

УДК 615.2:339.13(574)

СТРАТЕГИЯ ВВОДА НОВЫХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Ахметова Эльмира Несипаевна

Слушатель курса EMBA Caspian Business school,
Республика Казахстан

Фармацевтический рынок Республики Казахстан характеризуется устойчивым ростом и усилением государственного регулирования. В статье рассматриваются факторы определяющие стратегию вывода новых лекарственных препаратов с учётом национальной регуляторной модели, особенностей ценообразования, роли государственного и коммерческого сегментов рынка, а также тенденций локализации производства. Используются аналитические данные отраслевых исследований и международный опыт стран с развивающимися рынками.

Ключевые слова: фармацевтический рынок Казахстана, стратегия вывода, регистрация лекарственных средств, ценообразование, здравоохранение.

Введение

Фармацевтическая отрасль является стратегическим элементом системы здравоохранения и национальной экономики. В условиях роста хронических заболеваний и старения населения возрастает потребность в инновационных лекарственных препаратах, что делает стратегию их вывода на рынок ключевым фактором конкурентоспособности фармацевтических компаний.

Современная медицина на сегодняшний день значительно отличается от медицины 10-15 лет назад, это обусловлено ростом технологий, развитием и разработкой новых подходов лечения. В связи с этим, система здравоохранения требуют более эффективных, безопасных и специфичных лекарственных средств для терапии сложных и хронических заболеваний. Растущий спрос стимулирует фармкомпании к разработке инновационных продуктов и их скорейшему выводу на рынок.

Современная медицина ориентирована на повышение эффективности и безопасности терапии. Рост потребления лекарственных средств в Казахстане происходит преимущественно в денежном выражении, что связано с инфляцией, обновлением портфелей и внедрением инноваций. Такой характер свидетельствует о снижении реального потребления, несмотря на рост в

денежном выражении. Это связано с макроэкономическими факторами — инфляция, рост цен, изменение покупательской способности. Фармацевтические компании вынуждены адаптировать стратегии вывода продуктов к меняющимся условиям рынка.

Факторы влияющие на стратегию ввода новых препаратов на рынок Казахстана.

Рассматривая регуляторную среду, Республика Казахстан является членом ЕАЭС, что определяет применение единых правил регистрации лекарственных средств. Регистрация включает экспертизу качества, безопасности и эффективности, лабораторный контроль и утверждение инструкций. Переход на процедуры ЕАЭС требует от компаний значительных регуляторных и организационных ресурсов.

При этом важно знать о роли государственного сегмента и СК-Фармация. Государственный сегмент фармацевтического рынка представлен программами ГОБМП и ОСМС, снабжение которых осуществляется через единого дистрибьютора ТОО «СК-Фармация». Для участия в государственных закупках компаниям необходимо учитывать тендерные механизмы, ценовые ограничения и приоритет локализованного производства.

Ценообразование и экономические факторы

Система ценообразования на лекарственные средства в Казахстане характеризуется жёстким государственным регулированием. Введение НДС и пересмотр правил формирования предельных цен напрямую влияют на стратегии вывода новых препаратов и их доступность.

С 1 января 2026 года в Казахстане введён 5% НДС на лекарства и медицинские изделия, На БАДы НДС увеличен в 2026 году с 12% до 18%. Это влияет на структуру цен, себестоимость и стратегию ценообразования фармкомпаний.

Локализация и международный опыт

Международный опыт показывает, что развивающиеся рынки становятся основным драйвером роста фармацевтической отрасли. Государственная политика Казахстана направлена на поддержку локализации производства и трансфер технологий, что соответствует рекомендациям ВОЗ и глобальным тенденциям развития фарминдустрии.

Конкуренция между производителями

Фармацевтический рынок активно развивается. Ежегодно на фармрынке Казахстана может появляться приблизительно от 200 до 500 новых зарегистрированных наименований лекарств (включая импортные и дженерики), при условии, что общее число регистраций поддерживается динамикой роста рынка и активности фармацевтических компаний.

Маркировка и прозрачность оборота

Ввод обязательной 100% маркировки и системы отслеживания препаратов к 2026 году повышает прозрачность цепочек поставок и помогает бороться с нелегальным товарооборотом.

Приказ Министра здравоохранения РК № 59 от 24 июня 2025 г. Этот приказ внёс изменения и дополнения в ранее действующие правила формирования предельных цен и наценок на лекарственные средства и медицинские изделия в рамках гарантированного объёма бесплатной медицинской помощи и системы обязательного социального медицинского страхования (приказ № ҚР ДСМ-247/2020).

Он изменяет критерии определения цены производителя и порядок регистрации предельных цен, в том числе механизм перерасчёта цен уполномоченным органом на основе данных без подачи заявлений со стороны производителей

Экономический эффект

Разработка и коммерциализация инновационных лекарств способствует экономическому росту, создаёт рабочие места, в 2026 году увеличилась поступлений в налоговой системе Казахстана, увеличивает экспортный потенциал фармсектора и укрепляет позиции страны на глобальном рынке

Заключение

Эффективная стратегия вывода новых лекарственных препаратов требует комплексного подхода, объединяющего регуляторный, маркетинговый и экономический анализ. Учет национальных особенностей рынка и международного опыта позволяет адаптировать бизнес-модели фармацевтических компаний и повысить устойчивость системы лекарственного обеспечения. Факторы перечисленные в данной статье являются основным критерием при согласовании стратегии ввода новых продуктов на рынок Казахстана.

Список использованной литературы

1. ЕҮ. Оценка тенденций и перспектив развития фармацевтического рынка Республики Казахстан, 2026.
2. Министерство здравоохранения РК. Статистические данные фармацевтического рынка, 2025–2026.
3. ТОО «СК-Фармация». Меры государственной поддержки отечественного фармпроизводства.
4. Евразийская экономическая комиссия. Правила регистрации и экспертизы лекарственных средств.
5. World Health Organization. Pharmaceutical Sector Country Profile.
6. McKinsey & Company. Accelerating access in emerging markets: Pharma's next big launch challenge.
7. IQVIA. Emerging Market Expansion Strategies, 2024.

ЖАҢА ДӘРІЛІК ПРЕПАРАТТАРДЫ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ФАРМАЦЕВТИКАЛЫҚ НАРЫҒЫНА ЕНГІЗУ СТРАТЕГИЯСЫ

Ахметова Эльмира Несипаевна

Қазақстан Республикасының фармацевтикалық нарығы тұрақты өсу және мемлекеттік реттеудің күшеюімен сипатталады. Мақалада ұлттық реттеушілік үлгіні, баға белгілеу ерекшеліктерін, нарықтың мемлекеттік және коммерциялық сегменттерінің рөлін, сондай-ақ өндірісті отандықтандыру тенденцияларын ескере отырып, жаңа дәрілік препараттарды шығару стратегиясын айқындайтын факторлар қарастырылады. Салалық зерттеулердің аналитикалық деректері мен дамушы нарықтары бар елдердің халықаралық тәжірибесі пайдаланылды.

Кілт сөздері: Қазақстанның фармацевтикалық нарығы, шығару стратегиясы, дәрілік заттарды тіркеу, баға белгілеу, денсаулық сақтау

STRATEGY FOR INTRODUCING NEW MEDICINAL PRODUCTS TO THE PHARMACEUTICAL MARKET OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Akhmetova E.N.

The pharmaceutical market of the Republic of Kazakhstan is characterized by steady growth and increasing state regulation. The article examines the factors that determine the strategy for launching new medicinal products, taking into account the national regulatory model, pricing peculiarities, the role of public and commercial market segments, as well as localization of production trends. Analytical data from industry studies and international experience of countries with emerging markets are used.

Keywords: pharmaceutical market of Kazakhstan, launch strategy, drug registration, pricing, healthcare

References

1. EY. (2026). *Assessment of Trends and Development Prospects of the Pharmaceutical Market of the Republic of Kazakhstan.*
2. Ministry of Health of the Republic of Kazakhstan. (2025–2026). *Statistical Data of the Pharmaceutical Market.*
3. SK-Pharmacy LLP. *State Support Measures for Domestic Pharmaceutical Production.*
4. Eurasian Economic Commission. *Rules for Registration and Examination of Medicinal Products.*
5. World Health Organization. *Pharmaceutical Sector Country Profile.*
6. McKinsey & Company. *Accelerating Access in Emerging Markets: Pharma's Next Big Launch Challenge.*
7. IQVIA. (2024). *Emerging Market Expansion Strategies.*