

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
«НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ»**

Кваліфікаційна наукова  
праця на правах рукопису

**ОСОС ПАВЛО АНАТОЛІЙОВИЧ**

УДК 330.354

**ДИСЕРТАЦІЯ**

**СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ  
ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ**

Спеціальність 08.00.03. – економіка та управління національним господарством

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

\_\_\_\_\_/ П. А. Осос/

(підпис, ініціали та прізвище здобувача)

Науковий керівник:

Єрохін Сергій Аркадійович,  
доктор економічних наук, професор

*Дисертація є ідентичною з іншим  
примірником дисертації.*

*Учений секретар спеціалізованої  
вченої ради Д 26.889.01*

*к.е.н. О. Ю. Браславець*

## АНОТАЦІЯ

**Осос П.А. Стратегія управління економічним розвитком фармацевтичної галузі України. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.**

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». – Національна академія управління, м. Київ, 2022.

Дисертаційну роботу присвячено теоретико – методологічним та практичним аспектам стратегії управління економічним розвитком фармацевтичної галузі України. Теоретично обґрунтовано та запропоновано підходи до управління фармацевтичною галуззю України.

Системний аналіз управління економічним розвитком фармацевтичної галузі України показав значний потенціал цієї галузі та визначив її пріоритетність в національному господарстві України. Поширення коронавірусної хвороби COVID-19 (далі за текстом – COVID-19) сприяло визначенню фармацевтичної галузі, як стратегічної галузі національного господарства України, що сприяє забезпеченню національної безпеки.

Дослідження завдань щодо удосконалення управління економічним розвитком фармацевтичної галузі України як стратегічної складової національного господарства України обумовлено появою нових викликів, що загрожують загальнонаціональному здоров'ю та в подальшому матимуть негативний вплив на національну безпеку.

За таких умов вирішення завдань щодо управління економічним розвитком фармацевтичної галузі України сприятиме подальшому її розвитку як стратегічної галузі вітчизняного національного господарства та однієї з гарантів національної безпеки.

У першому розділі “Основи управління економічним розвитком галузі” доведено значний внесок основних економічних шкіл (класична, неокласична,

кейнсіанська та ін.), що сформовані на капіталістичних поглядах функціонування національного господарства для формування сучасної концепції управління національним господарством “неокласичний синтез”. Визначено потребу в покращенні концепції “неокласичний синтез” у зв’язку з появою нових викликів, що мають негативний вплив на функціонування національного господарства. Доведено значний вплив галузевої структури національного господарства на особливість функціонування цього господарства та його подальший розвиток. Обґрунтовано можливість галузевої структури національного господарства характеризувати його потенціал, стійкість, особливість та ін. Запропоновано авторське визначення “Індивідуальність національного господарства”. Встановлено появу нового чинника (епідеміологічний чинник), внаслідок поширення COVID-19 та його вплив на функціонування та розвиток національного господарства. Обґрунтовано вагомість чинників (історичний, географічний, релігійний та ін.) в процесах формування конкурентних переваг фармацевтичної галузі.

Визначено високий потенціал для розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі, незважаючи на спадок застарілих технологій, що отримала Україна внаслідок розпаду СРСР. Встановлено позитивний вплив розвитку фармацевтичної галузі на інші галузі національного господарства. Надано обґрунтовані докази щодо провідних позицій (лідер за індексом капітальних інвестицій) фармацевтичної галузі в структурі національного господарства України. Встановлено негативний вплив застосування карантинних обмежень у зв’язку з поширенням COVID-19 на функціонування фармацевтичної галузі України. Обґрунтовано потребу в гармонізації вітчизняного законодавства в сфері регулювання фармацевтичної галузі з законодавством країн Європейського Союзу, що є вагомим чинником для подальшого розвитку фармацевтичної галузі України.

У другому розділі “Дослідження тенденцій розвитку фармацевтичного ринку як основи функціонування фармацевтичної галузі України” доведено орієнтованість вітчизняної фармацевтичної галузі на потреби пацієнтів,

незважаючи на негативні наслідки застосованих обмежень внаслідок поширення COVID-19. Визначено основні кризові періоди, що мали негативний вплив на розвиток фармацевтичної галузі України. За результатами аналізу даних системи дослідження ринку “PharmXplorer” компанії “Proxima Research” доведено, що протягом періоду 2014 – 2021 років ціни на вітчизняну фармацевтичну продукцію були суттєво нижчими в порівнянні з іноземною фармацевтичною продукцією. Доведено, що частка вітчизняної фармацевтичної продукції в національному господарстві (кількісне вираження) протягом періоду 2014 – 2021 років є значно вищою в порівнянні з іноземною фармацевтичною продукцією, а в вартісному вираженні суттєво нижчою. Обґрунтовано стратегічну важливість ринку лікувальних засобів для розвитку фармацевтичної галузі України. Визначено категорію “лікувальні засоби” як основної продукції вітчизняного фармацевтичного ринку. Визначено можливу втрату конкурентних переваг вітчизняних лікувальних засобів в якісному вираженні у порівнянні з іноземними. Доведено наявність негативної тенденції щодо поступового скорочення частки вітчизняних лікувальних засобів на ринку України за суттєво вищих цін на іноземні лікувальні засоби. Доведено наявність поступової переорієнтації вітчизняного споживача на лікувальні засоби іноземного походження у зв’язку зі зростанням частки на ринку лікувальних засобів високої вартості. Визначено, що вироби медичного призначення в кількісному та вартісному вираженні без урахування категорії лікувальні засоби займають найбільшу частку вітчизняного фармацевтичного ринку (крім 2021р.). Встановлено, що дезінфікуючі засоби в кількісному та вартісному вираженні займають найменшу частку вітчизняного фармацевтичного ринку. Доведено, що серед всіх категорій фармацевтичної продукції найбільше зростання в кількісному та вартісному вираженні продемонстрували дезінфікуючі засоби в 2020 році в порівнянні з 2019 роком.

У третьому розділі “Удосконалення управління економічним розвитком фармацевтичної галузі як стратегічної галузі національного господарства України” доведено потребу в реалізації Стратегії управління економічним

розвитком фармацевтичної галузі України, що передбачає 5 стратегічних напрямів які деталізуються у 17-ти стратегічних цілях та передбачає розвиток вітчизняної фармацевтичної галузі за концепціями заміщення імпорту на внутрішньому ринку та одночасно орієнтації на експорт з урахуванням періодів поширення небезпечних захворювань. Доведено важливість ефективного функціонування системи координування між будь-якими складовими фармацевтичної галузі для її економічного розвитку. Встановлено вагомість ефективного функціонування системи управління ланцюгами постачань для економічного розвитку фармацевтичної галузі України. Обґрунтовано потребу в кластеризації вітчизняної фармацевтичної галузі шляхом створення на території України спеціалізованих індустріальних парків. Доведено потребу в продовженні процесу гармонізації вітчизняного законодавства з законодавством країн Європейського Союзу для розвитку фармацевтичного ринку. Встановлено важливість послаблення фіскальної політики в періоди поширення небезпечних захворювань для економічного розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі. Обґрунтовано вагомість реалізації інвестиційних проектів для вітчизняної фармацевтичної галузі в рамках формату державно-приватного партнерства. Визначено необхідність у створенні спеціалізованих структурних підрозділів, що відповідатимуть за ефективність комунікації між заінтересованими сторонами інвестиційних проектів в рамках формату державно-приватного партнерства для фармацевтичної галузі України.

**Ключові слова:** фармацевтична галузь, національне господарство, COVID-19, економічна школа, епідеміологічний чинник, інвестиції, фармацевтична продукція, лікувальні засоби, система управління ланцюгами постачань, державно-приватне партнерство, галузевий механізм, науково-дослідні центри.

