

UDK: 615.9:658.8:338.43(575.1)

ОТ РЕГИСТРАЦИИ К ПРОДАЖЕ СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ТРИАДА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА НООТРОПНЫХ ПРЕПАРАТОВ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

Сайдалиева Д.У., Султанбаева Н.М.У., Умарова Ш.З.

Фармацевтический институт образования и исследований, г. Ташкент, Республика Узбекистан

Аннотация

В статье рассматриваются особенности стратегических этапов жизненного цикла ноотропных препаратов в Республике Узбекистан: регистрация, анализ фармацевтического рынка и продажи. Проводится сравнительный анализ этих процессов с учётом национального законодательства, особенностей спроса на ноотропные препараты и каналов дистрибуции. Выявлены ключевые барьеры и возможности, определяющие успех вывода продукции на рынок. Особое внимание уделено регуляторной среде и маркетинговым стратегиям локальных и международных производителей.

Ключевые слова: ноотропы, регистрация лекарственных средств, фармацевтический рынок, Узбекистан, продажи, маркетинг, стратегия, сравнительный анализ.

Аннотация

Мақолада Ўзбекистон Республикасида ноотроп дори воситаларининг ҳаётий циклининг стратегик босқичлари — рўйхатдан ўтказиш, фармацевтик бозорни таҳлил қилиш ва сотув жараёнлари —нинг хусусиятлари кўриб чиқилган. Ушбу жараёнлар миллий қонунчилик, ноотроп дори воситаларига бўлган талаб ва дистрибуция каналларининг ўзига хос жиҳатларини инобатга олган ҳолда қиёсий таҳлил қилинган. Мақолада маҳсулотни бозорга чиқариш муваффақиятини белгилаб берувчи асосий тўсиқлар ва имкониятлар аниқланган. Шунингдек, маҳаллий ва халқаро ишлаб чиқарувчиларнинг маркетинг стратегиялари ҳамда тартибга солувчи муҳитга алоҳида эътибор қаратилган.

Калит сўзлар: ноотроплар, дори воситаларини рўйхатдан ўтказиш, фармацевтик бозор, Ўзбекистон, сотув, маркетинг, стратегия, қиёсий таҳлил.

Annotation

The article examines the strategic stages of the life cycle of nootropic drugs in the Republic of Uzbekistan — registration, pharmaceutical market analysis, and sales. A comparative analysis of these processes is conducted, taking into account national legislation, the specific features of demand for nootropic drugs, and distribution channels. Key barriers and opportunities determining the success of product market entry are identified. Special attention is given to the regulatory environment and the marketing strategies of both local and international manufacturers.

Keywords: nootropics, drug registration, pharmaceutical market, Uzbekistan, sales, marketing, strategy, comparative analysis.

Введение. Рынок ноотропных препаратов в Узбекистане в последние годы демонстрирует устойчивый рост. Так, количество зарегистрированных ноотропных средств увеличилось со 148 в 2018 году до 211 в 2022 году. Одновременно возросла доля отечественных препаратов — с 31,8% до 41,2%. В целом, фармацевтический рынок страны активно развивается: с сентября 2023 по сентябрь 2024 года продажи выросли на 13%, достигнув 20,345 трлн сумов. Согласно государственной стратегии, к 2026 году планируется увеличить долю отечественных фармацевтических препаратов до 80%, при этом ноотропные средства играют значительную роль в реализации этой программы [1,2,3,4].

В то же время ноотропы продолжают широко использоваться в клинической практике во многих странах постсоветского пространства. Они включены в национальные клинические рекомендации по лечению хронической ишемии головного мозга, постинсультных когнитивных нарушений и последствий черепно-мозговых травм [5].

Следует отметить, что рынок ноотропных средств в Узбекистане пока не подлежит строгому регуляторному контролю, что способствует их широкой доступности. Однако отсутствие систематических обзоров и крупных рандомизированных контролируемых исследований (РКИ), проведённых в стране, затрудняет всестороннюю оценку их эффективности в локальных клинических условиях.

Тем не менее, национальные руководства всё активнее продвигают принципы рационального назначения этих препаратов в соответствии с международными стандартами доказательной медицины [7].

Современный фармацевтический рынок Республики Узбекистан характеризуется динамичным развитием и расширением ассортимента лекарственных средств, в том числе препаратов ноотропного действия, которые занимают значимое место в неврологической и психиатрической прак-

тике. Повышение интереса к этой категории связано с ростом заболеваемости, сопровождающейся когнитивными нарушениями, а также с активным внедрением инновационных субстанций и комбинаций действующих веществ.

В то же время продвижение ноотропных средств на рынок требует прохождения нескольких ключевых этапов — регистрации, импорта и реализации, которые формируют стратегическую триаду фармацевтического маркетинга [5]. Каждый из этих этапов зависит от нормативно-правовой базы, особенностей внутреннего спроса и экономической целесообразности поставок [6].

Несмотря на активное развитие фармацевтического сектора, остаются недостаточно изученными вопросы взаимосвязи между количеством зарегистрированных, завезённых и реализованных ноотропных препаратов, а также их ценовой динамикой. Анализ данных показателей позволяет оценить эффективность маркетинговых стратегий и выявить факторы, определяющие устойчивость рынка.

Методы. В данном исследовании проведён ретроспективный количественно-качественный анализ этапов регистрации, ввоза и реализации ноотропных лекарственных средств, зарегистрированных и обращающихся на фармацевтическом рынке Республики Узбекистан в период с 2022 по 2024 год.

Для анализа были отобраны лекарственные препараты, относящиеся к анатомо-терапевтической химической классификации N06BX — «другие психостимуляторы и ноотропные средства».

Материалом для сравнительного анализа послужили отчётные данные программы IQVIA, данные Drug Audit, а также сведения Государственного реестра лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, разрешённых к применению в медицинской практике Республики Узбекистан за 2022–2024 годы.

Результаты. В рисунке 1 представлена динамика этапов ноотропных лекарственных средств в Республике Узбекистан за период с 2022 по 2024 год. Анализ охватывает три критически важных аспекта фармацевтического обращения препаратов:

1. Регистрация — количество препаратов, допущенных к обращению в соответствии с регуляторными требованиями.

2. Вывод на рынок — число препаратов, реально поступивших в коммерческий оборот.

3. Активная продажа — препараты, находящиеся в устойчивой реализации в аптечных учреждениях.

На первом этапе данного исследования было проанализировано соотношение зарегистрированных, ввезённых и реализованных ноотропных лекарственных средств по общему количеству торговых наименований.

В 2022 году наблюдался наибольший объём регистраций — 206 торговых наименований (ТН); при этом ввезено было 109 и реализовано 98 препаратов, что свидетельствует о высокой активности на этапе регистрации и умеренных показателях импорта.

В 2023 году количество зарегистрированных средств снизилось до 194 ТН, а объём импорта — до 91 наименования; однако продажи выросли до 116 ТН, что указывает на рост рыночного спроса и возможное использование товарных запасов предыдущих лет.

В 2024 году число регистраций вновь увеличилось до 200 ТН, тогда как объём ввоза сократился до 80 ТН при продажах 107 наименований. Это может отражать снижение интереса к новым продуктам и постепенную стабилизацию рынка за счёт реализации ранее зарегистрированных препаратов.



Рис.1. Результаты сравнительного анализа по общему количеству ноотропных лекарственных средств с 2022 по 2024 гг

В представленной рисунке 2 выполнен сравнительный анализ объёмов импорта завоза и продаж по 10 основным международным непатентованным наименованиям (МНН) ноотропных препаратов в Узбекистане за 2022–2024 годы. Piracetam демонстрирует стабильно высокие объёмы импорта, однако объёмы продаж на 20–25% ниже, что может свидетельствовать о накоплении на складах. Peptid complex и Citicoline также входят в лидеры по обоим

направлениям, с умеренными расхождениями, указывающими на устойчивый спрос. Для Vinprocetine зафиксирован значительный рост продаж в 2024 г., несмотря на низкий импорт в 2023 г. — вероятно, были использованы складские остатки. Aminophenylbutyric acid попадает в топ продаж, но отсутствует в топ завоза — возможно, завозилась под иным МНН или производилась локально. Некоторые препараты, такие как citicoline, arginine

hydrochloride, присутствуют в обеих таблицах, но объёмы их продаж значительно

уступают заводу, что может сигнализировать о снижении спроса или неэффективной дистрибуции.

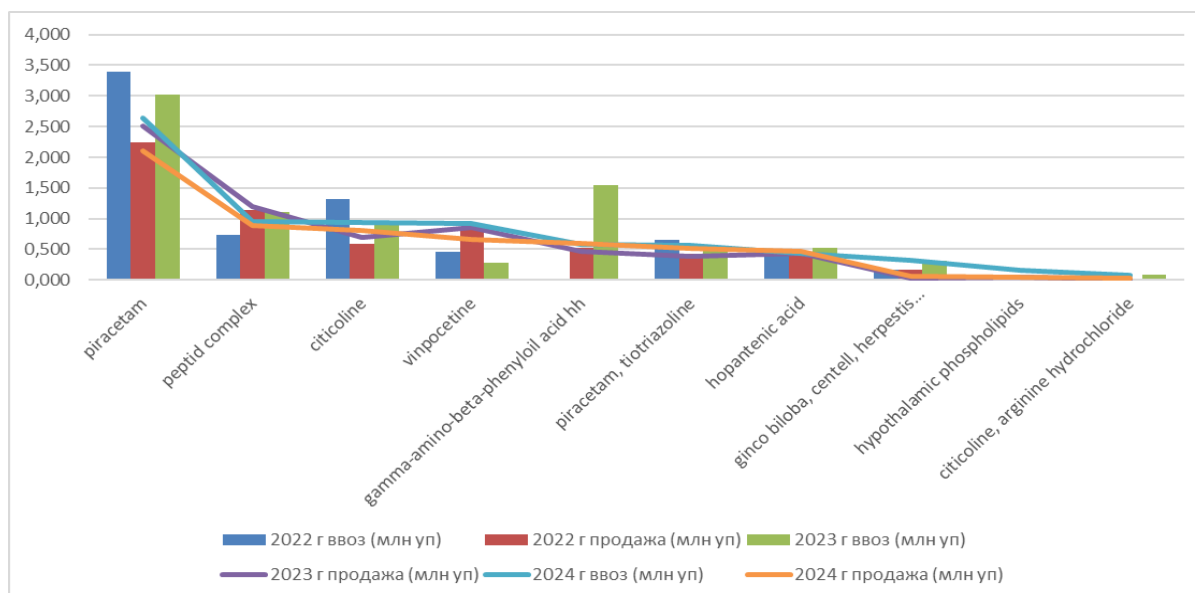


Рис. 2. Сравнение по МНН (завоз и продажа, 2022–2024гг.)

Далее в рисунке 3 проведён анализ динамики регистрации, импорта и реализации наиболее востребованных ноотропных препаратов по международным непатентованным наименованиям (МНН) — piracetam, peptid complex, citicoline и vinpocetine — за период 2022–2024 гг. Проанализировано и выявлено, что в 2022 г. количество Piracetam зарегистрировано 14 наименований, из которых завезено и реализовано по 6. В 2023 г. число регистраций возросло до 16, при сохранении уровня завоза 6, однако продажи увеличились до 8 ТН. В 2024 г. объём регистраций снизился до 12, а завоз сократился до 3, при этом продажи остались на уровне 8 единиц. Таким образом, выявлена тенденция **сокращения импорта при сохранении стабильного спроса**, что указывает на использование запасов и устойчивую востребованность данного препарата. Также количество зарегистрированных препаратов Peptid complex изменялось неравномерно от 9 ТН (2022 г.) до 7 ТН (2023 г.) и 13 ТН (2024 г.). При этом объёмы завоза и продаж остаются высокими — 10 и 8 единиц в 2022 г., 11 и 12 ТН в 2023 г., 10 и 12 ТН в 2024 г. Продажи

во все годы превышают или соответствуют объёму импорта, что свидетельствует о **высокой рыночной активности и растущем интересе к пептидным комплексам**. Активное соединение цитиколин является **лидирующим по объёму регистраций и продаж** с 64 зарегистрированными наименованиями в 2022 г. и 2024 г., 57 ТН в 2023 г. При этом объём завоза сократился с 47 (2022 г.) до 33 (2023–2024 гг.), тогда как продажи оставались стабильно высокими — 47, 51 и 44 ТН соответственно. Такая динамика демонстрирует **сохраняющийся высокий спрос при ограниченных поставках**, что делает citicoline одним из ключевых представителей сегмента ноотропов. Количество зарегистрированных препаратов *Vinpocetine* варьировало от 11 до 14 на протяжении трёх лет, однако объёмы импорта остаются низкими (4 ед. в 2022–2023 гг., 3 ед. в 2024 г.). Продажи при этом стабильны — 8 ед. в 2022–2023 гг. и 7 ед. в 2024 г. Это свидетельствует о **сформировавшейся, но ограниченной нише рынка**, где сохраняется постоянный спрос при небольшом объёме предложения.

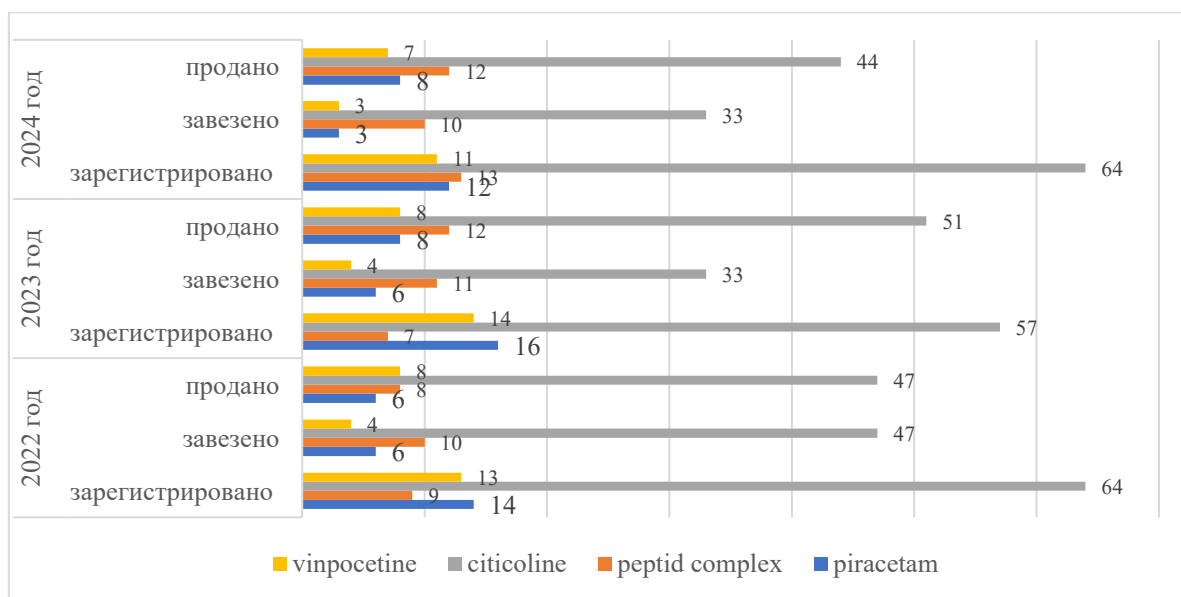


Рис.3. Динамика количества зарегистрированных, завезённых и реализованных значимых ноотропных препаратов по международным непатентованным наименованиям— *piracetam*, *peptid complex*, *citicoline* и *vinpocetine* — в период с 2022 по 2024 гг

Сравнительный анализ показал, что в течение исследуемого периода отмечается **сокращение объёма завоза Piracetam** с 6 в 2022–2023 гг. до 3 в 2024 г., при этом объём продаж остаётся стабильным и даже превышает импорт (8 ТН в 2023–2024 гг.). Это указывает на **устойчивый спрос** и возможное использование ранее накопленных запасов. Группа Peptid complex демонстрирует **рост продаж** при относительно стабильных объёмах импорта. В 2022 г. завезено 10 ед. и реализовано 8, в 2023 г. — 11 и 12, а в 2024 г. — 10 и 12 соответственно. Продажи превышают завоз, что свидетельствует о **высокой рыночной активности и востребованности** препаратов данной категории. Citicoline занимает **ведущее место**

среди анализируемых МНН по объёмам поставок и реализации. В 2022 г. завезено и продано по 47 ед., в 2023 г. завоз снизился до 33 ед., однако продажи возросли до 51 ед. В 2024 г. завоз сохранился на уровне 33 ед., а реализация составила 44 ед. Таким образом, наблюдается **превышение продаж над импортом**, что подчёркивает **стабильно высокий спрос** при снижении объёмов поставок. Объёмы импорта Vinpocetine остаются минимальными (4 ед. в 2022–2023 гг. и 3 ед. в 2024 г.), при этом продажи стабильно превышают количество завезённого препарата (8, 8 и 7 ед. соответственно). Это отражает **сформировавшийся, но ограниченный сегмент рынка** с постоянным спросом и невысокими объёмами предложения (рис.3).

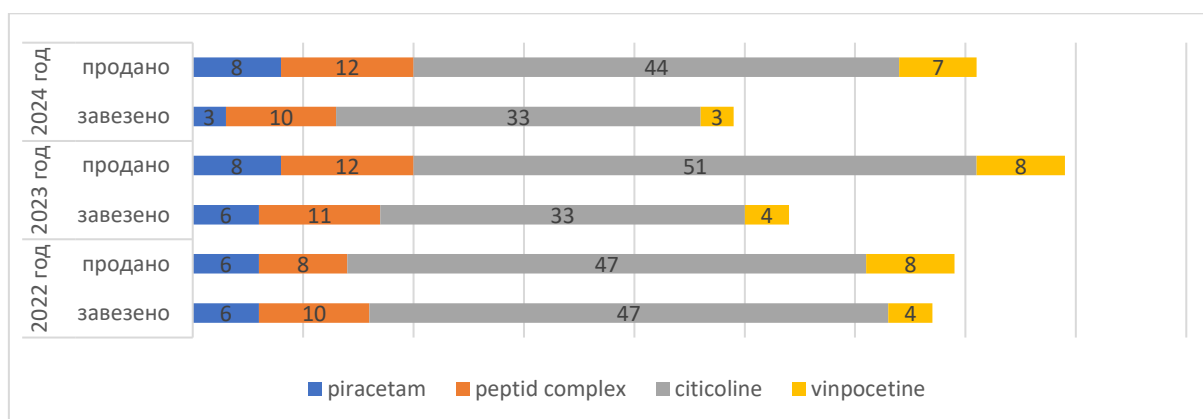


Рис.3. Сравнительный анализ завоза и продаж ноотропных препаратов по МНН за 2022–2024 гг.

Обсуждение. Полученные результаты демонстрируют комплексные тенденции развития рынка ноотропных лекарственных средств в Республике Узбекистан за 2022–2024 годы. За указанный период наблюдается относительная стабилизация ассортимента и спроса при умеренном снижении объёмов импорта и регистрации новых торговых наименований. Несмотря на незначительные колебания числа зарегистрированных препаратов (от 194 до 206 ТН), объём их ввоза снизился почти на четверть, что свидетельствует о переходе рынка из стадии активного роста к этапу насыщения.

Одним из ключевых наблюдений является расхождение между количеством зарегистрированных и реально реализованных препаратов, особенно в 2022 году. Данный факт указывает на то, что процесс регистрации опережает фактический ввод препаратов в обращение.

При этом в 2023 году фиксируется рост объёмов продаж при снижении импорта, что можно рассматривать как проявление эффекта отложенного спроса и активного использования запасов предыдущих лет. Это подтверждает адаптивность рынка и способность перераспределять ресурсы в условиях ограниченных поставок.

Анализ по международным непатентованным наименованиям (МНН) выявил различия в динамике по ключевым действующим веществам.

- Citicoline и Peptid complex демонстрируют стабильный рост продаж при снижении объёмов импорта, что указывает на высокую лояльность врачей и потребителей и оптимальные маркетинговые стратегии производителей.
- Piracetam, несмотря на долгую историю использования, постепенно теряет долю на рынке, что связано с переориентацией спроса на современные комбинации и пептидные формы.
- Vinpocetine сохраняет узкий, но устойчивый сегмент потребителей, характерный для хронических схем терапии, где стабильность предпочтений обеспечивает стабильный уровень продаж при низком импорте.

В целом, рынок ноотропных средств в Узбекистане характеризуется стадией зрелости, где доминируют препараты с подтверждённой клинической эффективностью и стабильной репутацией. При этом дальнейшее развитие сегмента будет зависеть от регуляторной прозрачности, инновационной активности производителей и эффективности маркетинговых стратегий, направленных на укрепление доверия врачей и пациентов.

Заключение. Проведённый сравнительный анализ этапов регистрации, ввоза и реализации ноотропных лекарственных

С
А
R
J
I
S
средств в Республике Узбекистан за 2022–2024 годы показал, что наибольший вклад в формирование объёмов продаж вносят препараты с подтверждённой эффективностью и устойчивым спросом — *citicoline*, *peptid complex*, *piracetam* и *vinpocetine*, что свидетельствует о структурной стабильности и сформировавшихся предпочтениях потребителей. Сокращение объёмов ввоза при сохранении уровня реализации отражает рационализацию поставок и использование товарных запасов предыдущих лет. Для

дальнейшего развития сегмента требуется координация процессов регистрации, импорта и дистрибуции, совершенствование фармакоэкономического мониторинга, поддержка отечественных производителей и внедрение маркетинговых стратегий, ориентированных на рациональное применение ноотропов. В целом рынок ноотропных средств в Узбекистане демонстрирует устойчивость, высокую адаптивность к изменениям экономических условий и потенциал для дальнейшего качественного роста.

Список использованной литературы:

1. Умарова Ш. З., Султанбаева Н. М. У. “Оптимизация системной фармацевтической помощи пациентам с сердечно-сосудистыми заболеваниями” монография— Ташкент 2021 - 120 с.
2. Сайдалиева Д.У., Султанбаева Н.М.У., Умарова Ш.З.. Ассортиментный анализ ноотропных лекарственных средств, зарегистрированных в Республике Узбекистан за 2018-2022 года// Фармация и фармакология № 3 Ташкент – 2023. С. 236-239
3. Сайдалиева Д.У., Султанбаева Н.М.У., Умарова Ш.З. Ассортиментный анализ ноотропных лекарственных средств, зарегистрированных в Республике Узбекистан за 2018-2022 года // материалы 1 республиканской научно-практической конференции с международным участием «актуальные вопросы и тенденции развития современной фармацевтической отрасли». -Ташкент 2023
4. Сайдалиева Д.У., Султанбаева Н.М.У., Умарова Ш.З. Динамика объёмов фармацевтического сегмента ноотропных лекарственных средств в Республике Узбекистан/Материалы 2-ой научно-практической конференции студенческого научного общества, посвящённая 100-летию со дня рождения профессора Холматова Хамида Холматовича на тему «Образование ведет к исследованиям, исследования к развитию». - Ташкент-2023.
5. Приказ Министерства здравоохранения Республики Узбекистан № 154 от 20 марта 2018 г. «О совершенствовании стандартов диагностики и лечения неврологических заболеваний у взрослых». — Ташкент, 2018.
6. Государственный комитет по статистике Республики Узбекистан. Отчёт о развитии фармацевтической промышленности за 2022–2023 гг. — Ташкент, 2024.
7. Saydaliyeva D.U., Sultanbayeva N.M.U. «Trends in the nootropic drugs market in the republic of Uzbekistan»// Social Pharmacy in Health Care 11 (2), 64-72
8. Отчетные данные Drug audit за 2022-2024 гг.
9. Отчётные данные программы «IQVIA» за 2022-2024 гг.
10. Государственный реестр лекарственных средств и медицинских изделий Республики Узбекистан. – за 2022-2024 гг.