

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки та менеджменту  
Кафедра міжнародних економічних відносин  
та європейської інтеграції

Кваліфікаційна робота на правах рукопису

СТРЕЛЬЧУК Римма Юріївна

УДК 339.564:615(477)

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

**“Розвиток експортного потенціалу фармацевтичної галузі України”**

за ОПП “Міжнародні економічні відносини” спец. 292 “Міжнародні економічні відносини” галузі знань 29 “Міжнародні відносини”

Подається на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень.

Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають

посилання на відповідне джерело

\_\_\_\_\_ Р. Ю. Стрельчук

Керівник роботи:  
к.е.н., доцент Т. М. Паламарчук

Житомир – 2026

## АНОТАЦІЯ

**Стрельчук Р.Ю. Розвиток експортного потенціалу фармацевтичної галузі України.** – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота на здобуття першого (бакалаврського) освітнього ступеня за ОПП “Міжнародні економічні відносини” галузі знань 29 «Міжнародні відносини» спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини». – Поліський національний університет, Житомир, 2026.

Досліджено теоретичні та практичні аспекти розвитку експортного потенціалу вітчизняної фармацевтичної галузі в умовах сучасних глобалізаційних трансформацій. У роботі проаналізовано світові тенденції розвитку ринку лікарських засобів та оцінено сучасний стан і динаміку зовнішньої торгівлі фармацевтичною продукцією в Україні. На основі фінансово-економічних показників базового підприємства галузі здійснено комплексний SWOT-аналіз та виявлено ключові бар'єри на шляху диверсифікації збуту. Обґрунтовано високу ефективність та окупність запропонованих інвестиційних заходів за допомогою побудови прогнозової моделі фінансових результатів.

*Ключові слова:* експорт, експортний потенціал, фармацевтична галузь, модернізація, міжнародні стандарти, міжнародні ринки, євроінтеграція, розвиток, глобалізація.

## ANNOTATION

**Strelshchuk R. Development of the export potential of the pharmaceutical industry of Ukraine.** – Qualification work on the rights of the manuscript.

Qualification work for the first (bachelor's) degree in EP «International Economic Relations» in the field of knowledge 29 «International Relations» specialty 292 «International Economic Relations». – Polissia National University, Zhytomyr, 2026.

The qualification work is devoted to the theoretical and practical aspects of developing the export potential of the domestic pharmaceutical industry under modern globalization transformations. The work analyzes global trends in the medicinal products market and assesses the current state and dynamics of Ukraine's foreign trade in pharmaceutical products. Based on the financial and economic indicators of a core enterprise of the industry, a comprehensive SWOT analysis was conducted, and key barriers to sales diversification were identified. The high efficiency and profitability of the proposed investment measures are substantiated by constructing a predictive model of financial results.

*Key words:* export, export potential, pharmaceutical industry, modernization, international standards, international markets, European integration, development, globalization.

## Зміст

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКСПОРТУ ТА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	7
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	18
2.1. Сучасний стан розвитку фармацевтичної галузі України .....	18
2.2. Аналіз експортного потенціалу підприємств фармацевтичної галузі України .....	24
РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ТА МОЖЛИВОСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ .....	33
ВИСНОВКИ.....	42
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ .....	44
ДОДАТКИ.....	50

## ВСТУП

У сучасних умовах розвитку світової економіки фармацевтична галузь посідає важливе місце серед високотехнологічних секторів, які визначають рівень економічної безпеки держави та її конкурентоспроможність на міжнародному ринку. Зростання глобального попиту на лікарські засоби, посилення вимог до якості продукції та інтеграція у світові економічні процеси формують нові виклики і можливості для національних виробників. Для України фармацевтична галузь є перспективним напрямом розвитку експорту, однак її потенціал використовується не повною мірою через наявність структурних та інституційних обмежень. Недостатній рівень інноваційності, складнощі виходу на міжнародні ринки та невідповідність окремим міжнародним стандартам стримують розвиток галузі. Водночас наявність наукового потенціалу, виробничих ресурсів та досвіду створює передумови для активізації експортної діяльності. Це зумовлює актуальність та необхідність дослідження шляхів розвитку експортного потенціалу фармацевтичної галузі України.

Проблематика розвитку експортного потенціалу та міжнародної конкурентоспроможності галузей національної економіки, зокрема фармацевтичної, широко висвітлена у наукових працях вітчизняних і зарубіжних дослідників. Значний внесок у розвиток теоретичних засад міжнародних економічних відносин зробили: О. Білорус, А. Філіпенко, В. Геєць та інші дослідники. Питання функціонування національного та світового фармацевтичних ринків, їх інноваційного розвитку, державного регулювання досліджували: І. Булеєв, Л. Антонюк та інші науковці. У працях зарубіжних авторів особлива увага приділяється глобалізації фармацевтичного ринку, стандартизації виробництва та ролі транснаціональних корпорацій. Незважаючи на існуючий значний науковий доробок, питання ефективного використання експортного потенціалу фармацевтичної галузі України в умовах сучасних викликів потребують проведення подальших досліджень та поглибленого аналізу.

*Метою* кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних засад та практичних напрямів розвитку експортного потенціалу фармацевтичної галузі України в умовах глобалізації світової економіки.

*Головними завданнями* кваліфікаційної роботи є:

- узагальнити теоретичні засади формування та розвитку експортного потенціалу фармацевтичної галузі України, визначити його сутність, складові та чинники впливу;
- проаналізувати сучасний стан розвитку фармацевтичної галузі України та оцінити основні тенденції її функціонування в умовах глобалізації світової економіки;
- оцінити рівень реалізації експортного потенціалу підприємств фармацевтичної галузі України, дослідити динаміку, структуру та конкурентоспроможність експорту фармацевтичної продукції;
- обґрунтувати стратегічні напрями та можливості підвищення експортного потенціалу підприємств фармацевтичної галузі України.

*Об'єктом дослідження* є процеси формування експорту та експортного потенціалу фармацевтичної галузі України в умовах глобалізації світової економіки.

*Предметом дослідження* є теоретичні та практичні аспекти формування і реалізації експортного потенціалу фармацевтичної галузі України в умовах глобалізації світової економіки та міжнародної конкуренції.

В процесі виконання кваліфікаційної роботи використано загальнонаукові та спеціальні методи та прийоми дослідження, зокрема: аналіз і синтез (для детального аналізу та узагальнення теоретичних положень); статистичний метод (з метою оцінки показників розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі у динаміці); порівняльний аналіз (зіставлення показників розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі з показниками розвитку фармацевтичної галузі інших країн); графічний метод (для наочного відображення результатів); економіко-математичні методи (для оцінки тенденцій та прогнозування показників розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі) тощо.

Інформаційну основу дослідження становлять наукові публікації вітчизняних і зарубіжних науковців, нормативно-правові акти України, статистичні дані Державної служби статистики України, матеріали міжнародних організацій, аналітичні звіти фармацевтичного ринку, інформаційні ресурси всесвітньої мережі Internet, оперативна інформація, матеріали власних спостережень.

Результати дослідження відображені в тезах виступів на конференціях:

1. Стрельчук Р. Перспективні напрями розвитку експортного потенціалу фармацевтичних підприємств України в умовах цифрової трансформації та сталого розвитку: збірник матеріалів науково-практичної студентської конференції (м. Житомир, 20 травня, 2026 р.). Житомир: Вид-во «Поліський національний університет», 2026. С. 81-83.

2. Стрельчук Р. Торговельно-економічні відносини України та Німеччини в умовах глобальних викликів: збірник матеріалів XI-ої науково-практичної конференції (м. Житомир, 20 листопада 2025 року). Житомир: Вид-во «Поліський національний університет», 2025. С. 194-196.

*Структура та обсяг роботи.* Кваліфікаційна робота складається з трьох розділів, вступу, висновків, списку використаної літератури, додатків. Основний зміст кваліфікаційної роботи розміщено на 43 сторінках тексту комп'ютерного набору, містить 11 таблиць та 10 рисунків.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКСПОРТУ ТА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Фармацевтична галузь є однією з найбільш наукоємних та регульованих галузей світової економіки. В умовах глобалізації та посилення міжнародної конкуренції здатність вітчизняних підприємств виходити на зовнішні ринки перетворилася на ключовий фактор їх довгострокового розвитку. Розуміння теоретичних засад поняття «експортний потенціал», його структури та механізмів формування є необхідною передумовою для розроблення обґрунтованої стратегії нарощування фармацевтичного експорту України.

Проблематика формування експортного потенціалу галузей економіки активно розвивалася у працях зарубіжних та вітчизняних учених. Теоретичні основи ресурсного підходу були закладені Е. Пенроуз, яка розглядала підприємство як сукупність виробничих ресурсів. Подальший розвиток концепції конкурентних переваг пов'язаний із працями М. Портера, К. Прахалада, Г. Хемела та Дж. Даннінга, які акцентували увагу на ролі ключових компетенцій, міжнародної конкурентоспроможності та інтернаціоналізації бізнесу. Серед українських учених вагомий внесок у дослідження експортного потенціалу та міжнародної економічної інтеграції зробили О. Білорус, В. Геєць, Л. Антонюк, Т. Мельник та І. Бураковський та інші дослідники. У сучасних умовах глобальних трансформацій ці дослідження поглиблюються аналізом специфіки окремих секторів, зокрема аграрного [4] та високотехнологічних промислових ринків.

Поняття «експортний потенціал» у вітчизняній та зарубіжній науці не має єдиного загально визнаного визначення, що зумовлено багатогранністю самого явища та еволюцією наукових підходів до його трактування. В науковій літературі сформувалися три основні підходи до розуміння змісту цієї категорії: ресурсний, компетентнісний та системний.

Ресурсний підхід, запропонований Е. Пенроуз у фундаментальній монографії «The Theory of the Growth of the Firm» (1959), розглядає підприємство передусім як сукупність ресурсів [39]. Відповідно до цього підходу, експортний потенціал визначається обсягом виробничих, фінансових та людських ресурсів, що можуть бути спрямовані на обслуговування зовнішніх ринків. Позитивним є операційність даного підходу: він дозволяє кількісно виміряти наявний потенціал через систему показників (виробничі потужності, обсяг оборотного капіталу, кількість кваліфікованого персоналу). Обмеженням ресурсного підходу є те, що він не враховує здатності підприємства ефективно трансформувати ресурси в конкурентні переваги на зовнішніх ринках, на що згодом вказували прихильники концепції динамічних спроможностей та ресурсного моделювання фірми [47].

Компетентнісний підхід, обґрунтований у ключовій праці К. Прахалада та Г. Хемела «The Core Competence of the Corporation» (1990), акцентує увагу на ключових компетенціях підприємства як основі міжнародної конкурентоспроможності [43]. Відповідно до цього підходу, стійкі конкурентні переваги на зовнішніх ринках формуються не на основі ресурсів самих по собі, а на основі унікальних здатностей підприємства їх комбінувати та використовувати. Окреме значення тут має концепція абсорбційної спроможності компанії (absorptive capacity), яка визначає її здатність розпізнавати цінність нової зовнішньої інформації, асимілювати та комерціалізувати її для розширення експортних можливостей [46].

Системний підхід, розвинений у роботах вітчизняних вчених, зокрема, О. Кириченко, Т. Мельник, І. Бураковського розглядають експортний потенціал як інтегральну характеристику здатності галузі або підприємства генерувати та реалізовувати конкурентні переваги на зовнішніх ринках у довгостроковій перспективі. Цей підхід є найбільш прийнятним для цілей даного дослідження, оскільки дозволяє врахувати як ресурсні, так і компетентнісні аспекти, а також зовнішнє середовище (регуляторне, ринкове, геополітичне). При цьому системне розуміння потенціалу вимагає врахування як загального інноваційного вектору

національної економіки [2], так і макроекономічної стабільності та державної бюджетної політики, які безпосередньо впливають на умови фінансування та підтримки експортерів [21].

Експортний потенціал фармацевтичної галузі – це сукупність виробничих потужностей, науково-технологічних компетенцій, регуляторної відповідності та ринкових можливостей, що забезпечують здатність галузі конкурентоспроможно постачати фармацевтичну продукцію на зовнішні ринки у довгостроковій перспективі. Відповідно до системного підходу, структура експортного потенціалу фармацевтичної галузі представлена шістьма взаємопов'язаними компонентами (табл. 1.1).

*Таблиця 1.1*

### **Складові експортного потенціалу фармацевтичної галузі**

Компонент	Складові	Індикатори вимірювання
Виробничий	Виробничі потужності, обладнання, GMP-відповідність	Обсяг виробництва, частка GMP-сертифікованих підприємств, завантаженість потужностей
Науково-технологічний	R&D, патенти, власні молекули, фармацевтичні розробки	Витрати на НДДКР (% від виручки), кількість патентів, портфель розробок
Регуляторний	Реєстрації, GMP-сертифікати, ліцензії, дозволи на експорт	Кількість реєстрацій у країнах-імпортерах, наявність WHO/EU GMP
Ринковий	Географічна диверсифікація, бренди, дистриб'юторські мережі	Кількість країн-імпортерів, частка ринку, індекс диверсифікації Херфіндаля-Хіршмана
Фінансовий	Інвестиційний потенціал, рентабельність експорту	ROE, рентабельність експорту, обсяг іноземних інвестицій у галузь
Кадровий	Кваліфікація персоналу, наукові школи, галузеві компетенції	Частка фахівців з вищою фармацевтичною освітою, міжнародними сертифікатами

*Джерело:* складено автором на основі [3; 7; 10].