## ANOTATION

**Osos Pavlo. Strategy for managing the economic development of the pharmaceutical industry of Ukraine. – Manuscript.**

Dissertation for the educational and scientific degree of Candidate of economic sciences, specialty 08.00.03 «Economics and Management of the National Economy». – National Academy of Management, Kyiv, 2022.

The dissertation is devoted to theoretical, methodological, and practical aspects of the strategy of managing the economic development of the pharmaceutical industry of Ukraine. Theoretically substantiated and proposed approaches to the management of the pharmaceutical industry of Ukraine.

A systematic analysis of the management of economic development of the pharmaceutical industry of Ukraine showed a significant potential of this industry and determined its priority in the national economy of Ukraine. The spread of coronavirus disease COVID-19 (hereinafter referred to as COVID-19) contributed to the definition of the pharmaceutical industry as a strategic sector of the national economy of Ukraine, which contributes to national safety.

The study of tasks to improve the management of economic development of the pharmaceutical industry of Ukraine as a strategic component of the national economy of Ukraine is due to the emergence of new challenges that threaten national health and will further have a negative impact on national safety.

Under such conditions, solving problems related to managing the economic development of the pharmaceutical industry of Ukraine will contribute to its further development as a strategic branch of the domestic national economy and one of the guarantors of national safety.

In the first chapter "Fundamentals of management of economic development of the industry" proved the significant contribution of the main economic schools (classical, neoclassical, Keynesian, etc.), which are formed on the capitalist views of the functioning of the national economy for the formation of the modern concept of national economy management "neoclassical synthesis". The need to improve the

concept of "neoclassical synthesis" in connection with the emergence of new challenges that have a negative impact on the functioning of the national economy has been identified. The significant influence of the sectoral structure of the national economy on the peculiarity of the functioning of this economy and its further development has been proved. The possibility of the sectoral structure of the national economy is substantiated to characterize its potential, stability, peculiarity, etc. The author's definition "Individuality of the national economy" is proposed. The emergence of a new factor (epidemiological factor) as a result of the spread of COVID-19 and its impact on the functioning and development of the national economy has been established. in the processes of formation of competitive advantages of the pharmaceutical industry.

A high potential for the development of the domestic pharmaceutical industry has been determined, despite the legacy of outdated technologies that Ukraine received as a result of the collapse of the Soviet Union. The positive impact of the development of the pharmaceutical industry on other sectors of the national economy has been established. Substantiated evidence is provided regarding the leading positions (leader in the index of capital investments) of the pharmaceutical industry in the structure of the national economy of Ukraine. A negative impact on the application of quarantine restrictions due to the spread of COVID-19 on the functioning of the pharmaceutical industry of Ukraine has been established. The need to harmonize domestic legislation in the field of regulation of the pharmaceutical industry with the legislation of the European Union countries, which is a significant factor for the further development of the pharmaceutical industry of Ukraine, is substantiated.

The second section "Research of trends in the development of the pharmaceutical market as the basis for the functioning of the pharmaceutical industry of Ukraine" proved the focus of the domestic pharmaceutical industry on the needs of patients, despite the negative consequences of the applied restrictions due to the spread of COVID-19. The main crisis periods that had a negative impact on the development of the pharmaceutical industry of Ukraine have been identified. It is proved that the share of domestic pharmaceutical products in the national economy (quantitative

expression) during the period 2014 - 2021 is significantly higher compared to foreign pharmaceutical products, and in value terms significantly lower. as the main products of the domestic pharmaceutical market. The possible loss of competitive advantages of domestic medicinal agents in qualitative terms in comparison with foreign ones has been determined. The presence of a negative trend towards a gradual reduction in the share of domestic medicines in the Ukrainian market at significantly higher prices for foreign medicines has been proved. The presence of a gradual reorientation of the domestic consumer to therapeutic agents of foreign origin due to the growing market share of high-cost medicinal agents has been proved. It is determined that medical devices excluding medicinal agents in quantitative and value terms occupy the largest share of the domestic pharmaceutical market (except 2021). It was established that disinfectants occupy the smallest share of the domestic pharmaceutical market in terms of quantity and value. It has been proven that among all categories of pharmaceutical products, disinfectants showed the greatest growth in terms of quantity and value in 2020 compared to 2019.

In the third section "Improving the management of economic development of the pharmaceutical industry as a strategic branch of the national economy of Ukraine" proved the need to implement the Strategy for managing the economic development of the pharmaceutical industry of Ukraine, which provides for 5 strategic directions that are detailed in 17 strategic goals and provides for the development of the domestic pharmaceutical industry according to the concepts of import substitution in the domestic market and at the same time export orientation with taking into account the periods of spread of dangerous diseases. The importance of the effective functioning of the coordination system between any components of the pharmaceutical industry for its economic development has been proven. The importance of the effective functioning of the supply chain management system for the economic development of the pharmaceutical industry of Ukraine has been established. The need for clustering of the domestic pharmaceutical industry through the creation of specialized industrial parks on the territory of Ukraine is substantiated. The need to continue the process of harmonization of domestic legislation with the legislation of the European Union for



the development of the pharmaceutical market has been proved. The importance of weakening fiscal policy during periods of spread of dangerous diseases for the economic development of the domestic pharmaceutical industry has been established. The importance of implementing investment projects for the domestic pharmaceutical industry within the framework of the public-private partnership format is substantiated. The need to create specialized structural units responsible for the effectiveness of communication between stakeholders of investment projects within the format of public-private partnership for the pharmaceutical industry of Ukraine has been determined.

**Keywords:** pharmaceutical industry, national economy, COVID-19, economic school, epidemiological factor, investments, pharmaceutical products, medicines, supply chain management system, public-private partnership, industry mechanism, research centers.

## **СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ**

### ***Стаття у виданні, індексованому міжнародною наукометричною базою: Web of Science Core Collection та/або Scopus***

1. Osos Pavlo. New investments opportunities in pharmaceutical industry of Ukraine due to the spread of coronavirus disease (COVID-19)// *Baltic Journal of Economic Studies*. - Latvia. – 2021.- Vol. 7. №5. - С. 153-158.

### ***Статті у наукових фахових виданнях України та виданнях, включених до міжнародних наукометричних баз***

2. Осос П.А. Потенціал фармацевтичної індустрії в умовах пандемії COVID-19// *Актуальні проблеми економіки*. - 2021. - № 1 (235). - С. 34–41. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази: EBSCOhost; EconLit; ABI/Inform by ProQuest; ERIH PLUS (Норвегія)].

3. Осос П.А. Значення фармацевтичної промисловості для національного господарства України // *Актуальні проблеми економіки*. - 2021. - №7-8. - С. 26-32. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази: EBSCOhost; EconLit; ABI/Inform by ProQuest; ERIH PLUS (Норвегія)].

4. Osos Pavlo. Supply chain management system – a key tool for the development of the pharmaceutical industry in Ukraine// *Three Seas Economic Journal*. - Latvia. – 2022. - Vol. 3. - №1. - С. 140–144.

5. Осос П.А. Ефективне державне управління галуззю як чинник розвитку національного господарства // *Актуальні проблеми економіки*. - 2022. - № 4 (250). - С. 28-32. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази: EBSCOhost; EconLit; ABI/Inform by ProQuest; ERIH PLUS (Норвегія)].

### ***Публікації у збірниках матеріалів наукових та науково-практичних конференцій***

6. Osos Pavlo. The industries influence on operation of the domestic economy system // *Formation of knowledge economy as the basis for information society: thesis of the 6<sup>th</sup> International Scientific Seminar* (Berlin, Germany – Amsterdam,

Netherlands Paris – Rouen, France, Kyiv, Ukraine. - 28 April – 8 May 2018. - p. 78-80.

7. Осос П.А. Особливості управління фармацевтичною галуззю України // *Національна безпека у фокусі викликів глобалізаційних процесів в економіці: IV міжнародна наукова інтернет конференція (м.Київ – Nowy Sącz). - 27-28 червня 2019 р. - С. 23-25.*

8. Осос П.А. Мистецтво управління підприємством через призму інновацій // *Актуальні проблеми маркетингового менеджменту в умовах інноваційного розвитку економіки: VII Міжнародна науково-практична конференція студентів та молодих вчених. – м.Луцьк. - 8 травня 2020 р. - С. 187-188.*

9. Осос П.А. Стратегічне значення маркетингу на підприємствах фармацевтичної галузі // *Актуальні проблеми маркетингового менеджменту в умовах інноваційного розвитку економіки: VIII Міжнародна науково-практична конференція здобувачів та молодих вчених м.Луцьк. - 26 березня 2021 р. - С. 135–136.*

10. Осос П.А. Перспективи фармацевтичної галузі України в умовах поширення COVID-19//*Національна безпека у фокусі викликів глобалізаційних процесів в економіці: XI міжнародна наукова Інтернет-конференція (Україна – Словаччина). - 7–8 грудня 2021 р. - С. 37-39.*

11. Осос П.А. Кластеризація як чинник економічного розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі в умовах поширення COVID-19 // *Національна безпека у фокусі викликів глобалізаційних процесів в економіці: XII Міжнародна наукова інтернет-конференція (Україна – Китай). - 14 – 15 лютого 2022 р. - С. 7-9.*

12. Осос П.А. Важливість сучасних інформаційних технологій для економічного розвитку фармацевтичної галузі України // *Сучасні проблеми інформатики в управлінні, економіці, освіті, подоланні наслідків Чорнобильської катастрофи в умовах воєнного стану: XXI міжнародний науковий семінар (м. Київ – оз. Світязь). - 4–8 липня 2022 р. - С.23-24.*

## ЗМІСТ

<b>ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ.....</b>	<b>13</b>
<b>ВСТУП .....</b>	<b>14</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ГАЛУЗІ</b>	<b>26</b>
1.1 Генеза парадигми розвитку теорій економічного розвитку галузі.....	26
1.2. Особливості державного впливу на розвиток галузевої структури національного господарства.....	46
1.3. Ретроспективний аналіз становлення фармацевтичної галузі національного господарства України.....	66
<b>ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1 .....</b>	<b>80</b>
<b>РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ ЯК ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....</b>	<b>83</b>
2.1. Огляд фармацевтичного ринку .....	83
2.2. Огляд ринку лікувальних засобів .....	100
2.3. Огляд ринку іншої продукції фармацевтичної галузі.....	119
<b>ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2 .....</b>	<b>137</b>
<b>РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ ЯК СТРАТЕГІЧНОЇ ГАЛУЗІ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....</b>	<b>139</b>
3.1. Особливості системи функціонування фармацевтичної галузі України .....	139
3.2. Шляхи розвитку ринку фармацевтичної галузі України.....	166
3.3. Інвестиційна привабливість фармацевтичної галузі України.....	179
<b>ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3 .....</b>	<b>196</b>
<b>ВИСНОВКИ .....</b>	<b>198</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....</b>	<b>200</b>
<b>ДОДАТКИ .....</b>	<b>214</b>

**ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ**

США	Сполучені Штати Америки
Китай	Китайська народна Республіка
Країни ЄС	Країни Європейського Союзу
ВВП	Валовий внутрішній продукт
СРСР	Союз Радянських Соціалістичних Республік
Brexit	Вихід Великої Британії з Європейського Союзу
РНК-вакцина	Вакцина на основі рибонуклеїнової кислоти
МОЗ України	Міністерство охорони здоров'я України
АФІ	Активні фармацевтичні інгредієнти
СНД	Співдружність Незалежних Держав
ПДВ	Податок на додану вартість
ОЕСР	Організація економічного співробітництва та розвитку
АМУ	Антимонопольний комітет України
Мінекономіки	Міністерство економіки України
МЗС	Міністерство закордонних справ України
Держстат	Державна служба статистики України
НБУ	Національний банк України
НСЗУ	Національна служба здоров'я України
ДПС	Державна податкова служба України
ДПП	Державно-приватне партнерство
ВООЗ	Всесвітня організація охорони здоров'я
Структурний підрозділ ІР	Структурний підрозділ, що відповідає за зв'язки з інвесторами
Держлікслужба	Державна служба України з лікарських засобів та контролю за наркотиками
Держпродспоживслужба	Державна служба України з питань безпеки харчових продуктів та захисту споживачів

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Галузева структура національного господарства займає особливу роль у його функціонуванні. Будь-яка структурна одиниця (*галузь*) в національному господарстві є автономною з характерним впливом на подальший розвиток усього господарства. Основною метою будь-якої галузі в системі національного господарства вважається створення суспільного блага, зокрема, функціонування окремої галузі в національному господарстві не повинно перешкоджати іншим галузям досягненню такої мети. Незважаючи на характерну автономність галузей національного господарства, галузь може мати пряму або опосередковану залежність від інших галузей.

Будь-яке національне господарство країн світу формується на основі власного потенціалу (сировина, кваліфіковані кадри, належна інфраструктура та ін.), зокрема, на основі впливу багатьох чинників (політичний, географічний, історичний та ін.), що формують його унікальну галузеву структуру. Будь-яка галузева структура національного господарства містить окремі стратегічні галузі, що забезпечують належне функціонування та розвиток такого господарства, зокрема сприяють зміцненню національної безпеки.

Поширення на початку 2020 р. коронавірусної хвороби COVID-19 (далі – COVID-19) сприяло появі не лише пагубної епідеміологічної ситуації, а й спричинило хаос в світовому господарстві через застосовані карантинні обмеження у зв'язку з поширенням цієї хвороби. Таким чином, стрімке зростання захворюваності на COVID-19 та, як наслідок погіршення ситуації в світовому господарстві, визначило пріоритетне та стратегічне значення фармацевтичної галузі в цьому господарстві.

У зв'язку з особливістю продукції фармацевтичної галузі вона демонструє впевнений розвиток, незважаючи на неодноразові економічні кризи.

Фармацевтична галузь України за роки її власної незалежності пройшла через багато випробувань, проте від практично повного занепаду відродилась та

вийшла на високий рівень виробництва, дослідження та створення нових лікувальних засобів, контролю за якістю продукції та ін.

Сьогодні Україна має великі можливості для подальшого розвитку власної фармацевтичної галузі та збільшення її частки на закордонних ринках. У нас є розвинений ринок лікувальних засобів, великий науковий потенціал, сучасна управлінська структура, а також досвідчені кадри та потенціал фармацевтичної освіти. У 2011 р. Україна стала членом “світового клубу” щодо взаємного визнання фармацевтичного контролю у зв’язку з приєднанням до міжнародної Системи співробітництва фармацевтичних інспекцій (*Pharmaceutical Inspection Cooperation Scheme*). При цьому, жодна держава пострадянського простору, крім України, не є членом цієї системи, так само, як і не всі країни Європейського Союзу.

Необхідність проведення дослідження на обрану тему обумовлена тим, що вітчизняна фармацевтична галузь сьогодні має значний потенціал для подальшого економічного розвитку, зокрема, у зв’язку з новими епідеміологічними викликами ця галузь має пріоритетне та стратегічне значення для національного господарства України.

Сьогодні в Україні фармацевтична галузь є однією з найважливіших галузей, що характеризується високою наукоємністю, розвиненою кооперацією та достатньою стійкістю до кризових ситуацій. Подальші спалахи COVID-19 та виникнення нових її штамів визначають фармацевтичну галузь України як основу національної безпеки та, як наслідок, збільшують її інвестиційну привабливість. Вітчизняна фармацевтична галузь є достатньо стійкою до кризових ситуацій та демонструє успішні результати, навіть в період застосування жорстких карантинних обмежень пов’язаних з поширенням COVID-19.

У зв’язку з високим попитом на фармацевтичну продукцію вітчизняних компаній протягом періоду 2017-2020 рр., сукупний середньорічний темп зростання (*CAGR*) становив 11,5%, зокрема капітальні вкладення збільшились в середньому на 16%.

Понад 350 тис. працівників, зайнятих у галузі, надходження до державного бюджету у вигляді податків та обов'язкових платежів (близько 2,5 млрд. грн.), зокрема, значна кількість виробничих потужностей (113 фармацевтичних виробництв), що відповідають міжнародним стандартам якості забезпечують значний інвестиційний потенціал для української фармацевтичної галузі.

Сьогодні одним з найперспективніших напрямів щодо інвестицій у цю галузь є розробка та виготовлення вакцин проти COVID-19, наслідком чого є наявність жорсткої конкуренції між провідними фармацевтичними корпораціями в цьому сегменті ринку. У зв'язку з відсутністю в Україні успішного досвіду виготовлення таких вакцин можливість залучення коштів міжнародних фінансових інституцій та приватних інвесторів в такі проекти сьогодні не на часі. Через відсутність виробничих потужностей для виробництва вакцин, зокрема, належного в цьому досвіду Україна, на жаль, вже втратила шанс виготовляти на власній території вакцини, що розроблені провідними іноземними фармацевтичними корпораціями. Виробництво таких вакцин дозволило б Україні, не лише заощадити бюджетні кошти, а й збільшити надходження до бюджету завдяки експортним поставкам в інші країни.

Сьогодні для України потрібна ефективна стратегія для економічного розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі та залучення інвестицій в напрямок впровадження процесів виробництва вакцин на її території проти поширення нових можливих видів захворювань.

Значний науковий внесок щодо стратегії економічного розвитку фармацевтичної галузі України зробили наступні науковці та провідні експерти: Г. Андрощук, В. Бега, О. Бежевець, Ю. Белінська, І. Бондарчук, І. Борушак, К. Дмитрик, Р. Ілик, І. Литовченко, М. Слободніченко, Л. Питель, Н. Корчакова-Хіб, К. Кадушкіна, Д. Кірсанов, О.Ковінько, А.Стахова, А. Вовк, І. Костин, Я. Вергун, В. Костюк, А. Котов, І. Суворова, О. Тимченко, С. Кулицький, О. Літвінова, О. Посилкіна, В. Ломійчук, А. Могилова, Я. Григолая, С. Мороз, Р. Сагайдак-Нікітюк, В. Пиріг, К. Полякова, Є. Прохоренко, М. Радучький,



О. Саліхова, Д. Дуюн, З. Скалецька, Ю. Спіженко, С. Страпчук, Ю. Тунік, А. Устинов, В. Черних та ін.

У численних публікаціях, що пов'язані з управлінням фармацевтичною галуззю України та її економічним розвитком, неодноразово згадуються трактування поняття стосовно фармацевтичної галузі, критерії оцінювання функціонування, зокрема, особливості стратегії щодо управління економічним розвитком цієї галузі.

Незважаючи на те, що дослідження стратегії управління економічним розвитком фармацевтичної галузі України набуло широкого розповсюдження, фундаментальні постулати глибоко вивчені та представлені в наукових публікаціях, окремі аспекти щодо стратегії управління економічним розвитком вітчизняної фармацевтичної галузі потребують уточнення, корегування та переосмислення. Чинник поширення COVID-19 мав значний вплив на подальшу трансформацію вітчизняної фармацевтичної галузі. Вплив такого чинника визначив потребу в переосмисленні місця фармацевтичної галузі в національному господарстві України, появу нових інвестиційних можливостей, особливостей функціонування системи управління ланцюгами постачання вітчизняної фармацевтичної галузі та ін.

В даний час ці питання мало висвітлені в теоретичних дослідженнях і практичних розробках, що дає підстави вважати необхідним проведення дослідження щодо управління економічним розвитком фармацевтичної галузі України в нових реаліях, оскільки реалізація її власного потенціалу є, в першу чергу, основою належної національної безпеки. Вищезгадане підкреслює потребу в більш глибоких дослідженнях управління економічним розвитком фармацевтичної галузі України.

Необхідність проведення дослідження на обрану тему обумовлена також тим, що держава недостатньо ефективно справляється з управлінням економічним розвитком вітчизняної фармацевтичної галузі.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.**  
Дисертацію виконано в межах науково-дослідної роботи ВНЗ "Національна

академія управління” за темою: «Інноваційно-інвестиційні чинники сталого соціально-економічного розвитку» (державний реєстраційний номер 0116U003934), де автором досліджено проблемні питання щодо стратегії управління економічним розвитком вітчизняної фармацевтичної галузі; обґрунтовано важливість спрощення процедури реалізації інвестиційних проектів в рамках державно-приватного партнерства; встановлено можливий позитивний вплив співробітництва в рамках державно-приватного партнерства на розвиток вітчизняної фармацевтичної галузі та ін.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дисертаційної роботи є подальший розвиток теоретико-методологічних та науково-методичних положень щодо удосконалення стратегії управління економічним розвитком фармацевтичної галузі України. Досягнення цієї мети обумовило необхідність вирішення наступних завдань:

- дослідити генезу парадигми розвитку теорій економічного розвитку галузі;
- проаналізувати особливості державного впливу на розвиток галузевої структури національного господарства;
- проаналізувати ретроспективний огляд становлення і розвитку фармацевтичної галузі національного господарства України;
- дослідити загальний ринок фармацевтичної галузі;
- дослідити ринок лікувальних засобів;
- дослідити ринок іншої продукції фармацевтичної галузі;
- проаналізувати особливості системи функціонування фармацевтичної галузі України;
- дослідити шляхи сучасного розвитку ринку фармацевтичної галузі України;
- проаналізувати інвестиційну привабливість фармацевтичної галузі України.

**Об’єктом дослідження** є управління економічним розвитком фармацевтичної галузі України.

**Предметом дослідження** є удосконалення стратегії управління економічним розвитком фармацевтичної галузі України.

**Методи дослідження.** Основою методології дослідження є концепції, теорії, стратегії, пропозиції та положення, що запропоновані вітчизняними та закордонними авторами в основоположних та сучасних наукових працях в сфері дослідження стратегій управління економічним розвитком фармацевтичної галузі різних країн. У теоретичному дослідженні центральне місце займають методи, що пов'язані з удосконаленням та розвитком понятійного апарату, зокрема, роботу з багатьма концепціями та моделями предметної області. Емпіричне дослідження стратегій управління економічним розвитком фармацевтичної галузі України передбачає спостереження, збір, накопичення та первинну обробку даних досвіду, зокрема, процес фіксування фактів та зовнішніх загальних ознак об'єкту дослідження. В дисертації використано, системний, процесний, історичний та логічні підходи. Застосовано загальнонаукові методи: *аналізу* (виявлення тенденцій фармацевтичного ринку в кількісному та вартісному вираженні); *синтез* (визначення параметрів ефективності управління ланцюгами постачання та їх загальний вплив на цю систему); *індукції та дедукції* (визначення підходів щодо сутності державного управління економічним розвитком вітчизняної фармацевтичної галузі, зокрема, методика оцінювання сучасного стану державного управління економічним розвитком цієї галузі та перспектив її розвитку), *спеціальні методи: групування* (виділення основних чинників, що можуть мати вплив на розвиток національного господарства); *таблично-графічний* (систематизація типів, компонентів та статистичних показників).

**Наукова новизна одержаних результатів** пов'язана з обґрунтуванням теоретичних, методичних та практичних рішень, що відповідають потребам розробки стратегії управління економічним розвитком фармацевтичної галузі України. Разом із цим в дисертаційній роботі адаптовано та конкретизовано відомі в теорії та практиці підходи, в предметній області дослідження. Водночас розроблено та покращено теоретичні основи та засади щодо розробки стратегії

управління економічним розвитком вітчизняної фармацевтичної галузі, а саме:

*вперше:*

- запропоновано авторське визначення “індивідуальність національного господарства” як сукупне функціонування усіх галузей у власній структурі з урахуванням їх особливого значення в такій структурі, зокрема, їх унікального розвитку та можливістю кооперації з світовим господарством.

*удосконалено:*

- теоретичне обґрунтування можливості щодо покращення концепції “неокласичний синтез” стосовно самофінансування національного господарства в несприятливих економічних умовах. Наявні дослідження, що передбачають покращення концепції “неокласичний синтез” враховують методологію щодо державного втручання в стратегію управління економічним розвитком національного господарства та/або окремими галузями цього господарства (*обмежувальні, стримуючі заходи та ін.*). Самофінансування національного господарства має важливе практичне значення, оскільки передбачає можливість цього господарства розподіляти та перерозподіляти кошти платників податків для підтримування належного функціонування окремих його галузей. Крім цього, процес залучення додаткових джерел фінансування, як частина процесу самофінансування національного господарства, сприятиме належній підтримці його стабільного функціонування, особливо в кризові періоди.

- обґрунтовано значний вплив галузевої структури національного господарства на характер його функціонування та подальший розвиток. Наявні дослідження щодо характеру функціонування національного господарства ще не передбачали аналізу узагальненого впливу таких критеріїв (*потенціал, стійкість, особливість*) на унікальність цього господарства. Врахування вищезазначених критеріїв сприятиме створенню належної стратегії економічного розвитку національного господарства та його окремих галузей, що безпосередньо функціонують в цьому господарстві.

- визначено основні складові галузевого механізму щодо управління

фармацевтичною галуззю (інструменти, методи та важелі) та їх вплив на функціонування будь-яких суб'єктів такої галузі, зокрема, залежності функціонування цих складових від макроекономічних показників національного господарства. Наявні дослідження щодо вищезазначених складових галузевого механізму не передбачають узагальненого впливу на функціонування фармацевтичної галузі, зокрема, взаємозв'язку макроекономічних показників з результатами функціонування основних складових галузевого механізму щодо управління економічним розвитком цієї галузі. Врахування взаємозв'язку основних складових галузевого механізму фармацевтичної галузі з макроекономічними показниками сприятиме прийняттю ефективних управлінських рішень з урахування ризиків для фармацевтичної галузі пов'язаних, з погіршенням макроекономічної стабільності національного господарства.

- запропоновано власну методику щодо оцінювання ефективності системи управління ланцюгами постачання фармацевтичної галузі, зважаючи на параметри такої системи. Наявні дослідження системи управління ланцюгами постачання не передбачають можливі ризики від неефективності такої системи для економічного розвитку фармацевтичної галузі та, як наслідок, для належного функціонування національного господарства. Узагальнене та окреме оцінювання параметрів ефективності системи управління ланцюгами постачання сприятиме врахуванню та уникненню будь-яких ризиків пов'язаних з управлінням економічним розвитком фармацевтичної галузі навіть в періоди поширення небезпечних захворювань. Належний економічний розвиток вітчизняної фармацевтичної галузі матиме позитивний вплив на макроекономічну стабільність національного господарства України.

- обґрунтовано важливість подальшої гармонізації вітчизняного законодавства із законодавством країн членів Європейського Союзу, особливо в частинах регулювання реєстрації лікувальних засобів та реклами фармацевтичної продукції. Запропоновано з огляду на практичний досвід країн Європейського Союзу класифікувати категорію фармацевтичної продукції

“лікувальні засоби” за трьома категоріями (*RX, OTC та BTC*). Застосування цього практичного досвіду сприятиме розвитку вітчизняного фармацевтичного ринку, зокрема, його зближенню з об’єднаним ринком країн Європейського Союзу.

- обґрунтовано потребу в реалізації інвестиційних проектів для вітчизняної фармацевтичної галузі в межах державно-приватного партнерства з урахуванням розвитку спеціалізованих підрозділів (*Investor Relations*), які відповідають за ефективність комунікації між заінтересованими сторонами в реалізації цих інвестиційних проектів. Наявні дослідження реалізації інвестиційних проектів в межах державно-приватного партнерства для вітчизняної фармацевтичної галузі не передбачають розвитку спеціалізованих підрозділів, як важливої складової механізму реалізації таких проектів. Запропонована нами схема взаємодії суб’єктів фармацевтичної галузі з потенційними інвесторами має практичне значення для покращення ефективності реалізації інвестиційних проектів в межах державно-приватного партнерства та термінів їхньої реалізації.

*набули подальшого розвитку:*

- встановлено появу нового чинника (епідеміологічний чинник), внаслідок поширення COVID-19 і його вплив на функціонування та розвиток національного господарства, що дало змогу передбачити та суттєво зменшити негативні наслідки, від появи цього чинника, на економічний розвиток національного господарства.

- обґрунтовано стратегічну важливість фармацевтичної галузі та її позитивний вплив на функціонування інших галузей національного господарства в зв’язку з поширенням COVID-19. Проведені раніше дослідження функціонування фармацевтичної галузі як частини галузевої структури національного господарства не передбачають глибокого аналізу її стратегічної важливості для національного господарства в періоди стрімкого поширення небезпечних захворювань. Обґрунтована нами стратегічна важливість фармацевтичної галузі для галузевої структури національного господарства

визначає її пріоритетність для подальшого економічного розвитку як галузі, що є вагомою для національної безпеки держави.

- виявлено, на основі статистичних даних функціонування вітчизняного фармацевтичного ринку, основні кризові періоди (*протягом 2014 – 2021 років*) та їх негативний вплив на розвиток фармацевтичної галузі України. Наявні раніше дослідження вітчизняного фармацевтичного ринку з огляду на статистичні дані не передбачали глибокого аналізу та порівняння зміни кон'юнктури ринку в періоди економічних криз вищезазначеного періоду. На основі статистичних даних вітчизняного фармацевтичного ринку, нами встановлено позитивний вплив кризового періоду у зв'язку з поширенням COVID-19 (*початок 2020 р.*) на економічний розвиток цієї галузі в порівнянні з кризовим періодом 2014 р. Отримання таких результатів дає підстави вважати, що економічні кризи пов'язані з стрімким поширенням будь-яких захворювань в основному сприяють зростанню фармацевтичного ринку наслідком чого передбачається економічний розвиток фармацевтичної галузі. Такі тенденції слід враховувати в стратегії економічного розвитку фармацевтичної галузі.

- ринок лікувальних засобів є основною складовою вітчизняного фармацевтичного ринку. Питома вага категорії “лікувальні засоби” у вітчизняному фармацевтичному ринку становить більше 60% (кількісне вираження) та більше 80% (вартісне вираження) протягом періоду 2014 – 2021 років. При цьому, нами обґрунтовано поступову переорієнтацію вітчизняного споживача на лікувальні засоби іноземного походження, що в подальшому матиме негативний вплив на національного товаровиробника лікувальних засобів.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає в тому, що основні результати наукового дослідження доведено до рівня прикладних розробок та науково-методичних пропозицій і організаційно-методичних рекомендацій в рамках стратегії управління економічним розвитком фармацевтичної галузі України, які прийнято і використовуються в діяльності:

- Департаменту цивільного захисту та охорони здоров'я населення

Рівненської обласної держадміністрації – у процесах планування його діяльності, оскільки створення спеціалізованих підрозділів “Investor Relations” в органах державної влади для реалізації інвестиційних проектів фармацевтичної галузі в рамках державно-приватного партнерства є важливим для подальшого розвитку вітчизняної системи охорони здоров’я (довідка № 58-к від 02.03.2022 р.);

- ТОВ “Алкіона” – у покращенні ефективності бізнес-процесів, зокрема, плануванні подальшого розвитку підприємства з урахуванням можливості утворення галузевих та регіональних кластерів вітчизняної фармацевтичної галузі (довідка № 13-15/0322 від 15.03.2022 р.)

- ТОВ “Єврофарм Сіті” – у формуванні комерційної стратегії з урахуванням важливості застосування методу моделювання структурних рівнянь для оцінювання ефективності системи управління ланцюгами постачання фармацевтичної галузі (довідка № 22-04/22 від 05.04.2022 р.);

- ГО “Міжнародна академія інформатики” – у діяльності цієї організації (довідка № 2621-09/ від 16.09.2021р.)

Результати дослідження також застосовуються в освітньому процесі ВНЗ “Національна академія управління” при проведенні лекційних та практичних занять з навчальних дисциплін “Інноваційний розвиток підприємства” та “Стратегічне управління” (акт від 29.12.2021 р.).

**Особистий внесок здобувача.** В дисертаційній роботі викладено підхід автора щодо розв’язання науково-практичного завдання, а саме – викладено наукові обґрунтування та розроблення методичних, практичних теоретичних засад щодо покращення стратегій управління економічним розвитком вітчизняної фармацевтичної галузі. Результати дисертаційної роботи, що виносяться на захист, отримано автором особисто та представлено в списку наукових публікацій.

**Апробація результатів дисертації.** Головні наукові положення та прикладні результати дослідження обговорювалися та були схвалені на міжнародних конференціях та семінарах: *Formation of knowledge economy as the basis for information society*: International Scientific Seminar (Berlin, Germany –



Amsterdam, Netherlands Paris – Rouen, France, Kyiv, Ukraine 28 April – 8 May 2018); *Національна безпека у фокусі викликів глобалізаційних процесів в економіці*: IV міжнародна наукова інтернет конференція (Київ – Nowy Sącz 27-28 червня 2019 року); *Актуальні проблеми маркетингового менеджменту в умовах інноваційного розвитку економіки*: VII Міжнародна науково-практична конференція студентів та молодих вчених ( Луцьк, Україна 8 травня 2020 року); *Актуальні проблеми маркетингового менеджменту в умовах інноваційного розвитку економіки*: VIII Міжнародна науково-практична конференція здобувачів та молодих вчених (Луцьк, Україна 26 березня 2021 року); *Національна безпека у фокусі викликів глобалізаційних процесів в економіці*: XI міжнародна наукова Інтернет-конференція (Україна – Словаччина, 7-8 грудня 2021 року); *Національна безпека у фокусі викликів глобалізаційних процесів в економіці*: XII Міжнародна наукова інтернет-конференція (Україна – Китай, 14-15 лютого 2022 року); *Сучасні проблеми інформатики в управлінні, економіці, освіті, подоланні наслідків Чорнобильської катастрофи в умовах воєнного стану*: XXI-ий Міжнародний науковий семінар (м. Київ – о. Світязь, 4-8 липня 2022 року).

**Публікації.** За темою дисертації опубліковано 12 наукових праць, з них 5 статей у наукових фахових виданнях, в тому числі 1 стаття у виданні, індексованому наукометричною базою “*Web of Science*” та 7 публікації у збірниках всеукраїнських та міжнародних науково-практичних конференцій.

**Структура та обсяг дисертації.** Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг дисертації становить 236 сторінок комп’ютерного тексту. Робота містить 14 таблиць, 52 рисунки, 4 додатки. Список використаних джерел налічує 161 найменування.

## РОЗДІЛ 1

### ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ГАЛУЗІ

#### 1.1. Генеза парадигми розвитку теорій економічного розвитку галузі

Національне господарство – це унікальна організаційна структура суб'єктів господарства, що пов'язані між собою економічними відносинами та визначаються за двома науковими підходами: *технологічним та соціально-економічним*. Технологічний підхід передбачає сукупність галузей національного господарства, що характеризуються об'ємами, якістю виготовленої продукції або наданих послуг, зокрема, рівнем витрачених ресурсів. Водночас за соціально-економічним підходом національне господарство розглядається, з точки зору, унікальності виробничих відносин, економічного механізму та зовнішньоекономічних зав'язків. Розвиток суспільного поділу праці спричинив процес диференціації галузі та як наслідок сприяв галузевому поділу національного господарства. Таким чином галузева структура передбачає сукупність галузей, які прямо та/ або опосередковано пов'язані між собою, зокрема, ефективність функціонування яких впливає на макроекономічний стан національного господарства. Водночас суспільний поділ праці сприяє ефективному використанню виробничих та людських ресурсів для забезпечення високої продуктивності праці. Такий поділ праці також визначається на макроекономічному та мікроекономічному рівнях національного господарства.

Ефективний суспільний поділ праці на макрорівні характеризується високою концентрацією різних галузей, зокрема, наявністю територіального поділу (*спеціалізацією регіонів країни*). На мікрорівні поділ праці забезпечують між цехами, майстернями, спеціалізованими відділами, департаментами тощо. Водночас такий поділ на мікрорівні дозволяє розділити виробничий процес на дрібні спеціалізовані операції, що безумовно сприяє високому рівню продуктивності виробництва. [32].

Разом із цим здатність галузей національного господарства виробляти продукцію з високою доданою вартістю та надавати якісні послуги свідчить про високий економічний потенціал такого господарства. Також високий економічний потенціал національного господарства характеризується високим рівнем освіченості трудових ресурсів та значною наявністю природних ресурсів, зокрема, сприятливими природними умовами, розвиненою виробничою інфраструктурою тощо. [84].

Сьогодні національне господарство будь-якої окремої країни є вагомою та невід'ємною частиною світового господарства. Стан розвитку національних господарств країн світу формує загальне бачення функціонування світового господарства та його подальші перспективи розвитку. Водночас застосування карантинних обмежень у зв'язку з поширенням COVID-19 на початку 2020 р. негативно вплинуло на функціонування національних господарств усіх країн світу. Таким чином уряди почали впроваджувати заходи для підтримки найбільш вразливих галузей національних господарств та малозабезпечених верств населення шляхом надання соціальних виплат. Протягом періоду березень-грудень 2020 р. такі витрати становили близько 12 трлн. Дол. США.

Прийняття таких заходів не дало очікуваного позитивного ефекту щодо функціонування національних господарств у зв'язку з перебоями у сфері управління ланцюгами постачання та в інших економічних процесах.[39] Крім цього застосування карантинних заходів у 2020 р. мало негативний вплив на обсяги світової торгівлі товарами (-5,3%), світовий валовий внутрішній продукт (-3,8%), сумарний світовий дохід працівників (-8,3%) тощо.[161] Незважаючи на невтішні тенденції функціонування світового господарства, більшість країн демонструє значне відновлення функціонування власного національного господарства вже у 2-гій половині 2020 року. До прикладу, у 3-тньому кварталі 2020 р. в порівнянні з 2-гим кварталом 2020 р. валовий внутрішній продукт зріс у наступних країнах: *Китай* (+4,9%); *Німеччина* (+1,1%); *Бразилія* (+7,2%). [97] Найбільш успішними країнами в рамках впровадження заходів щодо підтримки

національного господарства були ті країни, що вчасно зреагували на нові виклики та як наслідок зробили вдалі кроки.

В умовах сьогодення управління національним господарством вимагає формування належної стратегії економічного відновлення, що враховує особливості такого господарства: *вид економічної системи, рівень виробничої інфраструктури, кваліфікацію трудових ресурсів, різновидність природних ресурсів та виробничих потужностей тощо*. Національне господарство будь-якої країни є унікальним та потребує характерної манери управління. Сьогодні уряди цих країн намагаються розробити власну стратегію щодо управління національним господарством з урахуванням найкращих думок представників різних економічних шкіл, що є найбільш прийнятними до поглядів державної влади щодо розвитку національного господарства.

Функціонування природи національного господарства намагались пояснити грецькі та римські філософи: *Ксенофонт, Арістотель, Платон, Варрона, Катон та ін.* В основному ці мислителі досліджували особливості функціонування домашнього господарства, зокрема, значення податків, грошей та торгівлі у формуванні національного багатства.

Економічна наука, що охоплювала систему знань економічних процесів розпочала власне формування лише в XVI-XVII ст. В цей час для національного господарства було характерно функціонування ринку.

Сьогодні засади *капіталізму* є основою для функціонування національного господарства розвинутих країн світу. Економічна система, що побудована на засадах поняття "*капіталізм*", передбачає належність засобів виробництва приватним особами та використовуються для отримання прибутку. Разом із цим основними ознаками цього економічного поняття вважаються: *наявність вільної конкуренції в ринковій системі, свобода вибору та підприємництва, вагомість прибутку, зокрема, обмеженість втручання держави в економічні процеси*. При цьому, критики "*капіталізму*" вважають такий економічний напрям останнім експлуататором найманої праці. [129]

Першою економічною школою, що формувалась на засадах поняття “капіталізму”, була класична економічна школа.

Сьогодні існує безліч економічних шкіл, що сформовані на капіталістичних засадах щодо управління національним господарством (рис.1.1)

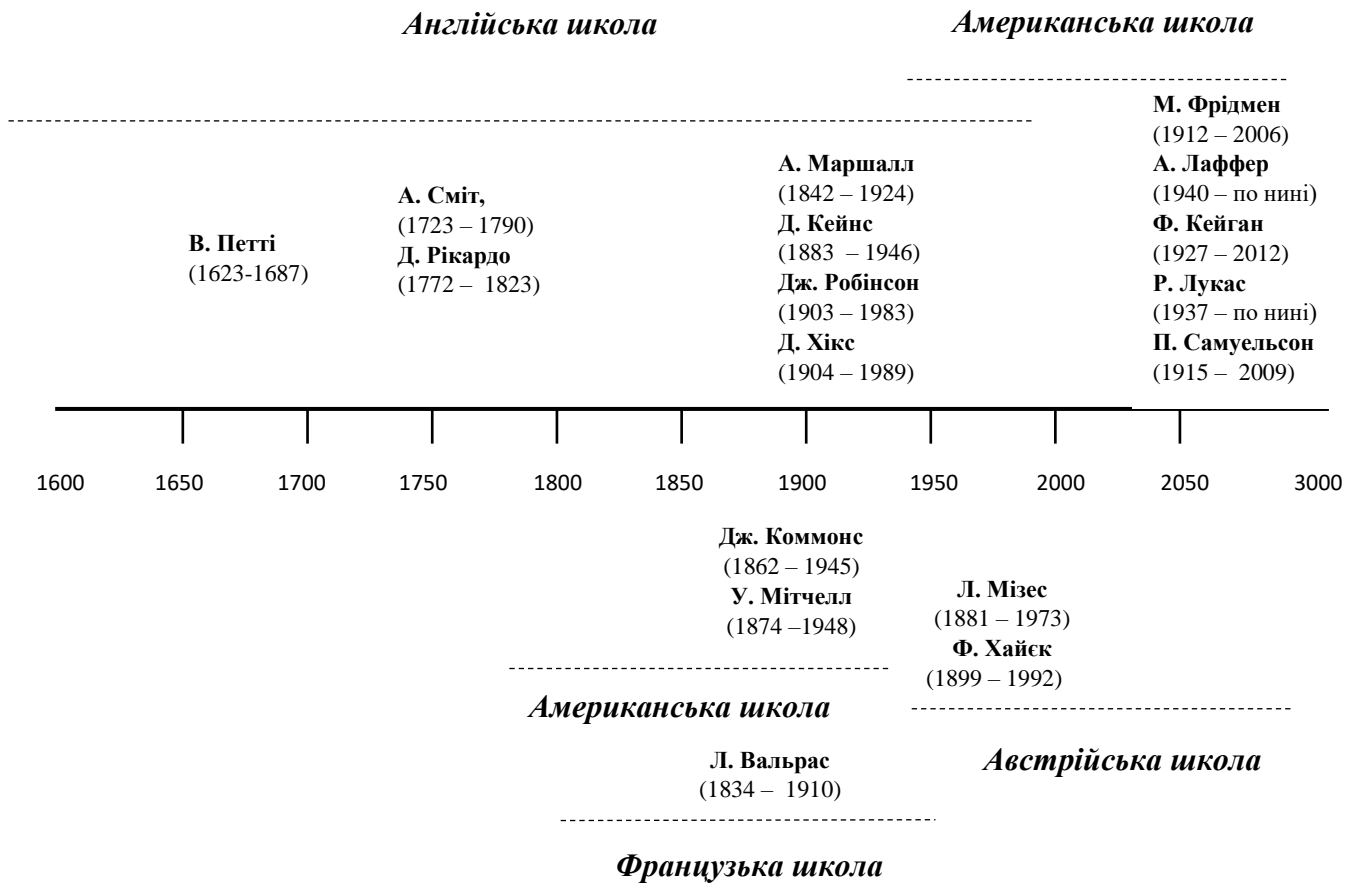


Рис.1.1. Основні економічні школи, що сформовані на засадах капіталізму

*Джерело: побудовано автором за даними [28]*

Розвиток капіталістичних поглядів в рамках управління національним господарством сприяв появі класичної економічної школи, засновниками якої вважаються англійські економісти: *Вільям Петті, Адам Сміт та Давид Рікардо*. Разом із цим закономірності розвитку всіх сфер національного господарства вважаються ваговою частиною дослідження в межах аналізу економічних явищ. Класична економічна школа також передбачає розгляд функціонування ринку національного господарства з погляду саморегулюючої системи. [29] При цьому, сфера виробництва вважається предметом дослідження представниками цієї економічної школи. [79]

В. Петті один із перших стверджував про неможливість надати роз'яснення щодо виникнення нових процесів внаслідок стрімкого розвитку виробництва та ринкових відносин з урахуванням меркантилістських поглядів [75], що передбачали компромісні інтереси державної влади та буржуазії, зокрема, надання більшої вагомості інтересам держави в порівнянні з особистими. [99].

Разом із цим, В. Петті вважав недоречним активне втручання держави в процеси управління національним господарством та одночасно був прихильником методу порівняння законів природи з економічними. Крім цього, успішне впровадження математичних та статистичних методів щодо аналізу економічних процесів сприяло покращенню якості оцінювання сучасного стану функціонування національного господарства та в подальшому майбутніх тенденцій економічного розвитку. При цьому матеріальне виробництво, що розподіляється за сприянням торговельних операцій та передбачає залучення матеріальних цінностей, зокрема, професійні навички та кваліфікацію працівників вважалося джерелом національного багатства.

Наукові праці (*„Трактат про податки і збори”*, *„Слово мудрим”*, *„Політична анатомія Ірландії”*, *„Політична арифметика”*, *„Різне про гроші”*) вважаються основними економічними ідеями В. Петті, що підтвердили розвиток його поглядів на процеси управління національним господарством в рамках трансформації економічних процесів з урахуванням доктрин класичної економічної школи. [75]

Ще одним представником класичної економічної школи вважається А. Сміт, який є основоположником системного трактування вчення щодо управління національним господарством. Економічна свобода, зокрема, ідеї лібералізму в господарських процесах національного господарства є запорукою його економічного розвитку. [75]

На думку А. Сміта суспільство – сукупність індивідів, яким притаманні особливі природні властивості, що впливають на їхню власну поведінку в рамках економічних процесів. Такі властивості передбачають, в першу чергу, бажання обміну результатами власної праці, що сприяє зародженню егоїстичних

інтересів. Також, А. Сміт вважав, що егоїстичні інтереси спрямовують кожного окремого індивіда (*людину*) покращувати власне матеріальне становище. Тому, кожен окремий індивід здатний витратити власний вільний час для отримання належного трудового блага, оскільки отримання такого блага потребує прикладання багато зусиль.

Вчення про "*природний порядок*" (*вільна конкуренція*) є основою економічної думки класичної економічної школи. А. Сміт вважав, що життя людей підвладне об'єктивним закономірностям, яке підпорядковується природнім регулюванням "*невидимої руки*". Таким чином, походження вчення про "*природний порядок*" А. Сміт розуміє з поглядів об'єктивних законів природного регулятора "*невидимої руки*" та економічної свободи.

Функціонування національного господарства з урахуванням вищезгаданих об'єктивних законів передбачає отримання блага, лише за дотриманням відповідних умов. **Першою умовою** можна вважати економічну свободу людини, що здатна безперешкодно захищати власні інтереси. Лише за умови економічної свободи людини закон "*невидимої руки*" буде працювати належним чином. **Другою умовою** А. Сміт вважає за доцільне регулювати державою лише в межах процесів, що пов'язані з нормою проценту та мінімальною заробітною платою. Водночас основна роль держави повинна зосереджуватись на питаннях оборони країни, освітньому процесі, покращенні правосуддя тощо. [72]

Наявність особливостей у індивідів, про які стверджує А. Сміт, можна зазначити, що саме присутність егоїстичних інтересів та, як наслідок, бажання покращити власне матеріальне становище є належним стимулом, що породжує конкуренцію. Безумовно, будь-який індивід, який наділений відповідними талантами, має змогу зосередити власну увагу на відповідному виді праці, в результаті якої, на кінцевому етапі отримує готову продукцію та/або послугу. Водночас присутність на ринку конкуренції передбачає належний стимул для розвитку та покращення якості власної продукції та/або послуги. До прикладу, американська компанія "Tesla" (*виробник електромобілів та надання послуг щодо рішень зберігання електроенергії*) представивши власний електромобіль

сприяла появі структурним змінам в галузі автомобілебудування. Ноу-Хау "Tesla" змусило провідних виробників автомобілів переглянути економічну політику шляхом впровадження розробок власних електромобілів.

Представником та послідовником класичної економічної школи є також англійський економіст Давид Рікардо. Важливим його внеском в розвиток класичної економічної школи вважається теорія порівняльних переваг та вважається вагомим умовою для існування міжнародної торгівлі. Д. Рікардо вважав, що виробництво в країні товарів з меншими витратами в порівнянні з витратами інших країн на такий товар, то в будь-якому разі торговельні відносини між такими країнами будуть продуктивними та взаємовигідними для усіх сторін, незважаючи на те, чи є виробничий процес в одній з країн цілком ефективним ніж в іншій. При цьому країни, що зосереджені на виробництві більш ефективного товару зможуть реалізувати власні відносні порівняльні переваги. [76]

Основні економічні ідеї Д. Рікардо висвітлював у власній науковій праці (*"Витоки політичної економії й податкового обкладання"*), що займає особливе місце в світовій економічній науці.[57] Теорія відносних переваг також передбачає навіть вигоду для країни, в якій відсутні абсолютні переваги з урахуванням лише того, що в неї є значні переваги у виготовленні іншого товару. До прикладу, виробництво продукції зі злаків в Україні передбачає зайнятість на виробництві 30-ти осіб протягом одного року, при цьому виробництво фруктових соків передбачає залученість до праці 50-ти осіб протягом аналогічного періоду. Тому Україні вигідно вивозити продукцію зі злаків в обмін на фруктові соки. Навіть, якщо б Україна змогла виготовляти фруктовий сік з залученням до праці 50-ти осіб, вона буде ввозити такий сік з країн, де виробництво передбачає залучення до праці 60-ти осіб. Для неї буде економічно обґрунтованим кроком використати власний капітал для виготовлення продукції зі злаків, за яку вона отримає більше фруктових соків з інших країн, в порівнянні з тим, що вона б виготовила одна, перемістивши частину власного капіталу виробництва у виготовлення фруктових соків. [36]



В подальшому класична економічна школа поступилася розвитком новому напрямку економічної думки – неокласичної економічної школи. Відомими представниками цієї школи є: *Альфред Маршал, Артур Сесіл Пігу, Людвіг фон Мізес, Фрідріх Август фон Хайек, Джон Бейтс Кларк та інші.*

Одним з представників епохи неокласичної економічної школи вважається лідер кембриджської школи А. Пігу, що також досліджував питання функціонування національного господарства. Разом із цим А. Пігу був переконаним прихильником вільного підприємництва та досконалої конкуренції.

На думку А. Пігу економічний добробут залежить від обсягу національного доходу, збільшення якого забезпечує умови для покращення рівня добробуту. Максимальний рівень добробуту можна отримати лише за умови рівномірного розподілу доходів, проте такий підхід свідчить про негативний вплив на процеси накопичення капіталу. А. Пігу вважав, що перерозподіл доходу спричинить більше зростання показнику задоволеності бідних верств населення в порівнянні з зменшенням такого показнику серед багатих.

Крім цього, А. Пігу досліджував пряме та непряме втручання в управління національним господарством. Можливість прямого втручання у економічні процеси він допускав лише, за умови, посилення монополії. Таке втручання передбачає можливість контролю за цінами та обсягами виробництва. Водночас непряме втручання в управління національним господарством передбачає лише використання податкових та субсидійних механізмів.

Результати дослідження вищезгаданих проблем містяться у наукових працях А. Пігу (*„Багатство і добробут”*, *„Економічна теорія добробуту”*). [77]

Дослідження американської школи неокласиків представив відомий економіст Джон Бейтс Кларк, який у своїх дослідженнях приділив достатньо уваги проблемам, що пов'язані з економічним розвитком національного господарства. При цьому Дж. Кларк у своїх наукових працях звертав особливу увагу не лише на взаємодію людини з природою, а й на відносини між людьми

як цілісної складової суспільства. Разом із цим дослідження функціонування національного господарства Дж. Кларк досліджував через призму статичності (економіка у стані рівноваги та визначення шляхів для збереження такої рівноваги) та динаміки (визначення чинників, що спричиняють порушення рівноваги економічної системи).

Національне господарство знаходиться у статичному стані лише з урахуванням незмінних умов: *величини населення, методів організації виробничих процесів, характерних ознак підприємств, величини капіталу тощо*. Зміна цих умов передбачає порушення рівноваги та, як наслідок, розпочинається процес переходу до нового стану рівноваги. Дослідження на етапі динаміки передбачає з'ясування чинників, що безпосередньо вплинули на такий перехід та особливостей такого переходу. Разом із цим Дж. Кларк вважає статичний стан економічної системи лише теоретичною моделлю для подальшого з'ясування умов щодо досягнення рівноваги. Основними науковими творами Дж. Кларка вважаються (*"Філософія багатства" та "Розподіл багатства"*). [59]

Особливе місце серед сучасних теорій економічної думки займає напрям *"кейнсіанство"*. Цей напрям був започаткований англійським економістом Джоном Мейнардом Кейнсом, який у своїх наукових дослідженнях надав достатньо обґрунтованих доказів щодо необхідності державного втручання в управління національним господарством. Прихильники цього наукового напрямку (*Джоан Робінсон, П'єро Сраффа, Ніколас Калдор, Роберт Лукас та ін.*) також вважають за потребу участь держави у трансформації національного господарства, зокрема, впровадження антикризового регулювання, збільшення соціальних виплат тощо. [29]

За словами американського економіста Роберта Свідельського шляхи розвитку національного господарства передбачені в основних наукових позиціях Дж. Кейнса, що мають довговічну наукову цінність:

**Перша наукова позиція** Дж. