований** - исследование на пациентах с заболеванием. Проверяют, есть ли лечебный эффект, какая доза оптимальна, насколько препарат безопасен.

**Фаза III клинических исследований** - крупные исследования на реальных пациентах. Подтверждают эффективность, безопасность, сравнение со стандартным лечением или плацебо.

Схема одобрения здесь гораздо жестче, чем для генериков. Одних только лабораторных анализов мало: регуляторы по всему миру требуют дополнительных клинических исследований, а также обязательной оценки иммуногенности — того, как препарат взаимодействует с иммунной системой и не вызывает ли лишних иммунных реакций.

Интересно, что в процессе такой тонкой «настройки» ученые иногда не просто подбираются к оригиналу, но и могут улучшить некоторые свойства: увеличить срок хранения, уменьшить количество примесей, сделать эффект более стабильным. Для пациента это означает: биосимиляр биологически ведет себя как оригинал, но в бытовом смысле может быть даже удобнее — например, лучше переносится или легче хранится.

## Зачем вообще нужны биосимиляры

Биотехнологические препараты сильно изменили лечение тяжелых заболеваний — от аутоиммунных и онкологических до сложных метаболических нарушений. Но их главный минус очевиден: цена. Это дорогое, сложное в производстве лечение, и многие системы здравоохранения

просто не выдерживают растущих затрат.

Когда у оригинальных биопрепаратов заканчивается патентная защита, открывается окно возможностей для биосимиляров. С одной стороны, они дешевле оригинала и помогают государствам и страховым системам экономить, с другой — расширяют доступ пациентов к тем схемам терапии, которые раньше были недостижимы по цене.

За последние годы патенты потеряли препараты, которые обеспечивали значительную часть мировых продаж биологических лекарств, и это резко ускорило развитие рынка биосимиляров. Российский биотех, хоть и стартовал позже лидеров, сейчас быстро набирает экспертизу и специалистов, сокращая путь от идеи до реального производства.

Все это показывает, что современная фармацевтика развивается сразу в нескольких направлениях: от выпуска качественных и доступных генериков до освоения сложнейших биотехнологических производств и создания усовершенствованных препаратов. Поэтому особенно показательны компании, которые сумели объединить эти компетенции в рамках одной производственной стратегии.

Развитие рынка биопрепаратов требует от производителей не только воспроизведения хорошо изученных молекул, но и способности разработки более сложных клеточных механизмов. Технологический разрыв между производством простой «химической молекулы» и сложного белка колоссален, и его преодоление доступно лишь немногим игрокам. Примером компании, которая успешно выстраивает этот технологический мост, является «Озон Фармацевтика». Сегодня ее стратегия объединяет сразу три ключевых направления: масштабный выпуск традиционных лекарств на современном комплексе «Озон» и «Озон Фарм» и работу с передовыми биотехнологиями на мощностях полного цикла «Мабскейл», где налажено производство моноклональных антител и инвестиции в строительство современного производства «Озон Медика» для выпуска востребованных лекарственных препаратов против онкологии и других аутоиммунных заболеваний. Таким образом, «Озон Фармацевтика» закрывает потребности рынка — от востребованных генериков до высокотехнологических препаратов для лечения аутоиммунных и онкологических заболеваний.

# «Просто устала, как все»: пациент без диагноза



Ей 47. Руководит отделом, двое почти взрослых детей, пожилая мама, нескончаемые чаты и ощущение, что она «чуть-чуть не успевает».

С утра все терпимо: кофе, дорога, первые совещания. К обеду появляется вязкость в голове: слова подбираются дольше, внимание ускользает, сложные задачи хочется «перенести на завтра». Вечером она с трудом вспоминает, кому обещала перезвонить, и ловит себя на том, что перечитывает один и тот же абзац по кругу.

## Формально она здорова

Анализы «для профилактики» в пределах референсов, давление чуть повышено, вес «как у всех после сорока». В кабинете она говорит врачу привычную фразу: «Доктор, да я нормально, просто устаю. Сейчас все устают».

Для врача и первостольника это узнаваемый пациент — человек без серьезных диагнозов, живущий в хроническом энергетическом дефиците и считающий свое состояние нормой возраста и образа жизни.

## Мозг в режиме энергокредита

Высокие когнитивные нагрузки, многозадачность, недосып, малоподвижность, неидеальное питание — мозг работает в режиме постоянного энергокредита.

Ключевая роль принадлежит митохондриям — «электростанциям» клетки. Чтобы вырабатывать достаточно АТФ, им нужен эффективный перенос жирных кислот внутрь митохондрий. Здесь важен карнитиновый «шаттл». Если его работа нарушена (возраст, дефициты, стресс), человек ощущает именно то, что описывает наша героиня: усталость,

снижение фокуса, «туман в голове».

## Почему именно ацетил-L-карнитин?

L-карнитин известен как участник энергетического обмена, прежде всего в мышцах.

Ацетил-L-карнитин — модифицированная форма с добавленной ацетильной группой. Это делает молекулу более «дружественной» к нервной ткани: она лучше проходит через гематоэнцефалический барьер и участвует не только в энергетическом обмене, но и в синтезе ацетилхолина, важного медиатора памяти и внимания.

Проще говоря, ацетил-L-карнитин связывает митохондриальную энергию и когнитивную функцию.

Для нашего «здорового, но уставшего» пациента это возможность мягко повлиять на субъективную усталость, ментальную выносливость и скорость включения в задачу. Не вместо сна и лечения, а как часть комплексной поддержки «уставшего мозга».

## Практические плюсы формы MRM Ацетил-L-Карнитин

В реальной аптеке важны не только механизмы, но и конкретная форма, с которой удобно работать.

**Понятная дозировка.** 500 мг ацетил-L-карнитина в капсуле — стандартная «рабочая» доза для взрослых, ее легко озвучивать пациенту и вписать в схему как 1 капсула в день.

**Прозрачный состав.** Ацетил-L-карнитин + витамин B<sub>6</sub>, без длинного списка «добавок». Для специалиста это

понятно, для пациента легко объяснимо («карнитин для энергии, B<sub>6</sub> для обмена и нервной системы»).

**Комплаентность.** Режим приема простой: обычно 1 капсула в день, с едой или без — это повышает вероятность, что человек действительно будет пить курсом, а не бросит через неделю.

**Форма, внушающая доверие.** Веганская капсула, без глютена и основных аллергенов, минимум вспомогательных веществ — дают меньше поводов для опасений и вопросов от «настороженных» пациентов.

**Четкое позиционирование.** На упаковке и в описаниях прямо прописано: нейрометаболический корректор или вещество с ноотропным действием, поддержка энергетического обмена, внимания и концентрации — то есть продукт сразу «заточен» под ту самую героиню с усталостью и «туманом в голове».

## Как говорить с пациентом без диагноза?

Запрос нашей героини редко звучит как «подберите ацетил-L-карнитин».

Чаще: «что-нибудь для энергии», «что-то для головы, я стала очень рассеянной».

Логика врача:

✓ исключить явную соматическую патологию, выраженные дефициты, депрессию и тревогу;

✓ обсудить сон, нагрузку, питание;

✓ затем говорить о нутрицевтической поддержке, в том числе об ацетил-L-карнитине как элементе длительной программы.

Логика первостольника:

✓ уточнить, есть ли серьезные заболевания

и какая терапия уже назначена;

✓ расспросить о характере жалоб (утомляемость, снижение концентрации, «мозговой туман»);

✓ предложить форму с понятным ноотропно-энергетическим позиционированием, не конфликтующую с базовой терапией, такую как MRM Ацетил-L-карнитин.

При этом важно честно обозначать рамки: это не лекарство и не «таблетка от всех проблем», а инструмент длительной поддержки, который работает вместе с изменением образа жизни.

## «Собирая фрагменты одной картины»: что остается за кадром

Представим, что героиня возвращается через несколько месяцев.

Она отмечает, что стало легче «включаться» в работу утром, голова меньше «залипает» к обеду, вечером остаются силы не только до ползти до дивана.

Но в разговоре всплывает то, что раньше казалось ей второстепенным.

Периодически беспокоит вздутие, стул то склонен к запорам, то к более частым эпизодам. Бывают дискомфорт внизу живота, рецидивирующая «молочница», за последний год — несколько эпизодов цистита. Лечилась, как многие, «по знакомым схемам» и советам Интернета.

Для специалиста это уже другой ракурс той же пациентки.

Мозг получил поддержку, но остается второй, не менее важный пласт — микробиом кишечника и урогенитальной сферы, тесно связанный с уровнем воспаления, иммунитетом и качеством жизни женщины.

## Вопрос к читателю: какого шага не хватает?

Посмотрите на нашу героиню глазами профессионала.

Женщина в возрасте около 50 лет, на фоне коррекции образа жизни и нутрицевтической поддержки (в том числе ацетил-L-карнитином) ее энергия и концентрация улучшились. Но сохраняются: эпизоды вздутия, нестабильный стул, рецидивирующие вагинальные кандидозы и циститы.

Какой следующий шаг в долгосрочной стратегии вы предложили бы такой пациентке?

Мы предлагаем врачам и первостольникам поделиться своими схемами и аргументацией.

**Авторы трех наиболее взвешенных и клинически обоснованных подходов (с учетом уже начатой поддержки митохондриального обмена и жалоб со стороны пищеварения и урогенитальной сферы) получат подарочные наборы продукции MRM.**

Ответы с кратким описанием тактики и обоснованием просим присылать на e-mail редакции: [letter@strizhmedia.ru](mailto:letter@strizhmedia.ru)

В следующем номере мы разберем самые интересные схемы и посмотрим, как история нашей героини продолжится во «второй серии» нашего клиничко-нутрицевтического сериала.

**MRM NUTRITION**

**АЦЕТИЛ-L-КАРНИТИН**  
Позволь себе оставаться в ритме

Для улучшения настроения

Для профилактики когнитивных нарушений

Для повышения жизненной энергии

**ACETYL-L-CARNITINE**  
NOOTROPIC\*\*

БАД. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМ СРЕДСТВОМ

# Моббинг в рабочем коллективе: увольняться или бороться?

Ольга Жукова



Наш эксперт — клинический психолог клиники когнитивной психотерапии СВТ Clinic, когнитивно-поведенческий психотерапевт, писатель, Елена Шадрина (Санкт-Петербург)

## Моббинг как социальное явление

О травле принято говорить в контексте школы или социальных сетей, однако психологическое давление существует также и в профессиональной среде: психологи его называют моббингом. Моббинг — это систематическое, повторяющееся воздействие на сотрудника, направленное на его изоляцию, дискредитацию или вытеснение из коллектива. В отличие от разового конфликта моббинг носит устойчивый характер и формирует неблагоприятную рабочую атмосферу.

Как правило, травля на работе начинается не с открытого противостояния — она чаще всего проявляется через регулярное обесценивание сотрудника, демонстративное игнорирование, публичную критику, распространение неприятных слухов или создание условий, при которых сотрудник оказывается в заведомо проигрышной позиции. Важно отличать требовательный стиль управления от систематического давления: ключевым признаком моббинга является повторяемость и направленность действий.

Моббинг бывает двух видов:

■ **Вертикальный:** давление на сотрудника со стороны руководства или давление со стороны

Моббингом психологи называют «взрослый» буллинг, то есть групповую травлю одного из сотрудников в рабочем коллективе. Моббинг негативно отражается на всех аспектах рабочего процесса и является серьезной угрозой не только для психического и физического здоровья сотрудника, столкнувшегося с травлей со стороны коллег, но и для психологического климата в рабочем коллективе в целом. Что делать, если вы столкнулись с травлей на работе? Уволиться или бороться?



рабочего коллектива на руководителя, который не смог завоевать авторитет у подчиненных.

■ **Горизонтальный:** травля сотрудника со стороны коллег, причинами которой могут быть как личные качества жертвы моббинга, так и некоторые особенности рабочего коллектива.

## Почему моббинг опасен

Профессиональная деятельность связана не только с выполнением определенных рабочих задач, но и с ощущением каждым работником собственной компетентности, социальной значимости и признания. Когда сотрудник на работе регулярно сталкивается с унижением или изоляцией, под угрозой оказывается его базовое чувство профессиональной идентичности.

Хроническое напряжение, вызванное моббингом, приводит к физиологическим и психологическим последствиям: стрессу, нарушению сна, повышенной тревожности, снижению концентрации внимания, эмоциональному истощению.

В условиях постоянного давления возрастает вероятность профессиональных ошибок, что может использоваться как дополнительный аргумент против данного сотрудника. Со временем у жертвы травли со стороны коллег формируется внутреннее сомнение в собственной состоятельности, что является одним из наиболее разрушительных психологических последствий моббинга.

У сотрудника, который столкнулся с моббингом на работе, неизбежно возникает вопрос, что делать: уволиться или бороться? Решение проблемы зависит от характера ситуации и индивидуальных ресурсов конкретного человека.

**СОВЕТ ПЕРВЫЙ:** боритесь, если чувствуете, что у вас хватит сил противостоять моббингу без ущерба для своего психологического и физического здоровья.

Сопротивление моббингу потребует не только терпения и сил, но и мобилизации всех внутренних ресурсов. Вам придется оценить

собственные силы и решить, сможете ли вы успешно противостоять агрессии без ущерба для собственного здоровья.

Рассмотреть возможность противодействия моббингу можно в следующих случаях:

■ если давление исходит от конкретного лица, а не поддерживается всей системой;

■ если в организации существуют механизмы урегулирования конфликтов;

■ если у сотрудника сохраняется психологический ресурс для отстаивания собственных границ;

■ если у сотрудника есть поддержка коллег или руководства более высокого уровня.

Если вы решите противостоять моббингу, то важно действовать последовательно: фиксировать эпизоды давления (например, задания с нереалистичными сроками выполнения, противоречивые указания, неточные дедлайны и т.п.), требовать письменные указания вместо устных, сохранять служебную переписку, четко и спокойно обозначать недопустимость определенных форм поведения. При наличии в компании структуриро-

ванных процедур обращения в HR или к вышестоящему руководству следует ими воспользоваться.

**СОВЕТ ВТОРОЙ:** увольняйтесь, если негативное отношение коллег портит вам жизнь или угрожает вашему психологическому состоянию.

Важно знать, что существуют ситуации, когда моббинг является частью корпоративной культуры или негласной стратегии вытеснения нежелательного сотрудника. Если давление поддерживается руководством, если у сотрудника отсутствуют реальные механизмы защиты, а состояние здоровья ухудшается, вопрос об увольнении приобретает иной смысл, и в таком случае увольнение может быть оптимальным, обоснованным или даже единственно верным решением проблемы.

В условиях системного моббинга увольнение из компании нельзя рассматривать исключительно как поражение. В ряде случаев такое решение проблемы является оптимальным способом сохранить психическое и физическое здоровье. Если рабочая среда стала для вас источником постоянного стресса, если тревога и ощущение небезопасности сохраняются даже вне офиса, если от травмы страдают ваша самооценка и качество жизни, то приоритетом должно стать восстановление психологической устойчивости, а не сохранение рабочего места любой ценой.

Работа является значимой частью нашей жизни, но не единственным ее фундаментом. Ни одна должность не компенсирует вам хроническое эмоциональное истощение, вызванное моббингом. Если вы ощущаете на работе эмоциональный дискомфорт или психологическое напряжение из-за травли со стороны коллег, то увольнение поможет избежать разрушительных последствий моббинга и сохранить психическое и физическое здоровье.

**СОВЕТ ТРЕТИЙ, самый главный:** столкнувшись с моббингом, принимайте обдуманное и взвешенное решение о том, нужно ли с ним бороться или будет правильнее уволиться из этой компании без борьбы.

Так что же делать, столкнувшись с моббингом — уволиться или бороться? Прежде чем принимать решение, важно оценить свое психологическое состояние и ресурсы. Будет полезно задать себе несколько вопросов и дать на них честные ответы:

■ Насколько систематичен характер давления?

■ Есть ли в компании реальные механизмы защиты от моббинга?

■ Какие последствия моббинга для вашего здоровья и профессиональной репутации уже возникли?

■ Готовы ли вы к открытому диалогу с коллегами или официальному разбирательству создавшейся ситуации?

Всесторонний анализ проблемы поможет вам понять, какое решение будет оптимальным в вашем случае. Помните, что моббинг — это не показатель вашей личной несостоятельности, а признак неблагоприятной организационной среды. Вопрос «уволиться или бороться» должен решаться не под давлением страха, а с опорой на факты, свои внутренние ресурсы и заботу о собственном здоровье.

**СОВЕТ ЧЕТВЕРТЫЙ:** при необходимости обращайтесь за внешней поддержкой.

В ситуациях моббинга нередко требуется внешняя поддержка. Обращение к психологу позволяет снизить уровень стресса, восстановить самооценку и принять решение на основе всестороннего анализа ситуации, а не эмоционального истощения.

Ведущая рубрики Алена Смирнова

# БАД - это серьезно



Жанна Кукушкина

■ провизор, специалист по регистрации и медицинской безопасности в отечественной фармацевтической компании

## От химии к фармации

В школе я очень любила естественные и точные науки. Хотелось как-то их совместить в будущей профессиональной деятельности. При этом медицина как таковая никогда не привлекала. Я стала склоняться в сторону химии. Но мама, сама химик, посоветовала мне обратить внимание на фармацевтическую специальность: здесь и химия, и точность, и забота о здоровье людей. Мне показалось, что это очень интересное сочетание, и я подала документы на фармацевтический факультет Новосибирского государственного медицинского университета.

Учеба меня сразу увлекла, а с 3-го курса — еще и научная работа. Я занималась фармакогнозией, изучала биологически активные соединения лекарственных растений. Сама собирала сырье, подготавливала, под руководством преподавателей проводила исследования. Это было очень увлекательно

и впоследствии пригодилось в профессиональной деятельности.

После вуза начала работать в аптеке, за первым столом. Но при этом искала что-то более интересное, больше связанное именно с фармацией, а не с продажами. Рассматривала разные вакансии. В итоге вслед за одногруппницей пошла на собеседование в фармацевтическую компанию, где работаю по сей день. Впрочем, с аптечной деятельностью я тоже не рассталась, подрабатываю в свободное от основной работы время. Считаю, что это помогает выжить в конкурентной среде фармацевтической компании, где работаю по сей день. Впрочем, с аптечной деятельностью я тоже не рассталась, подрабатываю в свободное от основной работы время. Считаю, что это помогает выжить в конкурентной среде фармацевтической компании, где работаю по сей день.

## Развиваясь вместе с производством

Когда я устроилась в фармкомпанию, она была маленькой фирмой, выпускала всего два лекарственных препарата,

но активно наращивала потенциал развития. Я тут уже четыре года, и за это время налажен выпуск нескольких лекарственных препаратов (включая растворы для инфузий), стерильного медицинского изделия и почти трех десятков БАДов. Словом, работа по импортозамещению идет полным ходом. Кроме того, наш собственник задействован в совместных проектах с другими производителями БАДов, обеспечивая обращение продукции, соответствующей всем требованиям законодательства ЕАЭС.

Моя основная задача — подготовить комплект документов для проведения регистрации. Это огромный объем информации, включая все данные об исследованиях (клинических и доклинических), обзоры научной литературы и т.д. Подготовленные документы направляются в Министерство здравоохранения РФ, а затем на экспертизу в независимую лабораторию.

Могу не без гордости заметить, что я активно участвовала в получении трех государственных регистрационных удостоверений (два ЛП и одно медицинское изделие), а также 27 свидетельств о государственной регистрации БАД.

Как я уже говорила, наша компания расширяется, и вместе с этим расширяется и мой функционал. Появилась многозадачность, приходится заниматься смежными процессами, связанными с производством и контролем качества, решать вопросы по фармаконадзору. Все теснее становятся контакты с производственной группой по поводу таких документов, как паспорта качества, технические условия, технологические регламенты и т.д. Исследованиями и разработкой БАДов я тоже занимаюсь, но пока в меньшей степени, чем хотелось бы. Однако на данный момент с моим активным участием разработано более 50 составов, большая часть из которых уже обращается на рынке РФ.

## Качество превыше всего

Знаю, что у многих моих коллег есть некая настроенность в отношении БАДов. Не могу сказать, что она не обоснована, поскольку требования к регистрации добавок мягче, чем к регистрации лекарственных препаратов и медицинских изделий. Но уже есть производители, которые по своей инициативе проводят полный спектр исследований, включая клинические испытания. По сути, продукция (в частности, витамины, аминокислоты, микроэлементы) таких добросовестных производителей практически не отличается от аналогичных лекарственных препаратов.

От производителя вообще зависит доверие к продукции. Какое он использует сырье, контролирует ли каждую поступающую партию, указывает ли на упаковке содержание биологически активных веществ, обладает ли доказанным подтверждением биодоступности компонентов и т.д.

Про свою компанию могу сказать, что к вопросам качества у нас относятся крайне щепетильно. Мы проводим контроль качества каждой произведенной партии в лаборатории, имеющей сертификат надлежащей производственной практики. В процессе экспертизы в целях государственной регистрации БАД мы сотрудничаем с Федеральным исследовательским центром питания и биотехнологии в Москве, затем наша продукция проходит контроль со стороны регулятора.

Вижу, что в последнее время нарастает тенденция усиления требований к БАДам. Тем более что их включили в перечень средств, которые могут назначать врачи. Полагаю, спустя несколько лет для всех производителей БАДов станут обязательными клинические испытания. Мне бы очень хотелось участвовать в таких испытаниях. Разработка и вывод на рынок БАД — это очень интересный процесс, заслуживающий особого внимания.



Артур Варданян

## АПТЕЧНЫЙ СЛОВАРЬ

### Калина красная

... Но в слезы мужиков вгонял,  
Он пулю в животе понес,  
Припал к земле как верный пес...  
А рядом куст калины рос -  
Калина красная такая.  
В. Высоцкий.

Трудно представить более удачное название, которое гениальный Шукшин выбрал для своего фильма, ставшего шедевром мирового киноискусства.

Калина - символ России, часто упоминается в народных преданиях, песнях, сказках. Отличается неприхотливостью, стойкостью, красотой и пользой.

Цветки напоминают венки невесты, олицетворяют женскую красоту и счастье.

Плоды ярко-красного цвета символизируют страсть, энергию, силу, стабильность. Духовное значение красного цвета многогранно. Сердце человек изображает именно красным цветом, выражая, в том числе, героизм отдающих жизнь в борьбе с врагом. Косточка плодов калины по форме напоминает сердце.

Существует легенда, что это сердца девушки, заведших отряды монголо-татар в непроходимые дебри. Из их крови, погибших от вражеских сабель, выросли кусты калины.

Вкус ягод калины горький. Горечь обусловлена гликозидом вибурнином, это основное ценное действующее вещество.

Существует выражение: кто с калиной дружит, тому врач не нужен.

В научной медицине используют кору и плоды калины. Кору - в качестве кровоостанавливающего и противовоспалительного средства, при геморрое, обильных менструациях. Плоды - как общеукрепляющее, потогонное, мочегонное, витаминное средство. При гипертонии, гастритах и заболеваниях печени.

В народной медицине употребляют плоды, кору и цветки. Лечат золотуху, невроты, истерики, чахотку.

Но не рекомендуется принимать при повышенной свертываемости крови, людям склонным к тромбозу. Из-за высокого содержания пуринов плоды противопоказаны при подагре и болезнях почек.

Калина имеет широкое применение в кулинарии. В подмороженных ягодах калины горечь значительно уменьшается за счет распада вибурнина.

Из калины готовят сок, сироп, желе, пастилу, морс, мусс, кисель, наливку, используют в пищу протертую с сахаром, для приготовления подливки.

В гастрономической экспедиции по Рязанской области найден уникальный рецепт пирога калинника. В XIX веке в Рязанской губернии калина росла в изобилии, а ржаная мука была дешевле пшеничной. Поэтому тесто замешивали из ржаной муки, меда и кипятка, начинку готовили из калины с яблоками. Местные повара адаптировали рецепт к современным условиям. Получилось вкусно, необычно и полезно, термическая обработка, как и заморозка, также удаляет горечь. Калинник стал кулинарной визитной карточкой Рязани.

В народе калина считается охранником семейного счастья и согласия. Есть мнение, что этому дереву можно «исповедоваться», рассказывать свои проблемы и горести.

«ФМ. Фармация и Медицина»  
«FM. Pharmacy and medicine»  
№ 3, март 2026.

Газета зарегистрирована в Роскомнадзоре,  
реестровая запись ПИ № ФС 77-73614  
от 05.10.2018

Периодичность издания - 1 раз в месяц

Распространяется бесплатно

Учредитель и издатель  
ООО ИД «Стриж Медиа»

Адрес редакции и издателя:  
125124 Россия, г. Москва, 5-я улица  
Ямского Поля, д. 7, стр. 2, 2 эт., офис 2203

Генеральный директор  
Т.Г. Олеринская

Главный редактор Т.Е. Кукушева

Редактор Н.И. Фурсова

Дизайн-макет О.М. Пеленкова

Контакты: +7-495-252-75-31,  
tkukusheva@strizhmedia.ru

Отпечатано в АО «Прайм Принт Москва»  
141700, Московская область,  
г. Долгопрудный, Лихачевский пр-д, д. 5В

Заказ № 608

Тираж 30 000 экз.

Номер подписан в печать 23.03.2026

Дата выхода в свет 25.03.2026

Фотографии в номере - фотобанк Freepik.

Сайт: <https://phmlife.ru/>

Перепечатка материалов,  
опубликованных в газете  
«ФМ. Фармация и Медицина»,  
возможна только  
с разрешения редакции.

Стратегический партнер -  
маркетинговая компания  
DSM GROUP

16+

© ООО ИД «Стриж Медиа», 2018

ISSN 2658-6355



9 772658 635002