Важливо підкреслити, що жоден із шести компонентів не є достатньою умовою для реалізації експортного потенціалу самостійно. Так, наявність виробничих потужностей без відповідних регуляторних сертифікатів (EU GMP)

унеможливиює вихід на ринки ЄС. Своєю чергою, реєстрація препаратів за кордоном без фінансових ресурсів для організації дистрибуції залишається номінальною. Саме синергія всіх компонентів формує реальний, а не декларативний експортний потенціал.

Для фармацевтичної галузі ключовими компетенціями є: здатність розробляти нові молекули або оптимізувати генеричні форми, підтримувати відповідність міжнародним стандартам якості (EU GMP, WHO GMP), вибудовувати дистриб'юторські мережі на закордонних ринках. Прикладом реалізації компетентнісного підходу у фармацевтичному секторі є стратегія компанії «Фармак» (Україна), яка сформувала портфель реєстрацій у понад 25 країнах ЄС, спираючись саме на компетенції у сфері регуляторних питань і забезпечення якості [6], а також на ефективне стратегічне управління та оцінку конкурентоспроможності на макро- й мікрорівнях [1; 27].

У фармацевтичній галузі України спостерігається розрив між наявним експортним потенціалом та рівнем його практичної реалізації, що проявляється у недостатній присутності українських виробників на високорегульованих ринках ЄС та США [12]. Ключовою специфікою фармацевтичного експорту, що відрізняє його від торгівлі більшістю інших товарів, є виняткова роль регуляторних вимог. Лікарські засоби є товарами з підвищеним ризиком для здоров'я споживачів, тому їх ввезення на ринки більшості країн вимагає проходження складних процедур реєстрації та підтвердження стандартів виробництва. Це формує так звані «регуляторні бар'єри», що суттєво відрізняються від тарифних обмежень у традиційній торгівлі, а аналіз впливу подібних інвестиційних та нетарифних обмежень є стандартною практикою під час дослідження регіональних торговельних угод [38].

Міжнародна система регулювання фармацевтичної якості сформувалася у другій половині ХХ ст. під впливом резонансних фармацевтичних катастроф (талідомідова трагедія 1957-1961 рр., в результаті якої у 46 країнах народилося понад 10 000 дітей з вадами розвитку [30]). Система міжнародного регулювання якості фармацевтичної продукції є ключовим інструментом забезпечення

безпеки, ефективності та взаємного визнання лікарських засобів на глобальному ринку. Вона формувалася поступово під впливом посилення вимог до контролю виробництва та необхідності запобігання ризикам для здоров'я населення. Сьогодні ці регуляторні механізми визначають правила доступу фармацевтичних компаній до зовнішніх ринків і виступають обов'язковою умовою експортної діяльності (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

### Міжнародні регуляторні системи у сфері фармацевтичного експорту

Система	Орган	Географія	Ключові вимоги	Вартість сертифікації
EU GMP	ЄМА / нац. агентства	27 країн ЄС + ЕЕА	Стандарти виробництва, контролю якості, документування, чистих приміщень	150 000 - 500 000 євро
WHO GMP	ВООЗ	130+ країн	Базові стандарти виробництва, придатні для ринків, що розвиваються	50 000 - 150 000 дол.
US FDA cGMP	FDA	США	Поточні стандарти GMP, обов'язкові інспекції заводів FDA	200 000 - 800 000 дол.
PIC/S GMP	PIC/S (54 країни)	54 країни	Взаємовизнання стандартів між країнами-учасницями	Залежно від країни
ICH Guidelines	ICH (ЄС, США, Японія)	ЄС, США, Японія	Гармонізовані стандарти якості, безпеки, ефективності препаратів	У складі реєстрації

*Джерело:* складено автором на основі [32, 40, 48]

Наведені регуляторні системи формують основу глобальної архітектури контролю якості фармацевтичної продукції та забезпечують уніфікацію вимог між різними ринками. Їх дотримання є критичним фактором конкурентоспроможності компаній, що здійснюють експорт лікарських засобів. Таким чином, рівень інтеграції у міжнародні регуляторні системи безпосередньо визначає експортний потенціал фармацевтичної галузі.

Значущим здобутком для України у сфері регуляторного визнання стало приєднання до системи взаємного визнання стандартів якості PIC/S (Pharmaceutical Inspection Co-operation Scheme) у 2011 р. – першою серед країн

пострадянського простору [41]. Це рішення фактично підтвердило відповідність системи державного нагляду за виробництвом лікарських засобів в Україні міжнародним стандартам і створило передумови для взаємного визнання сертифікатів GMP з 53 іншими країнами-учасниками. Основним нормативно-правовим фундаментом, що регулює зовнішньоекономічну діяльність і фармацевтичне виробництво всередині країни, є відповідне національне законодавство: Закони України «Про лікарські засоби» [19], «Про зовнішньоекономічну діяльність» [16], а також нормативні акти Кабінету Міністрів та МОЗ щодо державної реєстрації препаратів та настанов з належної виробничої практики [17; 18].

Подальшим кроком стала активізація гармонізації фармацевтичного законодавства України з вимогами ЄС у межах виконання Угоди про асоціацію, що створило передумови для подальшого взаємного визнання окремих процедур GMP та спрощення доступу українських виробників до ринку ЄС через механізми угод про взаємне визнання [25]. Модернізація цього регуляторного середовища є важливою складовою євроінтеграційного вектору України [14]. Вартість та тривалість процедур реєстрації лікарських засобів суттєво варіюються залежно від цільового ринку і є одним із ключових чинників, що визначають географічну структуру фармацевтичного експорту. Найбільш складними та витратними залишаються процедури реєстрації на ринках ЄС та США, що формує додаткові бар'єри для виробників з країн, що розвиваються.

Теоретичне підґрунтя аналізу міжнародної конкурентоспроможності фармацевтичної галузі формується на основі кількох класичних та сучасних концепцій. Базовою є теорія порівняльних переваг Д. Рікардо (1817), яка, попри свою простоту, залишається релевантним аналітичним інструментом для пояснення спеціалізації країн у міжнародній торгівлі [44]. У подальшому ці положення були трансформовані Б. Балассі у концепцію виявлених порівняльних переваг (RCA), яка дозволяє оцінити реальну конкурентоспроможність товарних груп на світовому ринку через зіставлення часток експорту [29]. Для детального математичного прорахунку цих позицій у сучасній практиці застосовується

індексний аналіз конкурентоспроможності фармацевтичного експорту [22].

Значно більшу пояснювальну силу для аналізу конкурентоспроможності на галузевому рівні має модель «Діаманту» М. Портера (1990), яка враховує чотири групи детермінант: факторні умови, умови внутрішнього попиту, стан суміжних та підтримуючих галузей, а також стратегію підприємств і конкурентне середовище [42]. Аналіз цих детермінант стосовно фармацевтичної галузі України дозволяє виявити суттєвий дисбаланс: при відносно сильних факторних умовах (розвинена наукова школа, понад 12 000 фахівців з вищою фармацевтичною освітою [5]) та значному внутрішньому попиту (ринок об'ємом 3,7 млрд дол. у 2024 р. [20]) конкурентні позиції на зовнішніх ринках залишаються слабкими через нерозвиненість СМО-сектору та низьку кооперацію між підприємствами. Узагальнення класичних теорій міжнародної торгівлі та сучасних концепцій розподілу факторів виробництва [8; 32] дозволяє визначити рушійні сили формування конкурентних переваг галузі.

Для аналізу стратегічних рішень підприємств щодо міжнародної експансії та стратегічного управління їх експортною діяльністю [15] важливою є еkleктична парадигма Дж. Даннінга (OLI-модель, 1977, 1993), яка виокремлює три групи переваг, що визначають доцільність та форму інтернаціоналізації: переваги власності (Ownership), переваги локалізації (Location) та переваги інтерналізації (Internalization) [31]. У контексті фармацевтики України: переваги власності представлені наявністю власних генеричних розробок та патентних портфелів у провідних компаній («Фармак», «Дарниця»); переваги локалізації – наявністю розвиненої сировинної бази для виробництва фітопрепаратів, що відкриває вагомі експортні перспективи для розвитку української фітофармацевтики [23] на тлі стрімкого зростання глобального ринку рослинних лікарських засобів [34]; переваги інтерналізації – доцільністю здійснення прямих інвестицій у реєстрацію та дистрибуцію замість ліцензування.

Окреме місце у теоретичній базі займають роботи з економіки фармацевтичної галузі, зокрема дослідження Дж. ДіМазі та Х. Грехема щодо вартості розробки нових молекул (у середньому 2,6 млрд дол. США на одну нову

молекулу, з урахуванням невдалих розробок [30]), що пояснює зосередження більшості країн, що розвиваються, зокрема й України, на генеричному сегменті. Для таких країн важливим орієнтиром стає глобальний аналіз використання медикаментів, що публікується провідними міжнародними інститутами [37], а також звіти ООН з технологій та інновацій, що окреслюють перспективи наукоємного виробництва [45].

Важливою теоретичною рамкою для розуміння специфіки фармацевтичного ринку є концепція асиметрії інформації (Дж. Акерлоф, 2001), відповідно до якої споживачі лікарських засобів не мають можливості самостійно оцінити їх якість та ефективність [28]. Саме це зумовлює ключову роль держави у регулюванні фармацевтичного ринку та, відповідно, виняткове значення регуляторного компонента експортного потенціалу.

Необхідно також виокремити специфіку сегменту фітофармацевтики – підгалузі, що поєднує фармацевтику з сільськогосподарським виробництвом лікарських рослин. У світі ринок фітопрепаратів оцінювався у 2023 р. у 129,8 млрд дол. США з очікуваним зростанням до 249,6 млрд дол. до 2032 р. (CAGR 7,5%) [34]. Україна, як одна з провідних аграрних держав Європи з потужним потенціалом розвитку зовнішньоекономічної діяльності в агропромисловому секторі [4], має унікальні передумови для розвитку цього сегменту: природно-кліматичні умови сприятливі для вирощування понад 300 видів лікарських рослин. Підприємства, що здійснюють повний виробничий цикл – від вирощування лікарської сировини до виробництва готових форм препаратів – мають унікальну вертикальну інтеграцію, яка є конкурентною перевагою на міжнародних ринках з точки зору контролю якості та собівартості. Розвиток фітофармацевтики відкриває перед Україною вагомі експортні перспективи на висококонкурентних світових ринках завдяки наявності власної екологічної сировинної бази [23].

Прикладом практичної реалізації вертикально-інтегрованої моделі у фармацевтичній галузі України є діяльність ТОВ «Спориш» (Житомирська область), яке здійснює повний цикл – від вирощування лікарської рослинної

сировини до її переробки та виробництва готової фармацевтичної продукції. Такий підхід відповідає концепції «ланцюжка цінності» М. Портера, відповідно до якої кожен етап створення продукції формує додану вартість та конкурентні переваги підприємства на зовнішніх ринках на основі оптимізації внутрішніх ресурсів та кадрового потенціалу [9; 42]. Для розуміння відмінностей між ключовими теоретичними підходами до дослідження цієї категорії доцільно провести їх порівняльний аналіз (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

**Порівняльна характеристика наукових підходів до визначення експортного потенціалу галузі**

Підхід	Представники	Ключова ідея	Переваги	Обмеження
Ресурсний	Е. Пенроуз (1959), Б. Вернерфельт (1984)	ЕП - сукупність ресурсів, спрямованих на зовнішні ринки	Операційність, вимірюваність	Не враховує якість управління ресурсами
Компетентнісний	К. Прахалад, Г. Хемел (1990)	ЕП базується на ключових компетенціях підприємства	Пояснює стійкі переваги	Складність формалізації та вимірювання
Системний	О. Кириченко, Т. Мельник, І. Бураковський	ЕП - інтегральна характеристика з урахуванням зовнішнього середовища	Комплексність, стратегічне застосування	Складність кількісної оцінки

*Джерело:* складено автором на основі [3; 7; 10; 39; 47]

Для оцінки міжнародної конкурентоспроможності галузі у світовій практиці широко застосовується індекс виявленої порівняльної переваги Б. Баласса (RCA – Revealed Comparative Advantage) [36; 40], який дозволяє визначити рівень спеціалізації країни у міжнародній торгівлі певною товарною групою [29]. Його застосування у поєднанні з сучасними методами індексного аналізу дає змогу комплексно оцінити позиції українського фармацевтичного експорту на глобальному ринку [22].

Індекс RCA визначається за формулою:

$$RCA = (X_{ij} / X_{it}) / (X_{wj} / X_{wt}),$$

де:  $X_{ij}$  – експорт товару  $j$  країною  $i$ ;  $X_{it}$  – загальний експорт країни  $i$ ;  $X_{wj}$  – світовий експорт товару  $j$ ;  $X_{wt}$  – загальний світовий експорт.

Якщо значення  $RCA$  перевищує 1, це свідчить про наявність виявленої порівняльної переваги країни у відповідній товарній групі.

Індекс Херфіндаля-Хіршмана (ННІ) використовується для оцінки рівня концентрації ринку або географічної структури експорту. Високі значення індексу свідчать про залежність від обмеженої кількості ринків збуту та підвищення зовнішньоторговельних ризиків, що вимагає постійної оцінки та моніторингу макроекономічної стабільності та фінансових ризиків з боку регуляторів [13].

Нормативно-правове забезпечення фармацевтичного експорту України формується на двох рівнях: національному та міжнародному. На національному рівні ключовими є: Закон України «Про лікарські засоби» від 04.04.1996 р. № 123/96-ВР (зі змінами), який визначає порядок державної реєстрації лікарських засобів та вимоги до їх виробництва [19]; Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ (зі змінами), що встановлює загальні засади здійснення експортних операцій [16]; Постанова Кабінету Міністрів України від 26.05.2005 р. № 376 «Про затвердження Порядку державної реєстрації (перереєстрації) лікарських засобів» [18]; Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 27.12.2012 р. № 1130 «Про затвердження Настанови з належної виробничої практики» [17].

На міжнародному рівні ключовими документами є Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС) у рамках СОТ [50], що визначає правила патентного захисту для фармацевтичних препаратів; Угода про асоціацію між Україною та ЄС (2014, імплементація з 2017 р.), яка зобов'язує Україну до гармонізації фармацевтичного законодавства з *acquis* ЄС; з метою формування стійкого регуляторного середовища [14]. Важливим кроком на шляху подолання нетарифних бар'єрів є виконання умов Угоди про асоціацію між Україною та ЄС щодо адаптації технічних регламентів [24], а також імплементація міжнародних стандартів безпеки продукції [25; 27].

Таким чином, результати систематизації наукових підходів дозволили визначити експортний потенціал фармацевтичної галузі як динамічну, інтегральну систему виробничих, науково-технологічних, регуляторних та фінансово-ринкових спроможностей, які в синергії забезпечують довгострокову конкурентоспроможність національних лікарських засобів на світовому ринку.

Дослідження специфіки фармацевтичного сектору засвідчило домінуючу роль жорстких нетарифних бар'єрів. Доступ на зовнішні ринки безпосередньо залежить від інтеграції країни у глобальну архітектуру контролю якості, де гармонізація вітчизняного законодавства з вимогами *acquis* ЄС та укладання угод про взаємне визнання сертифікатів виступає базовим інструментом трансформації наявного потенціалу у реальні конкурентні переваги.

Окремо обґрунтовано стратегічну значущість розвитку підгалузі фітофармацевтики для України. Поєднання унікальних аграрних факторних умов та побудови вертикально-інтегрованих моделей виробництва дозволяє мінімізувати трансакційні витрати, гарантувати якість сировини та забезпечити формування стійкої ринкової ніші на глобальному ринку рослинних препаратів.

Сформована теоретико-методологічна база та визначені індикатори оцінки є фундаментальною основою для проведення подальшого аналізу сучасного стану, динаміки, макроекономічних умов та регуляторних проблем розвитку експортного потенціалу фармацевтичної галузі України.

## РОЗДІЛ 2

### ОЦІНКА СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

#### 2.1. Сучасний стан розвитку фармацевтичної галузі України

Фармацевтична галузь України є однією з небагатьох наукоємних галузей вітчизняної промисловості, що демонструє стійке зростання навіть в умовах повномасштабного воєнного конфлікту. За даними Державної служби статистики України, обсяг виробництва фармацевтичної продукції у 2024 р. становив 78,4 млрд грн, що на 25,8% перевищує показник 2023 р. та більш ніж вдвічі – показник 2018 р. (34,2 млрд грн) [5]. Частка галузі у структурі промислового виробництва зростає з 3,8% у 2018 р. до 4,7% у 2024 р., що свідчить про поступове збільшення її стратегічної ваги в економіці України.

Для оцінки сучасного стану фармацевтичної галузі України доцільно проаналізувати основні показники її розвитку, зокрема обсяги виробництва, темпи зростання, кількість підприємств, чисельність працівників та частку галузі у структурі промислового виробництва України (табл. 2.1.1).

*Таблиця 2.1.1*

#### Основні показники розвитку фармацевтичної галузі України у динаміці

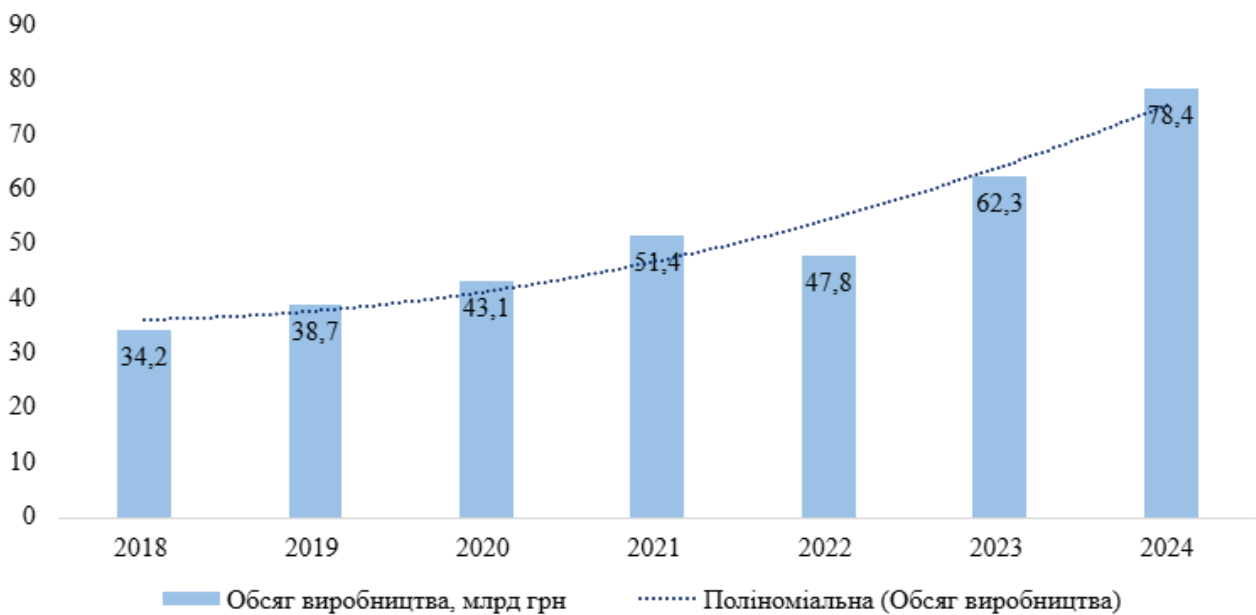
Рік	Обсяг виробництва, млрд грн	Темп зростання, %	Кількість підприємств, од.	Чисельність працівників, тис. осіб	Частка у промисловому виробництві, %
2018	34,2	9,4	163	38,4	3,8
2019	38,7	13,2	158	39,1	4,1
2020	43,1	11,4	154	38,7	4,4
2021	51,4	19,3	152	40,2	4,6
2022	47,8	-7,0	141	36,8	4,2
2023	62,3	30,3	147	38,4	4,5
2024	78,4	25,8	151	39,7	4,7

*Джерело: складено автором на основі [5; 11; 33]*

Як свідчать наведені статистичні дані (табл. 2.1.1), упродовж 2018-2024 рр. фармацевтична галузь України демонструвала загальну тенденцію до зростання. Незважаючи на негативний вплив повномасштабної війни у 2022 р., коли обсяг

виробництва скоротився на 7%, вже у 2023-2024 рр. галузь відновила позитивну динаміку. Зростання частки фармацевтичної промисловості у структурі промислового виробництва України свідчить про підвищення її стратегічного значення для національної економіки.

Для більш наочної оцінки виявлених тенденцій та візуалізації траєкторії ринкового відновлення, довгострокову динаміку зміни обсягів промислового випуску продукції доцільно відобразити графічно (рис. 2.1.1).



**Рис. 2.1.1. Динаміка обсягу виробництва фармацевтичної продукції в Україні у 2018–2024 рр., млрд грн**

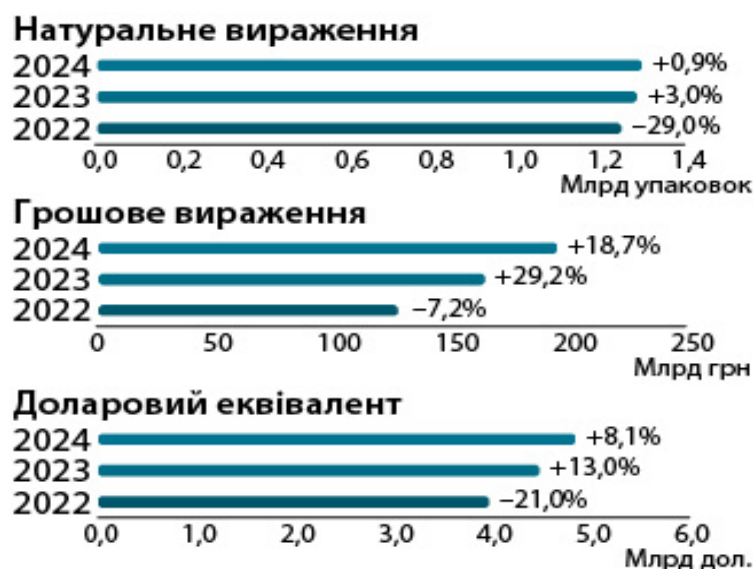
*Джерело:* складено автором на основі [5; 35; 49].

Позитивна динаміка розвитку фармацевтичної галузі значною мірою зумовлена стабільним попитом на лікарські засоби як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Водночас галузь характеризується високим рівнем технологічності, значною залежністю від імпортних субстанцій та необхідністю постійного оновлення виробничих потужностей відповідно до міжнародних стандартів GMP [17].

Макроекономічна ситуація в Україні суттєво впливає на розвиток фармацевтичної галузі та динаміку внутрішнього ринку лікарських засобів. За оцінками Міністерства економіки України, у 2024 р. зростання валового внутрішнього продукту становило 3,6%, тоді як Національний банк України

оцінює цей показник на рівні 3,4%. Водночас Світовий банк прогнозує уповільнення темпів економічного зростання у 2025 р. до 2%, що пов'язано з тривалими воєнними ризиками, інфляційними процесами та нестабільністю зовнішнього фінансування [13].

Попри складні макроекономічні умови, фармацевтичний ринок України у 2024 р. продемонстрував позитивну динаміку. За даними аналітичної системи «PharmXplorer», загальний обсяг аптечного продажу товарів «аптечного кошика» у 2024 р. досяг 194,7 млрд грн, що на 19% перевищує показник попереднього року. Для порівняльного аналізу вартісних та натуральних трендів споживання лікарських засобів кінцевими користувачами, ключові параметри роздрібного сегменту представлено у графічному вигляді (рис. 2.1.2).



**Рис. 2.1.2. Обсяги роздрібної реалізації вітчизняних лікарських засобів у грошовому, натуральному та доларовому вираженні у 2022–2024 рр.**

*Джерело:* побудовано на основі [20].

Аналіз динаміки аптечного продажу свідчить про зростання обсягів реалізації практично в усіх категоріях товарів фармацевтичного ринку. Найвищі темпи приросту продемонстрували дієтичні добавки, обсяги продажу яких у 2024 р. зросли на 28% у грошовому та на 13% у натуральному вираженні. У

результаті частка дієтичних добавок у структурі «аптечного кошика» досягла 11,2% у грошовому та 8,9% у натуральному вираженні.

Водночас у сегменті лікарських засобів у натуральному вираженні зафіксовано незначне скорочення обсягів реалізації, що свідчить про поступове зниження фізичного споживання препаратів при одночасному зростанні їх вартості. Така тенденція пояснюється інфляційними процесами, підвищенням собівартості виробництва та зростанням цін на імпорتنі компоненти й фармацевтичні субстанції [13].

Структурні зміни фармацевтичного ринку України у 2022–2024 рр. доцільно проаналізувати за основними категоріями товарів «аптечного кошика», що дозволяє оцінити тенденції споживання лікарських засобів, дієтичних добавок, медичних виробів та косметичної продукції (табл. 2.1.2).

Таблиця 2.1.2

### Динаміка роздрібно́ї реалізації лікарських засобів в Україні

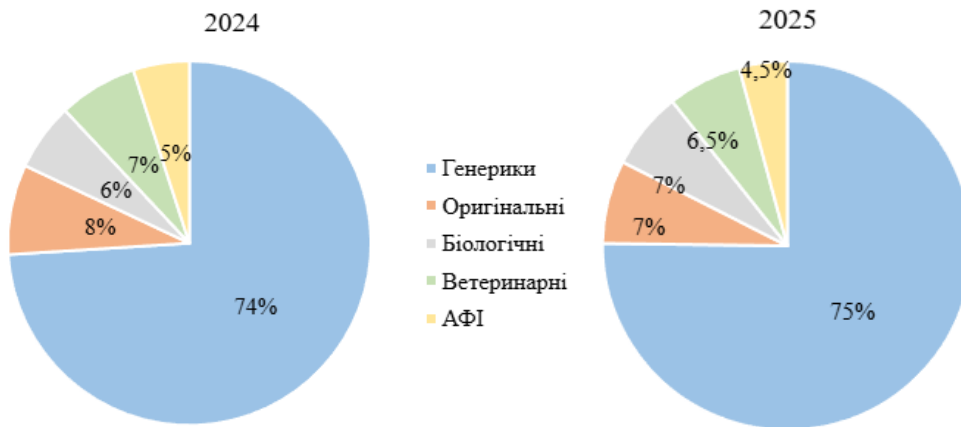
Рік	Лікарські засоби		Дієтичні добавки		Медичні вироби		Косметика		Ринок у цілому
	Обсяги аптечного продажу	Частка категорії в "аптечному кошику", %	Обсяги аптечного продажу	Частка категорії в "аптечному кошику", %	Обсяги аптечного продажу	Частка категорії в "аптечному кошику", %	Обсяги аптечного продажу	Частка категорії в "аптечному кошику", %	Обсяги аптечного продажу
Грошове вираження, млн грн									
2022	103849,5	81,8	10441,2	8,2	8326,6	6,6	4357,8	3,4	126975,4
2023	129956,6	79,2	17075,2	10,4	10478,2	6,4	6484,2	4	163994,3
2024	153082,8	78,6	21810,9	11,2	11952,1	6,1	7874,9	4,1	194720,7
Натуральне вираження, млн упаковок									
2022	844,8	67,9	75,3	6	286,4	23	38,6	3,1	1245,1
2023	848,7	66,2	102,6	8	284,6	22,2	46,8	3,6	1282,7
2024	841,1	65	116	8,9	287	22,2	50,2	3,9	1294,4

Джерело: побудовано на основі [20].

Дані порівняльної таблиці (табл. 2.1.2) демонструють суттєве зростання аптечного продажу у грошовому вираженні в усіх категоріях вітчизняних лікарських засобів. Найвищі темпи приросту продемонстрували дієтичні добавки та вироби медичного призначення, частка яких у структурі «аптечного кошика» продовжує стабільно збільшуватися. Водночас у сегменту безпосередньо лікарських засобів у натуральному вираженні спостерігається

певне уповільнення, що підтверджує зміщення структури попиту у бік превентивних та супутніх засобів на тлі загального подорожчання рецептурних форм.

Для більш детального розуміння внутрішньої структури фармацевтичного виробництва в Україні доцільно проаналізувати його розподіл за видами продукції у 2024 та 2025 рр. (рис. 2.1.3).



**Рис. 2.1.3. Структура виробництва фармацевтичної продукції України за видами (2024-2025 рр.), %**

*Джерело:* побудовано на основі [5; 11].

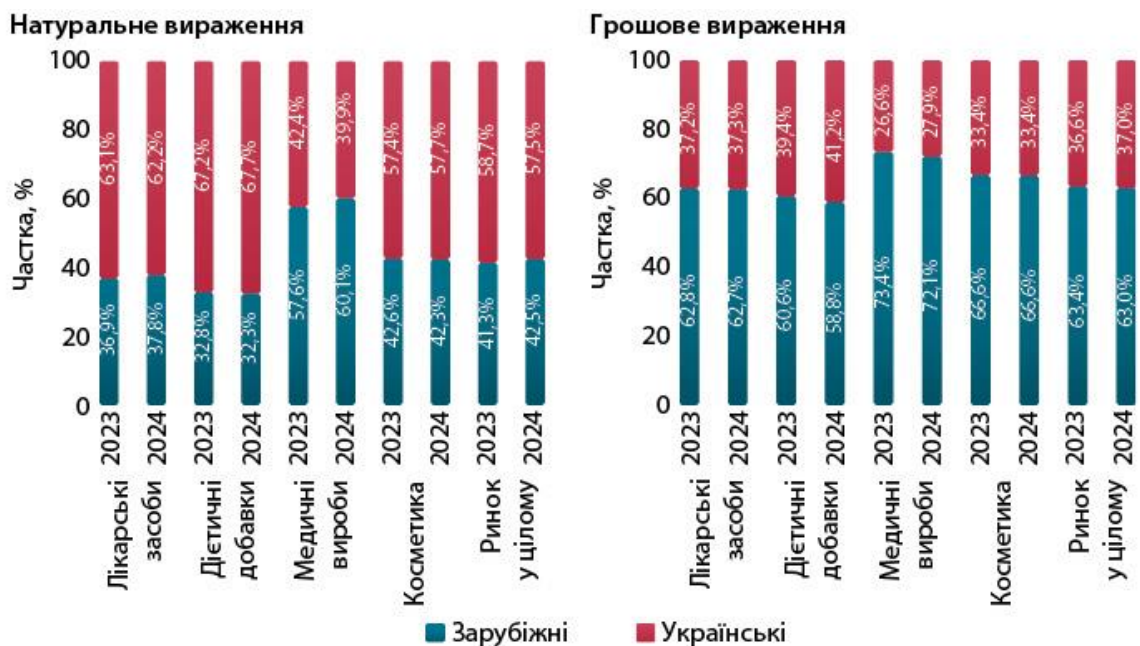
Структурний аналіз виробництва за видами продукції у 2024-2025 рр. свідчить про стійке домінування генеричних препаратів, частка яких зросла з 74% до 75,2%, що залишається характерним для країн із фармацевтичним виробництвом середнього рівня розвитку та підкреслює орієнтацію ринку на забезпечення фінансової доступності ліків.

Водночас питома вага оригінальних препаратів у 2025 р. скоротилася до 7,3% (проти 8% у 2024 р.), що зумовлено високою капіталомісткістю розробок та значними витратами на R&D, які у світовій практиці становлять у середньому 2,6 млрд дол. США на одну нову молекулу [30].

Позитивною тенденцією є нарощування частки біологічних препаратів та біосимілярів до 6,5% у 2025 р., що відображає інтеграцію вітчизняних підприємств у сучасні світові тренди біотехнологій. Питома вага ветеринарних засобів (6,8%) та активних фармацевтичних інгредієнтів (4,2%) зазнала

незначного оптимізаційного скорочення в загальній структурі виробництва через переорієнтацію потужностей на випуск готових лікарських форм.

Важливою тенденцією сучасного етапу розвитку фармацевтичного ринку є зростання ролі продукції іноземного виробництва у грошовому вираженні. Незважаючи на домінування українських виробників у натуральному вираженні, імпорتنі лікарські засоби формують значну частку ринку за вартісними показниками. Дану структурну диспропорцію, що відображає конкурентну специфіку вітчизняного та зарубіжного виробництва у різних ринкових вимірах, наочно демонструє рис. 2.1.4.



**Рис. 2.1.4. Структура ринку фармацевтичної продукції українського та зарубіжного виробництва у натуральному та грошовому вираженні, %**

*Джерело: побудовано на основі [20].*

Зазначений розрив – понад 70% у натуральному вимірі проти лише 35% у грошовому – є критичним індикатором структурної проблеми: вітчизняні виробники зосереджені в низько- та середньоціновому сегментах, поступаючись іноземним компаніям у преміальному сегменті. Це безпосередньо пов'язано з домінуванням генеричного виробництва та мінімальними інвестиціями у R&D (0,8% від виручки проти 15-20% у транснаціональних компаній [30]). Переорієнтація частини виробництва на вищі цінові сегменти через розвиток

оригінальних і біологічних препаратів, а також максимальне використання потенціалу суміжних сегментів, таких як фітофармацевтика [23], є ключовим стратегічним завданням для підвищення експортної та технологічної конкурентоспроможності галузі.

## 2.2. Аналіз експортного потенціалу підприємств фармацевтичної галузі України

Аналіз експортного потенціалу фармацевтичної галузі України ґрунтується на системі кількісних показників зовнішньоторговельної діяльності. Інформаційною базою є дані Trade Map за кодом HS 30 «Фармацевтична продукція», а також матеріали практичного дослідження на базі ТОВ «Спориш» (Житомирська область). Відправною точкою аналізу є динаміка обсягів та структури зовнішньої торгівлі за 2015-2024 рр. (табл. 2.2.1).

Таблиця 2.2.1

### Динаміка зовнішньої торгівлі фармацевтичною продукцією України у 2015-2024 рр., млн дол США

Рік	Експорт фармацевтичної продукції України	Імпорт фармацевтичної продукції України	Сальдо зовнішньої торгівлі	Світовий експорт фармацевтичної продукції	Світовий імпорт фармацевтичної продукції	Частка фарм-продукції у загальному експорті, %
2015	155,4	1367	-1211,6	491238,4	511928,1	0,41
2020	268,2	2523,2	-2255	680639	715126,4	0,55
2024	321,5	2432,7	-2111,2	895024,4	949925	0,80

Джерело: розраховано і складено автором на основі [48].

Аналіз показників зовнішньої торгівлі фармацевтичною продукцією вказує на поступове зростання експортної активності українських підприємств. Якщо у 2015 р. обсяг експорту фармацевтичної продукції становив 155,4 млн дол. США, то у 2024 р. він досяг 321,5 млн дол. США, що більш ніж удвічі перевищує показник базового періоду. Водночас імпорт фармацевтичної продукції стабільно перевищує експорт. У 2024 р. обсяг імпорту становив понад 2,4 млрд дол. США, а від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі перевищило 2,1 млрд дол.

США. Така ситуація свідчить про високий рівень залежності внутрішнього ринку від імпоротної фармацевтичної продукції, зокрема інноваційних лікарських засобів, вакцин, біотехнологічних препаратів та фармацевтичних субстанцій [22].

Для наочного відображення та візуального зіставлення виявлених тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі фармацевтичною продукцією України доцільно проаналізувати співвідношення експорту, імпорту та дефіциту торговельного балансу в єдиному графічному просторі (рис. 2.2.1).

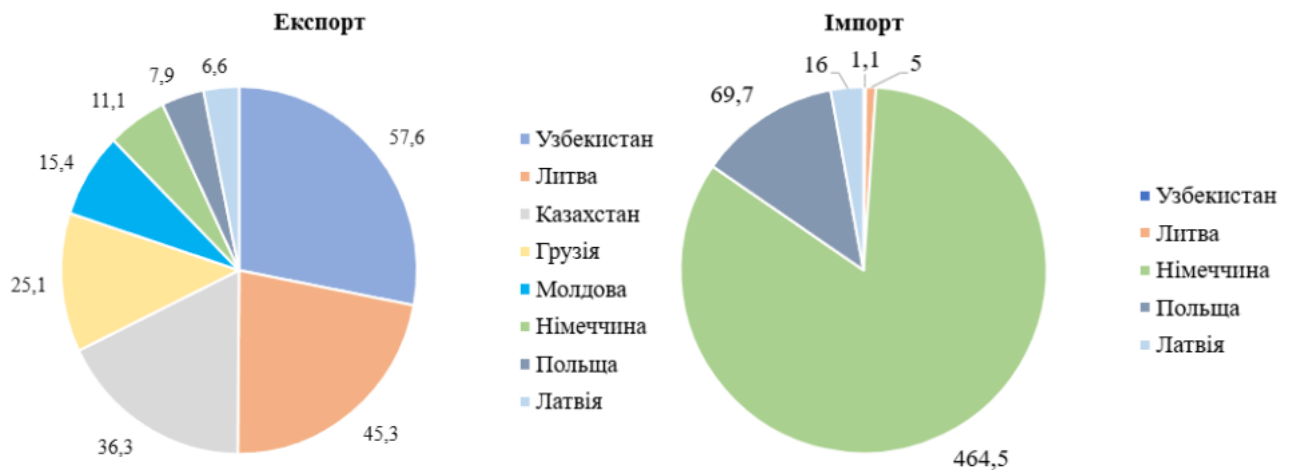


**Рис. 2.2.1. Динаміка експорту, імпорту та сальдо зовнішньої торгівлі фармацевтичною продукцією України, млн дол США**

*Джерело:* побудовано автором на основі [20, 48].

Наведені дані демонструють стійке переважання імпорту над експортом у зовнішній торгівлі фармацевтичною продукцією України. Попри поступове зростання експорту у 2023-2024 рр., від'ємне сальдо залишається значним, що свідчить про недостатній рівень реалізації експортного потенціалу галузі. Негативне сальдо зовнішньої торгівлі фармацевтичною продукцією є характерною ознакою українського фармацевтичного ринку протягом усього досліджуваного періоду. Основною причиною цього є значна залежність від імпорту оригінальних лікарських засобів, сучасних біотехнологічних препаратів та активних фармацевтичних інгредієнтів.

Для детального розуміння поточних векторів міжнародної взаємодії необхідно дослідити просторове розмежування торговельних потоків. Географічну архітектуру зовнішньоторговельних зв'язків України у розрізі ключових контрагентів станом на 2024 рік відображено на рис. 2.2.2.



**Рис. 2.2.2. Географічна структура зовнішньої торгівлі фармацевтичною продукцією України за 2024 р., млн дол. США**

*Джерело:* побудовано на основі [48].

Аналіз географічної архітектури зовнішньоторговельних зв'язків України у 2024 році свідчить про глибоку асиметрію та просторове розмежування експортно-імпортних потоків фармацевтичної продукції (рис. 2.2.2).

На ринку збуту вітчизняних медикаментів ключовими контрагентами залишаються країни пострадянського простору та Балтії. Абсолютним лідером за обсягами українського експорту є Узбекистан (57,6 млн дол. США) із максимально позитивним торговельним сальдо (+56,5 млн дол. США). Високі показники експорту також демонструють Литва (45,3 млн дол. США), Казахстан (36,3 млн дол. США) та Грузія (25,1 млн дол. США). Це підтверджує, що українські фармацевтичні товари зберігають високу конкурентоспроможність на традиційних для себе ринках завдяки оптимальному співвідношенню ціни та якості, а також налагодженим історичним каналам дистрибуції.

Натомість вектор імпорту демонструє критичну залежність України від інноваційних та капіталомістких виробників Європейського Союзу. Головним

торговельним партнером тут виступає Німеччина, обсяги імпорту з якої сягають колосальних 464,5 млн дол. США, що формує глибоко дефіцитне для України сальдо на рівні -453,4 млн дол. США. Схожа тенденція притаманна і торгівлі з Польщею, де імпорт (69,7 млн дол. США) суттєво перевищує український експорт (7,9 млн дол. США).

Водночас зростання обсягів експорту у 2023-2024 рр. свідчить про поступове відновлення експортної активності українських виробників навіть в умовах воєнного стану та складної логістичної ситуації. Для визначення ключових напрямів зовнішньоторговельної діяльності України у сфері фармацевтичної продукції та оцінки стійкості двосторонніх зв'язків доцільно проаналізувати торговий баланс з основними стратегічними партнерами в динаміці (табл. 2.2.2).

Таблиця 2.2.2

**Торговий баланс України у зовнішній торгівлі фармацевтичною продукцією з ключовими партнерами, тис. дол. США**

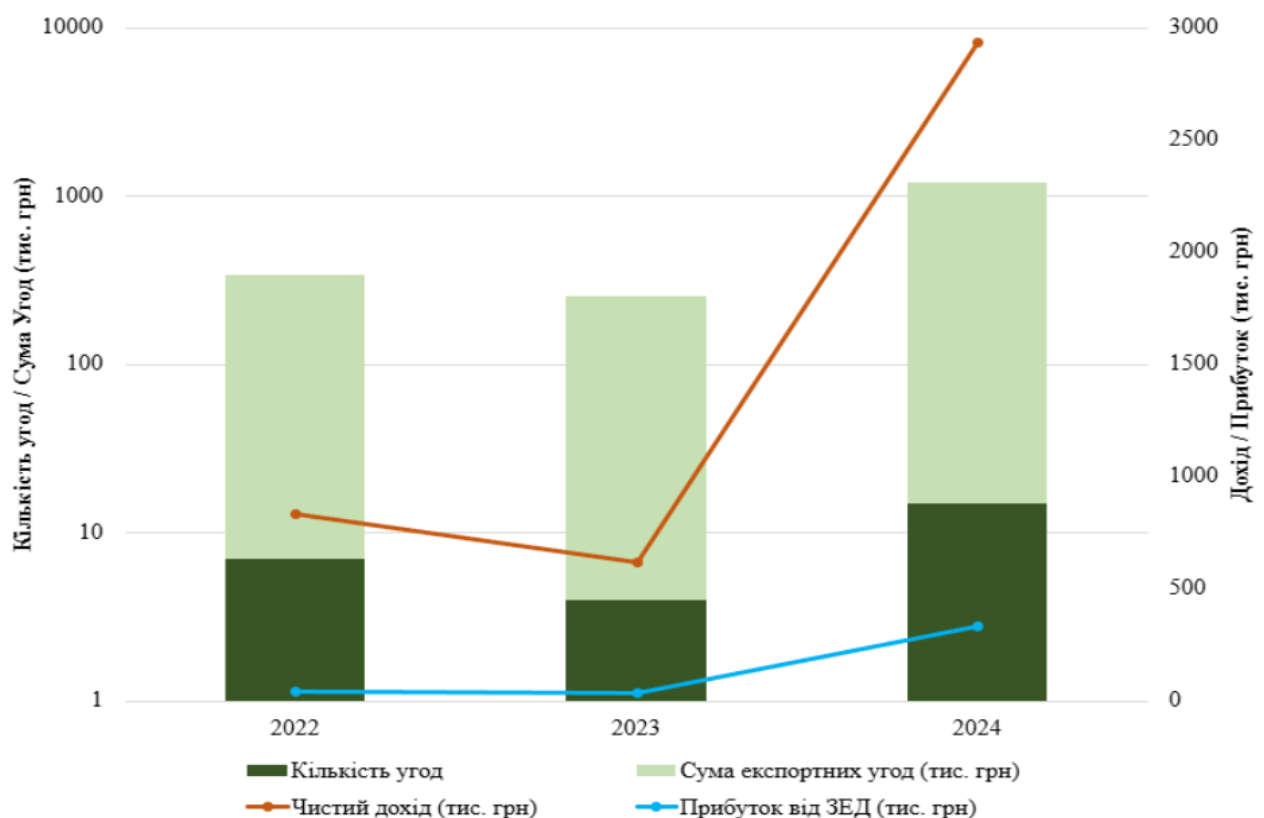
Країна	Сальдо 2020 р.	Сальдо 2021 р.	Сальдо 2022 р.	Сальдо 2023 р.	Сальдо 2024 р.	Експорт 2024 р.	Імпорт 2024 р.
Узбекистан	71095	78720	50807	52375	56459	57569	1110
Литва	2324	1915	18679	35495	40317	45285	4968
Казахстан	24471	28048	32071	28009	36342	36342	0
Грузія	13491	18794	17298	24078	24292	25104	812
Молдова	15648	22503	13714	14551	15042	15392	350
Ірак	9144	14737	12517	14936	15719	15719	–
Азербайджан	22725	19610	14279	14053	11890	11890	–
Киргизстан	9330	8283	6597	10185	10884	10884	0
Бразилія	-8374	5364	-11932	-17948	4981	25739	20758
Мексика	-30	11530	2979	4395	4127	6139	2012

*Джерело:* розраховано автором на основі [36].

Тенденція динаміки торговельного сальдо (табл. 2.2.2) виявляє важливу диверсифікацію: Литва вийшла з майже нульового балансу (2324 тис. дол. США у 2020 р.) до значного профіциту (40317 тис. дол. США у 2024 р.) – переважно за рахунок поставок фармацевтичних субстанцій. Бразилія вперше показала

позитивне сальдо у 2024 р., що свідчить про успішний вихід на новий ринок. Мексика також перейшла від дефіциту до профіциту. Ці дані підтверджують поступову географічну диверсифікацію українського фармацевтичного експорту за межі традиційних ринків пострадянського простору.

Для характеристики реальної практики здійснення зовнішньоекономічної діяльності фармацевтичного підприємства в Україні досліджено досвід діяльності ТОВ «Спориш» (Житомирська область) – підприємства вертикально-інтегрованого типу, що здійснює повний виробничий цикл: від вирощування лікарських рослин (КВЕД 01.28) та збирання дикорослих недеревних продуктів (КВЕД 02.30) до виробництва фармацевтичних препаратів і матеріалів (КВЕД 21.20) та оптової торгівлі (КВЕД 46.22, 46.33). Тренди розвитку та операційну результативність міжнародної діяльності зазначеного фітофармацевтичного підприємства узагальнено та продемонстровано на рис. 2.2.3).



**Рис. 2.2.3** Динаміка експортної діяльності ТОВ «Спориш» у 2022–2024 рр.

*Джерело:* побудовано автором на основі [26].

Дані табл. 2.2.3 свідчать про значне пожвавлення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Спориш» у 2024 р. Кількість укладених угод зросла з 4 у 2023 р. до 15 у 2024 р. (+275%), сума експортних угод – з 247,8 до 1 173,6 тис. грн (+373,6%), чистий дохід від ЗЕД – до 2 934,2 тис. грн (+375,2%). Найбільш показовою є динаміка прибутку від ЗЕД: зростання у 8,4 раза – з 39,8 до 333,7 тис. грн, що відповідає рентабельності зовнішньоекономічної діяльності 11,4% у 2024 р. проти 6,4% у 2023 р. Це підтверджує стійке зміцнення позицій фітофармацевтичного підприємства на зовнішніх ринках. Вертикальна інтеграція від вирощування лікарської сировини до випуску готових лікарських форм дозволяє компанії жорстко контролювати параметри якості на всіх етапах згідно з міжнародними стандартами GACP BOO3, що виступає фундаментальною конкурентною перевагою в умовах глобального зростання попиту на препарати природного походження [23].

Незважаючи на позитивну динаміку обсягів експорту фармацевтичної продукції України, абсолютні показники зовнішньої торгівлі не дають повної оцінки реального рівня міжнародної конкурентоспроможності галузі. Для визначення позицій України на світовому фармацевтичному ринку необхідно оцінити ступінь її спеціалізації та наявність порівняльних переваг у міжнародній торгівлі. Важливим інструментом такого аналізу є система індексів зовнішньоторговельної спеціалізації, що дозволяє кількісно визначити конкурентні позиції країни відносно інших учасників світового ринку. Застосування зазначених індикаторів дає можливість об'єктивно оцінити рівень реалізації експортного потенціалу фармацевтичної галузі України та виявити перспективи його подальшого розвитку. Для комплексної кількісної оцінки рівня міжнародної конкурентоспроможності фармацевтичного експорту України на світовому ринку та верифікації отриманих результатів застосовано систему індексів зовнішньоторговельної спеціалізації, розрахованих за методологією Б. Баласса (RCA) та М. Лесхера і С. Чімінті (RXA, RMP, RTA). Зведені аналітичні індикатори спеціалізації галузі зведено в єдину аналітичну таблицю (табл. 2.2.3).

Таблиця 2.2.3

**Зведені індекси зовнішньоторговельної спеціалізації фармацевтичної продукції України (HS 30)**

Індекс	2015 р.	2020 р.	2024 р.	Порогове значення	Інтерпретація тенденції
RCA (Баласса)	0,1362	0,1401	0,2127	> 1	За аналізований період 2015-2024 рр. фіксується стійка позитивна динаміка; порівняльна перевага відсутня, але спостерігається стійка позитивна динаміка
RXA (відносна порівняльна перевага)	0,1327	0,1355	0,2064	> 1	Підтверджує відсутність відносної порівняльної переваги; динаміка аналогічна RCA
RMP (відносна ринкова позиція)	1,190	1,163	0,879	> 1	Погіршення у 2024 р. нижче порогового значення; темп зростання загального експорту перевищив фармацевтичний
RTA (відносна торговельна перевага)	-1,0574	-1,0271	-0,6728	> 0	Від'ємне значення: структурний торговий дефіцит зберігається; динаміка до нуля є позитивним сигналом

*Джерело: розраховано автором на основі [48].*

Значення головного індексу  $RCA = 0,1362$  у 2015 р.,  $0,1401$  у 2020 р. та  $0,2127$  у 2024 р. однозначно засвідчують відсутність явної порівняльної переваги України у світовому фармацевтичному експорті ( $RCA < 1$ ). Близькі за значеннями коефіцієнти відносної порівняльної переваги (RXA) повністю підтверджують цей висновок. Водночас інтегральне зростання обох індексів виявляє стійку тенденцію до поступового нарощування міжнародних конкурентних позицій. Показник відносної ринкової позиції (RMP) знизився з  $1,190$  до  $0,879$  у 2024 р., що пояснюється макроекономічними чинниками: темп відновлення загального товарного експорту України (за рахунок АПК та металургії) у 2024 р. тимчасово випередив динаміку фармацевтичного випуску. Від'ємний рівень відносної торговельної переваги RTA ( $-1,06$  та  $-0,67$ ) констатує тривале збереження структурного торгового дефіциту, проте його поступове плавне наближення до нульової позначки слугує вагомим стратегічним сигналом ринкового одужання.

Проведений комплексний аналіз кількісних індексів у поєднанні з даними про географічну структуру, торговий баланс та результати ТОВ «Спориш» формує цілісну картину: фармацевтична галузь України має реальний, але суттєво нереалізований експортний потенціал. Виробничий та кадровий компоненти є відносно розвиненими, тоді як регуляторний (лише 22,5% підприємств мають EU/WHO GMP) та ринковий (понад 76% експорту – пострадянський простір) компоненти залишаються критично слабкими.

Здійснюючи аналіз сучасного стану, структурної динаміки та індикаторів міжнародної конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України та проведена емпірична оцінка дозволила визначити ключові тенденції та деструктивні чинники, що стримують реалізацію експортного потенціалу сектору. Вітчизняне фармацевтичне виробництво виявило високу адаптивність, продемонструвавши випереджаючі темпи зростання в умовах воєнного стану та збільшивши свою питому вагу в промисловому комплексі держави. Водночас зафіксовано суттєву структурну диспропорцію: українські підприємства утримують лідерство на внутрішньому ринку в натуральному вираженні, але поступаються іноземним компаніям у грошовому еквіваленті. Це підтверджує зосередженість вітчизняних потужностей у низько- та середньоціновому генеричному сегменті на тлі високої залежності від імпорту інноваційних оригінальних препаратів та активних субстанцій.

Аналіз зовнішньої торгівлі виявив просторову асиметрію: основними векторами збуту українських ліків залишаються ринки країн пострадянського простору, тоді як імпорт формується переважно виробниками з Європейського Союзу. Наявність значного від'ємного сальдо свідчить про спрямованість потенціалу галузі на покриття внутрішнього попиту. Проте зафіксована у 2023-2024 роках географічна диверсифікація (зокрема вихід у профіцит з Литвою та проникнення на ринки Бразилії і Мексики) вказує на початок переорієнтації експортних потоків.

Досвід вертикально-інтегрованої діяльності ТОВ «Спориш» підтвердив ефективність побудови замкненого виробничого циклу. Кратне збільшення

обсягів експортних угод та прибутку від ЗЕД підприємства за 2022-2024 роки доводить, що повний цикл – від вирощування лікарської сировини за стандартами GACP до випуску готових фітопрепаратів – забезпечує контроль собівартості та стає вагомим конкурентною перевагою на світовому ринку натуральних засобів. Перспективним напрямом подальшого розвитку експортної діяльності ТОВ «Спориш» є розширення співпраці з країнами Європейського Союзу, зокрема з Німеччиною. Німеччина є одним із ключових торговельно-економічних партнерів України та найбільшим імпортером фармацевтичної продукції на український ринок. Розвиток партнерських відносин із німецькими компаніями, участь у спільних проєктах та дотримання європейських стандартів якості можуть створити додаткові можливості для виходу підприємства на ринок ЄС та підвищення його міжнародної конкурентоспроможності.

Розрахунок індексів зовнішньоторговельної спеціалізації за методологією Б. Баласса (RCA, RXA, RMP, RTA) дозволяє отримати об'єктивну кількісну оцінку ринкових позицій України. Значення індексів RCA та RXA менше одиниці свідчать про формальну відсутність стійких порівняльних переваг у світовій торгівлі фармацевтичною продукцією, від'ємний показник RTA констатує структурний торговельний дефіцит. Разом з тим, зростання індексів RCA та RXA за досліджуваний період та наближення RTA до нуля підтверджують поступове нарощування міжнародної конкурентоспроможності галузі.

Отже, фармацевтична галузь України володіє вагомим, але суттєво обмеженим експортним потенціалом. Головними бар'єрами виступають низька питома вага сертифікації підприємств за стандартами EU GMP, дефіцит інвестицій у R&D та імпортозалежність за АФІ. Отримані висновки обґрунтовують необхідність переходу від генеричної моделі до стратегії диверсифікації та розвитку нішевих переваг (зокрема фітофармацевтики).

### РОЗДІЛ 3

## СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ТА МОЖЛИВОСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Сучасний вектор розвитку зовнішньоекономічної діяльності України вимагає докорінної перебудови структури експорту в напрямі збільшення частки наукомістких товарів із високою доданою вартістю. Важлива роль у цьому процесі належить фармацевтичному сектору. Державна політика в цій сфері регламентується Стратегією розвитку фармацевтичної галузі України, яка визначає довгострокові пріоритети інтеграції вітчизняних виробників у глобальні ланцюги створення вартості.

Згідно з положеннями Стратегії, ключовими стратегічними орієнтирами визначено забезпечення національної безпеки через імпортозаміщення, стимулювання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (R&D), а також масштабне розширення географії експортних поставок. Держава ставить за мету трансформацію України з локального виробника генеричних препаратів на потужного міжнародного гравця, здатного конкурувати на високорегульованих ринках. Досягнення цієї мети безпосередньо пов'язане із подоланням існуючих технічних та регуляторних бар'єрів, передусім шляхом повної гармонізації вітчизняного законодавства із нормативно-правовою базою Європейського Союзу.

Результати проведених у попередніх розділах досліджень засвідчили, що поточний розвиток експортного потенціалу фармацевтичної галузі України стримується відносно низьким рівнем регуляторної відповідності (лише 22,5% підприємств мають сертифікати EU/WHO GMP) та високою географічною концентрацією збуту на пострадянському просторі. Для подолання цих бар'єрів, системного підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних виробників та практичної реалізації завдань Державної стратегії нами було розроблено комплексну матрицю стратегічних дій (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

**Матриця стратегічних дій щодо розвитку експортного потенціалу  
фармацевтичної галузі України**

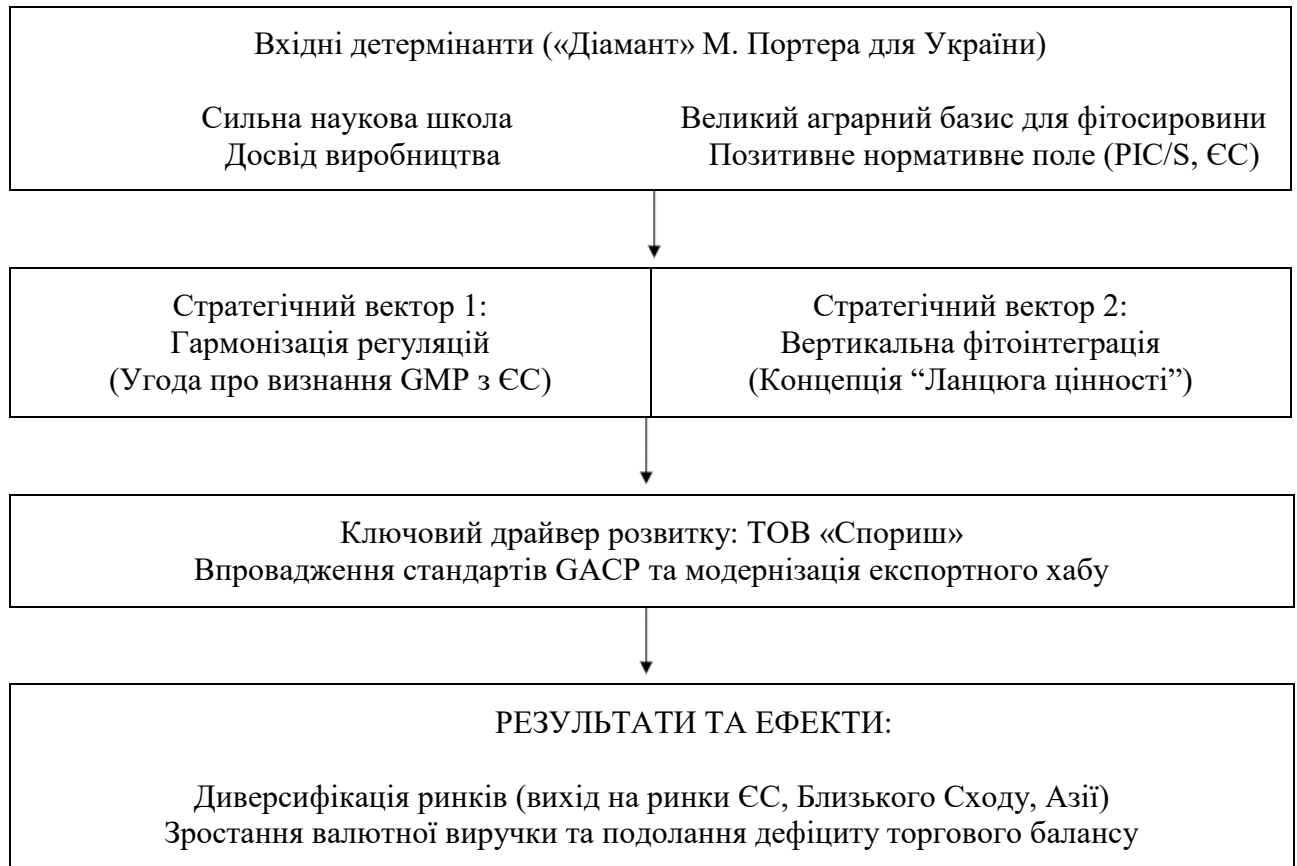
Рівень потенціалу	Стратегічний захід / Проект	Механізм реалізації	Цільовий індикатор ефективності (KPI)
Регуляторний	Проект «Експортний Квиток ЄС»	Активация Угоди про взаємовизнання сертифікатів GMP; залучення грантів на покриття витрат на інспекцію.	Збільшення частки підприємств із сертифікатами EU GMP до 45% до 2030 року.
Виробничий та Ринковий	Модель Вертикальної Інтеграції (модель «Спориш»)	Масштабування досвіду ТОВ «Спориш» із контролю повного ланцюга цінності (від вирощування сировини до GACP/GMP переробки).	мінімізація залежності від імпорتنних речовин; зниження собівартості експортної продукції на 15-20%.
Фінансово-інвестиційний	Проект «Експортний Кредит»	Залучення Експортно-кредитного агентства (ЕКА) для страхування ризиків та субсидування відсоткових ставок за кредитами.	збільшення рентабельності експортних операцій; залучення прямих іноземних інвестицій.

*Джерело:* розроблено автором.

Представлена матриця стратегічних дій формує системну основу для подолання структурних диспропорцій галузі. Регуляторний компонент спрямований на нівелювання нетарифних бар'єрів у торгівлі з розвиненими країнами. Запропонований проєкт «Експортний Квиток ЄС» дозволить оптимізувати витрати підприємств на проходження європейських інспекцій.

Водночас фінансово-інвестиційний блок через інструменти ЕКА покликаний зняти гостроту проблеми дефіциту ліквідності, яка часто блокує вихід середніх українських підприємств на зовнішні ринки. Проте центральним елементом модернізації є виробничо-ринковий рівень. Його практична реалізація базується на переході від експорту сировини до глибокої переробки лікарських рослин всередині країни.

Для візуалізації логіки трансформації наявного потенціалу в реальні конкурентні переваги на високорегульованих ринках пропонується структурно-логічна схема архітектури експортного прориву (рис 3.1).



**Рис. 3.1. Структурно-логічна схема підвищення експортного потенціалу фармацевтичної галузі України**

*Джерело:* розроблено автором.

Враховуючи, що ТОВ «Спориш» володіє унікальною для національного ринку вертикально-інтегрованою моделлю «від поля до аптечного прилавка», саме на його базі доцільно сформулювати дорожню карту виходу на високомаржинальний ринок Європейського Союзу. Світовий ринок фітопрепаратів демонструє стрімкий розвиток, що створює вікно можливостей для українського виробника.

Особливого значення для реалізації експортного потенціалу ТОВ «Спориш» набуває співпраця з країнами Європейського Союзу, насамперед з Німеччиною, яка є одним із ключових імпортерів фармацевтичної продукції в Україні та важливим партнером у сфері технологічної модернізації галузі.

Зростання попиту на рослинні лікарські засоби та розвиток українсько-німецьких торговельно-економічних відносин створюють сприятливі передумови для виходу підприємства на ринок ЄС через впровадження міжнародних стандартів якості та розширення експортної діяльності. Для системної оцінки можливих масштабувань ЗЕД ТОВ «Спориш» проведено спеціалізований SWOT-аналіз його експортного потенціалу (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

**SWOT-аналіз експортного потенціалу ТОВ «Спориш»  
у контексті виходу на ринки ЄС**

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Повний вертикальний цикл створення доданої вартості.</li> <li>2. Унікальні природно-кліматичні умови Полісся для вирощування фітосировини.</li> <li>3. Наявність базової виробничої інфраструктури.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Обмеженість фінансових ресурсів на дорогі процедури європейської реєстрації.</li> <li>2. Відсутність повної сертифікації за стандартом EU GMP.</li> <li>3. Слабкий рівень розпізнаваності бренду в ЄС.</li> </ol>
Можливості	Загрози
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Стрімке зростання попиту в ЄС на органічні рослинні лікарські засоби.</li> <li>2. Спрощення митної інтеграції в межах Угоди про асоціацію з ЄС.</li> <li>3. Можливість залучення дотацій ЄС на «зелене» виробництво.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Жорстка конкуренція з боку виробників з Польщі та Німеччини.</li> <li>2. Ризики військово-логістичних зривів поставок через кордон.</li> <li>3. Зміни в регуляторному законодавстві ЄС.</li> </ol>

*Джерело:* розроблено автором.

Особливу увагу доцільно приділити співпраці з Німеччиною як одним із ключових торговельно-економічних партнерів України та одним із найбільших фармацевтичних ринків Європейського Союзу. Незважаючи на високий рівень конкуренції з боку німецьких виробників, поглиблення українсько-німецької економічної співпраці, залучення інвестицій та участь у спільних інноваційних проєктах створюють додаткові можливості для просування продукції ТОВ «Спориш» на ринок ЄС. У перспективі Німеччина може розглядатися як один із

пріоритетних напрямів реалізації експортної стратегії підприємства. Спираючись на результати SWOT-аналізу, пропонується впровадження Проекту модернізації експортної діяльності ТОВ «Спориш», розрахованого на 3 роки. До складу входять: Регуляторно-технологічний модуль (сертифікація полів за GACP та ліній за EU GMP), Маркетингово-дистриб'юторський модуль (реєстрація препаратів у Польщі та країнах Балтії) та Економічно-виробничий модуль (запуск промислових поставок готових лікарських форм).

Практична реалізація запропонованого проектно-модульного підходу та дорожньої карти виходу ТОВ «Спориш» на ринки країн Європейського Союзу потребує чіткого фінансово-економічного обґрунтування. Як стратегічні зміни передбачають глибоку модернізацію матеріально-технічної бази та сертифікацію виробництва за стандартами GACP і EU GMP, оцінка ефективності таких заходів базується на комплексному моделюванні ключових фінансових результатів підприємства.

Для побудови прогнозної моделі до 2028 року було систематизовано фактичні фінансові показники діяльності ТОВ «Спориш» за період 2022–2024 рр. та здійснено екстраполяцію трендів з урахуванням інвестиційної фази проекту (табл. 3.3).

*Таблиця 3.3*

**Динаміка та прогноз ключових фінансово-економічних показників  
ТОВ «Спориш», тис. грн**

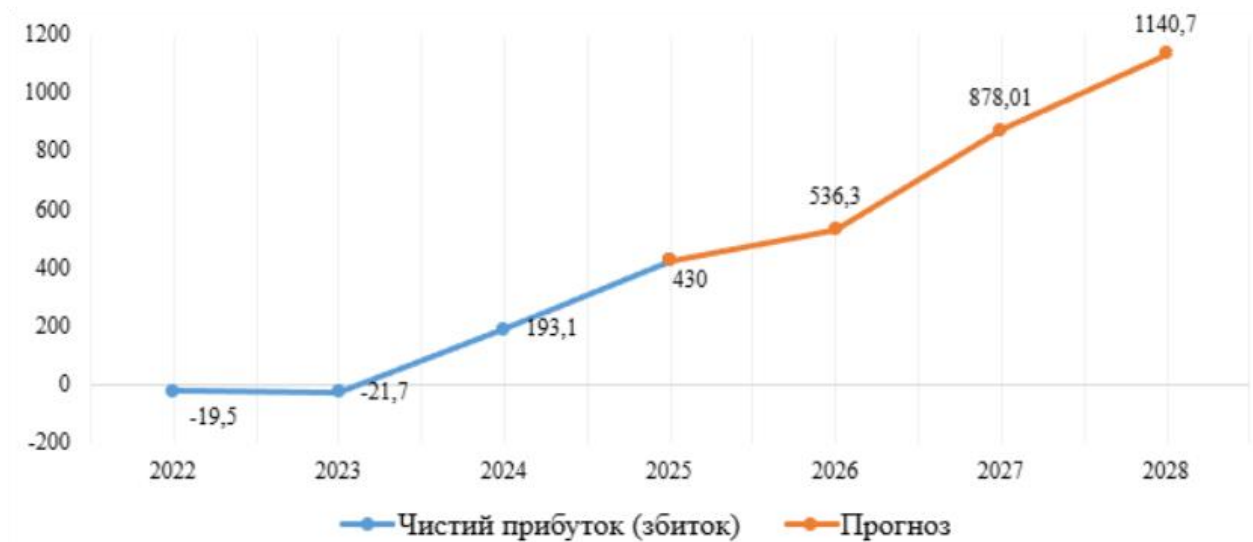
Показник	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2025 р.	2026 р. (прогноз)	2027 р. (прогноз)	2028 р. (прогноз)
Чистий прибуток (збиток)	-19,5	-21,7	193,1	430,0	536,3	878,0	1140,7
Зобов'язання (борги)	4015,6	3676,9	4401,9	53978,5	54171,6	96138,2	20270,8

*Джерело: розраховано автором на основі [26]*

Дані таблиці 3.3 наочно фіксують різку зміну фінансової моделі підприємства, що супроводжується глибокими структурними трансформаціями його балансу. На початкових етапах мінімальні фінансові результати

корелювали із низьким рівнем залучення позикового капіталу. Проте перехід до реалізації інвестиційної фази стратегії у 2025 році супроводжується різким стрибком боргового навантаження, що є класичним проявом масштабного інвестиційного процесу у високотехнологічних галузях промисловості.

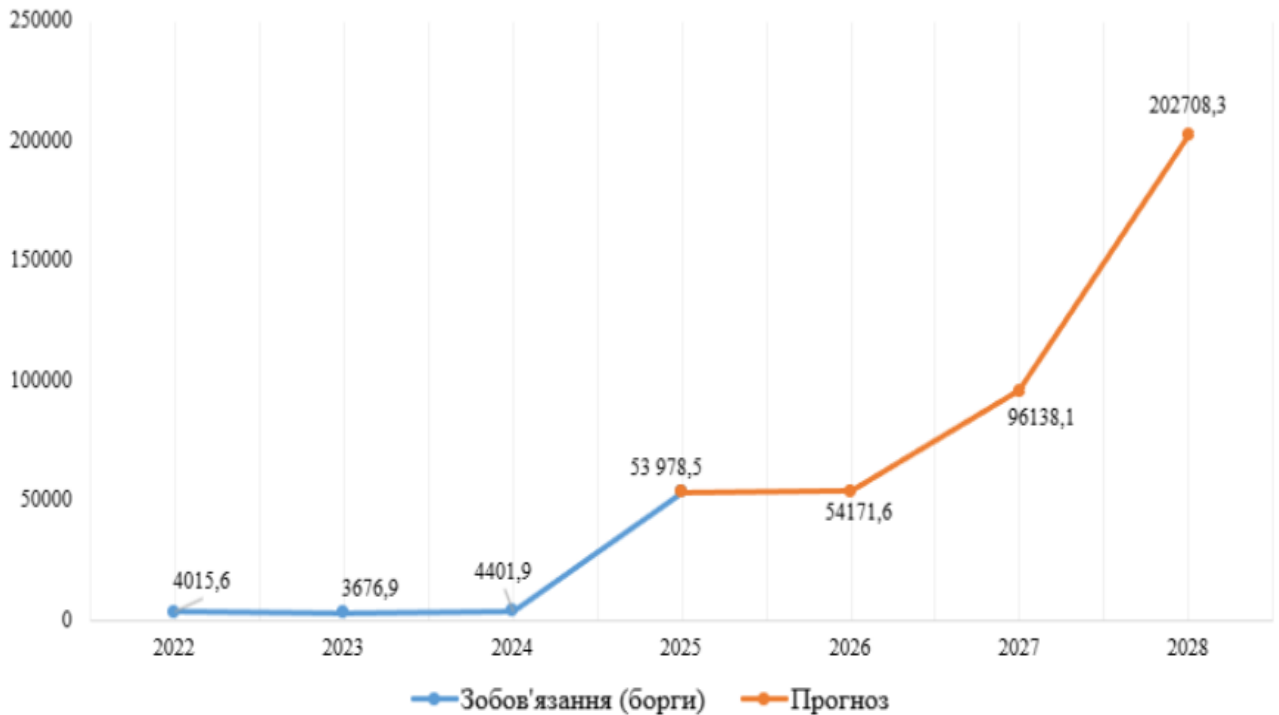
Для детального та масштабованого відображення траєкторії фінансового розвитку ТОВ «Спориш» за результатами проведеного моделювання було сформовано та побудовано два окремі графічні масиви. Перший вектор ілюструє динаміку рентабельності та загальної спроможності підприємства генерувати позитивний фінансовий результат у поточному та прогнозному періодах (рис 3.2).



**Рис. 3.2. Динаміка та прогноз чистого прибутку (збитку)  
ТОВ «Спориш», тис. грн**

*Джерело: побудовано автором за даними [26].*

Графік чистого прибутку (рис. 3.2) демонструє вихід з так званої «долини смерті» та стабільне експоненційне зростання доходів після початку експортної експансії. Наступний графічний масив відображає трансформацію капіталу підприємства через призму залучення та подальшого планового погашення зовнішніх запозичень. Це дозволяє наочно оцінити тривалість, глибину та амплітуду інвестиційної фази запропонованого проекту модернізації (рис 3.3).



**Рис. 3.3. Динаміка та прогноз величини сукупних зобов'язань  
ТОВ «Спориш», тис. грн**

*Джерело: побудовано автором за даними [26].*

Синтез аналітичних даних прогнозованої моделі (табл. 3.3) та візуалізованих трендів чистого прибутку й сукупних зобов'язань (рис. 3.2, рис. 3.3) дозволяє ідентифікувати чітку етапність стратегічного розвитку підприємства в межах розширення його експортних можливостей:

1. Етап ретроспективного моніторингу та депресивного розвитку (2022–2023 рр.). У цей період діяльність підприємства обмежувалася виключно внутрішнім ринком України, що призвело до накопичення збитків (рис. 3.2). Чистий збиток становив -19,5 тис. грн у 2022 р. та -21,7 тис. грн у 2023 р. Сукупні зобов'язання при цьому залишалися на стабільно низькому рівні (рис. 3.3) – в межах 3676,9-4015,6 тис. грн. Це свідчило про відсутність капітальних інвестицій у модернізацію виробництва та технологічний розвиток. Проте перші кроки з диверсифікації у 2024 році (укладання 15 експортних угод) миттєво змінили тренд: підприємство пододало точку беззбитковості й отримало +193,1 тис. грн чистого прибутку.

2. Етап інвестиційної експансії та технологічного переозброєння (2025–2027 рр.). Цей етап є основою запропонованої стратегії розвитку експортного потенціалу. Відповідно до графіка (рис. 3.3), обсяг зобов'язань ТОВ «Спориш» стрімко зростає: з 4401,9 тис. грн у 2024 році до 53978,5 тис. грн у 2025 році, досягаючи піку на рівні 96138,2 тис. грн у 2027 році. Таке зростання заборгованості є виправданим кроком, оскільки підприємство залучає довгострокові цільові кредити та міжнародні гранти для масштабного оновлення. Кошти спрямовуються на сертифікацію фітоугідь за стандартом GACP, закупівлю високотехнологічного обладнання для екстракції та підготовку до аудиту на відповідність вимогам EU GMP. Інвестиційне навантаження повністю компенсується паралельним зростанням чистого прибутку (рис. 3.2), який збільшується до 430,0 тис. грн у 2025 р. та до 878,0 тис. грн у 2027 р., що підтверджує високу ефективність нових потужностей.

3. Етап високомаржинальної окупності та фінансового оздоровлення (2028 р.). У прогнозованому 2028 році ТОВ «Спориш» повноцінно виходить на ринки країн ЄС із брендкованою фітофармацевтичною продукцією з високою доданою вартістю. Завдяки усуненню посередників та реалізації конкурентних переваг, чистий прибуток підприємства стрімко зростає і досягає 1140,7 тис. грн (рис. 3.2). Поява значного внутрішнього грошового потоку дозволяє компанії розпочати активне погашення кредитних зобов'язань. Як наслідок, обсяг сукупних боргових зобов'язань підприємства у 2028 році (рис. 3.3) різко зменшується у 4,7 раза порівняно з попереднім роком – до 20270,8 тис. грн.

Таким чином, розроблений фінансово-економічний прогноз та побудовані графіки доводяться, що капіталомісткі заходи щодо гармонізації виробництва з міжнародними стандартами є високоокупними. Запропонована експортна стратегія дозволяє ТОВ «Спориш» пройти шлях від збиткової локальної компанії-сировинника до фінансово незалежного, високоприбуткового та конкурентоспроможного учасника ринку європейських рослинних лікарських засобів.

Результати дослідження щодо підвищення експортного потенціалу фармацевтичної галузі України на прикладі ТОВ «Спориш» дозволили обґрунтувати висновки:

- підтверджено доцільність застосування проектно-модульного підходу для диверсифікації зовнішньої торгівлі галузі та поділу географічної концентрації;

- сформовано матрицю стратегічних дій, яка забезпечує активацію регуляторного, наукового та виробничого компонентів потенціалу через синергію держави та приватного бізнесу;

- на основі SWOT-аналізу розроблено трирічну дорожню карту модернізації зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Спориш». Доведено, що впровадження стандартів GACP на етапі вирощування сировини та EU GMP на етапі переробки є безальтернативною умовою подолання нетарифних бар'єрів при виході на ринок Європейського Союзу;

- проведено економіко-математичне моделювання та здійснений прогноз фінансових результатів підприємства до 2028 року засвідчують, що залучення інвестиційного капіталу в розширення експортного потенціалу (з піковим зростанням зобов'язань до 96138,2 тис. грн у 2027 р.) забезпечить стрімке фінансове оздоровлення компанії. Завдяки виходу на ринки ЄС прогнозується зростання чистого прибутку до 1140,7 тис. грн, що дозволяє скоротити боргові зобов'язання до 20270,8 тис. грн та перевести ТОВ «Спориш» на стійку модель фінансового самозабезпечення.

## ВИСНОВКИ

1. Узагальнено теоретичні засади формування та розвитку експортного потенціалу фармацевтичної галузі України. Встановлено, що експортний потенціал є комплексною економічною категорією, яка визначається сукупністю виробничих, інноваційних, кадрових, фінансових та регуляторних можливостей підприємств здійснювати конкурентоспроможну діяльність на міжнародних ринках. Обґрунтовано, що в умовах глобалізації та посилення міжнародної конкуренції ключовими чинниками розвитку експортного потенціалу є відповідність міжнародним стандартам якості, інноваційна активність підприємств, диверсифікація ринків збуту та інтеграція у світові ланцюги створення доданої вартості.

2. Проведено оцінку сучасного стану розвитку фармацевтичної галузі України та досліджено тенденції її функціонування. Встановлено, що у 2018–2024 рр. галузь демонструвала стійку позитивну динаміку розвитку. Обсяг виробництва фармацевтичної продукції зріс з 34,2 млрд грн у 2018 р. до 78,4 млрд грн у 2024 р., тобто більш ніж у 2,3 рази. Частка галузі у структурі промислового виробництва України збільшилася з 3,8% до 4,7%. Обсяг аптечного продажу товарів «аптечного кошика» у 2024 р. досяг 194,7 млрд грн, що на 19% більше порівняно з 2023 р. Водночас виявлено структурні проблеми галузі, пов'язані з високою залежністю від імпортних субстанцій, домінуванням генеричних препаратів (75,2% виробництва у 2025 р.) та недостатнім рівнем інноваційної активності.

3. Здійснено аналіз експортного потенціалу підприємств фармацевтичної галузі України та визначено рівень їх міжнародної конкурентоспроможності. Встановлено, що обсяг експорту фармацевтичної продукції України зріс зі 155,4 млн дол. США у 2015 р. до 321,5 млн дол. США у 2024 р., проте імпорт залишається значно вищим і становить 2432,7 млн дол. США, що формує від'ємне торговельне сальдо на рівні –2111,2 млн дол. США. Визначено, що основними ринками збуту української фармацевтичної продукції залишаються

Узбекистан, Литва, Казахстан та Грузія, тоді як найбільшим імпортером фармацевтичної продукції в Україну є Німеччина з обсягом поставок 464,5 млн дол. США. Розраховані індекси міжнародної спеціалізації підтвердили наявність нереалізованого експортного потенціалу галузі: значення RCA зросло з 0,1362 у 2015 р. до 0,2127 у 2024 р., однак залишається нижчим за порогове значення. Дослідження діяльності ТОВ «Спориш» засвідчило позитивну динаміку зовнішньоекономічної діяльності: кількість експортних угод зростає з 4 до 15, а прибуток від ЗЕД збільшився з 39,8 тис. грн до 333,7 тис. грн у 2023–2024 рр.

4. Обґрунтовано стратегічні напрями підвищення експортного потенціалу фармацевтичної галузі України на прикладі ТОВ «Спориш». На основі SWOT-аналізу розроблено дорожню карту модернізації зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що передбачає впровадження міжнародних стандартів GACP та EU GMP, розширення присутності на ринках Європейського Союзу, зокрема Німеччини, а також залучення інвестиційних ресурсів для технологічного переоснащення виробництва. Проведене економіко-математичне прогнозування підтвердило високу ефективність запропонованих заходів. Очікується зростання чистого прибутку підприємства з 193,1 тис. грн у 2024 р. до 1140,7 тис. грн у 2028 р. Водночас після завершення інвестиційного етапу обсяг зобов'язань скоротиться з пікового значення 96138,2 тис. грн у 2027 р. до 20270,8 тис. грн у 2028 р., що свідчить про фінансову стійкість та високу окупність запропонованої експортної стратегії.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Безпека та конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації : монографія. / О.С. Власюк, А.І. Мокій, О.І. Іляш, В.І. Волошин, М.І. Флейчук, Т.О. Власюк та ін.; за заг. ред. О.С. Власюка. Київ : НІСД, 2017. 384 с. URL: <https://niss.gov.ua/publikacii/monografii/bezpeka-takonkurentospromozhnist-ekonomiki-ukraini-v-umovakh-globalizacii>;
2. Біла І. С., Посна В. С., Шевченко О. О. Інноваційний розвиток як чинник повоєнної відбудови економіки України. DOI: <https://doi.org/10.18523/2519-4739.2023.8.1.10-16>
3. Борса В.В., Попіль А.П. Аналіз експортно-імпортних операцій фармацевтичної галузі України: сучасний стан та тенденції розвитку. Економіка і суспільство. 2025. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-72-157>
4. Данкевич В. Є. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств в умовах глобалізації : монографія. Житомир : Вид-во ПНУ, 2020. 320 с.
5. Державна служба статистики України. Промисловість України у 2024 році : статистичний збірник. Київ : Держстат, 2025. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>
6. Іщенко М. І., Ковальчук Т. Т. Конкурентоспроможність фармацевтичних підприємств на зовнішніх ринках. Економіка України. 2022. № 12. С. 45–58.
7. Колісник Д.Р., Славкова А.А. Інвестиційна привабливість України: реалії в умовах війни та перспективи повоєнної відбудови. Економіка та суспільство. 2023. № 56. С. 10. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-138>
8. Коломієць Г. М., Прімерова О. К. Фармацевтичний ринок України: структура та тенденції розвитку. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія : Економічна. 2021. № 100. С. 72–81. DOI: <https://doi.org/10.26565/2311-2379-2021-100-08>.
9. Ліпенцев, А. В. (2018). Підхід “Мікро-ефективності” для розвитку культури якості послуг та довіри до органів публічної влади: концепції

“ланцюжка публічних цінностей” (PVC) і “позитивного психологічного капіталу”. *Ефективність державного управління*, (52).  
<https://doi.org/10.33990/2070-4011.52.2017.149411>

10. Мельник О. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу. *Проблеми економіки*. 2017. №1. С. 226-231. URL: [https://www.problecon.com/export\\_pdf/problems-of-economy-2017-1\\_0-pages-226\\_231.pdf](https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2017-1_0-pages-226_231.pdf)

11. Міністерство економіки України. Огляд стану промислового виробництва за 2024 рік. Київ : Мінекономіки, 2025. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=PromislovaStatistika>

12. Моїсеєнко І. П., Демків О. Б. Оцінка експортного потенціалу підприємств фармацевтичної галузі. *Актуальні проблеми економіки*. 2020. № 3 (225). С. 114–123. DOI: <https://doi.org/10.32752/1993-6788-2020-1-225-114-123>.

13. Національний банк України. Інфляційний звіт, квітень 2025 р. Київ : НБУ, 2025. URL: <https://www.bank.gov.ua/ua/news/all/inflyatsiyniy-zvit-kviten-2025>

14. Новицька Н. В. Регуляторне середовище фармацевтичного ринку України в контексті євроінтеграції. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2023. № 2 (127). С. 33–47. DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2023\(127\)03](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2023(127)03).

15. Орлова Н. С., Петренко Л. А. Стратегічне управління експортною діяльністю фармацевтичних підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2023. № 7. С. 56–63. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2023.7.56>.

16. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ (зі змінами). *Відомості Верховної Ради УРСР*. 1991. № 29. Ст. 377. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

17. Про затвердження Настанови з належної виробничої практики : Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 27.12.2012 № 1130. *Офіційний вісник України*. 2013. № 14. Ст. 555. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0251-13>

18. Про затвердження Порядку державної реєстрації (перереєстрації) лікарських засобів : Постанова Кабінету Міністрів України від 26.05.2005 №

376. Офіційний вісник України. 2005. № 22. Ст. 1186. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/376-2005-п>

19. Про лікарські засоби : Закон України від 04.04.1996 № 123/96-ВР (зі змінами). Відомості Верховної Ради України. 1996. № 22. Ст. 86. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/123/96-вр>

20. Перспективи розвитку фармацевтичного ринку у 2025 році : аналітичний звіт. 2025. URL: <https://proximaresearch.com/ua/ua/novini/perspektyvy-rozvytku-farmaczevtychnogo-rynku-2025/>

21. Радіонов Ю. Д. Бюджетна політика в системі державного управління фінансами : монографія. Київ : ДННУ «Академія фінансового управління», 2018. 484 с.

22. Сиротіна М. А. Індексний аналіз конкурентоспроможності фармацевтичного експорту України на світовому ринку. Економіка та держава. 2022. № 11. С. 88–94. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2022.11.88>.

23. Ткаченко В. А. Фітофармацевтика України: потенціал розвитку та експортні перспективи. Економіка України. 2023. № 12. С. 27–41.

24. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом : міжнародний договір від 27.06.2014. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011)

25. Угода про взаємне визнання сертифікатів GMP між Україною та ЄС. 2023. URL: [https://ec.europa.eu/health/medicinal-products/pharmaceutical-legislation/mutual-recognition-agreements\\_en](https://ec.europa.eu/health/medicinal-products/pharmaceutical-legislation/mutual-recognition-agreements_en)

26. Фінансово-господарська діяльність. ТОВ "Спориш". 2025. URL: <https://sporysh.ua/reports>

27. Чорна М. В., Глухова В. І. Оцінка конкурентоспроможності підприємств фармацевтичної галузі. Проблеми економіки. 2021. № 4 (50). С. 201–209. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2021-4-201-209>.

28. Akerlof G. A. The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. The Quarterly Journal of Economics. 1970. Vol. 84, No. 3. P. 488–500. DOI: <https://doi.org/10.2307/1879431>.

29. Balassa B. Trade Liberalisation and «Revealed» Comparative Advantage. The Manchester School. 1965. Vol. 33, No. 2. P. 99–123. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x>.
30. DiMasi J. A., Grabowski H. G., Hansen R. W. Innovation in the Pharmaceutical Industry: New Estimates of R&D Costs. Journal of Health Economics. 2016. Vol. 47. P. 20–33. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jhealeco.2016.01.012>.
31. Dunning J. H. The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. International Journal of the Economics of Business. 2001. Vol. 8, No. 2. P. 173–190. DOI: <https://doi.org/10.1080/13571510110051441>.
32. EudraLex — The Rules Governing Medicinal Products in the European Union. Volume 4: Good Manufacturing Practice (GMP) Guidelines. European Commission, 2022. URL: [https://health.ec.europa.eu/medicinal-products/eudralex/eudralex-volume-4\\_en](https://health.ec.europa.eu/medicinal-products/eudralex/eudralex-volume-4_en)
33. Eurostat. International trade in goods statistics — pharmaceutical products (SITC 54). Luxembourg : European Commission, 2024. URL: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International\\_trade\\_in\\_goods](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods)
34. Grand View Research. Herbal Medicine Market Size, Share & Trends Analysis Report, 2024–2032. San Francisco, 2024. URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/herbal-medicine-market>
35. International Monetary Fund (IMF). World Economic Outlook Database, April 2025: Ukraine. Washington : IMF, 2025. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2025/April>
36. International Trade Centre (ITC). Trade Map: Trade statistics for international business development. HS Code 30 «Pharmaceutical products». 2015–2024. URL: [https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct\\_TS.aspx](https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx)
37. IQVIA Institute for Human Data Science. The Global Use of Medicines 2024: Outlook to 2028. Parsippany : IQVIA, 2024. 64 p. URL: <https://www.iqvia.com/insights/the-iqvia-institute/reports/the-global-use-of-medicines-2024>

38. Leshner M., Miroudot S. Analysis of the Economic Impact of Investment Provisions in Regional Trade Agreements. OECD Trade Policy Papers. 2006. No. 36. URL: <https://doi.org/10.1787/716438760028>.

39. Penrose E. The Theory of the Growth of the Firm. Oxford : Oxford University Press, 1959. 272 p.

40. Pharmaceutical Inspection Co-operation Scheme (PIC/S). Guide to Good Manufacturing Practice for Medicinal Products, PE 009-16. Pharmaceutical Inspection Co-operation Scheme, 2022. URL: <https://picscheme.org/en/publications#pGuides>

41. Pharmaceutical Inspection Co-operation Scheme (PIC/S). Ukraine's accession to PIC/S. 2011. URL: <https://picscheme.org/en/news> (дата звернення: 12.04.2026).

42. Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations. New York : Free Press, 1990. 855 p.

43. Prahalad C. K., Hamel G. The Core Competence of the Corporation. Harvard Business Review. 1990. Vol. 68, No. 3. P. 79–91.

44. Ricardo D. On the Principles of Political Economy and Taxation. London : John Murray, 1817. 589 p.

45. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). Technology and Innovation Report 2023: Opening Green Windows. Geneva : UNCTAD, 2023. 184 p. URL: <https://unctad.org/tir2023>

46. Volberda H. W., Foss N. J., Lyles M. A. Perspective — Absorbing the Concept of Absorptive Capacity: How to Realize Its Potential in the Organization Science Field. Organization Science. 2010. Vol. 21, No. 4. P. 931–951. DOI: <https://doi.org/10.1287/orsc.1090.0503>.

47. Wernerfelt B. A Resource-Based View of the Firm. Strategic Management Journal. 1984. Vol. 5, No. 2. P. 171–180. DOI: <https://doi.org/10.1002/smj.4250050207>.

48. WHO Technical Report Series, No. 986. Annex 2: WHO good manufacturing practices for pharmaceutical products: main principles. Geneva : World Health Organization, 2014. URL: <https://www.who.int/publications/m/item/trs-986-annex-2>

49. World Bank. GDP growth (annual %) — Ukraine. World Bank Open Data. 2024. URL:

<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=UA>

50. World Trade Organization (WTO). World Trade Statistical Review 2024. Geneva : WTO, 2024. 200 p. URL:

[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2024\\_e/wts24\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2024_e/wts24_e.pdf)

# ДОДАТКИ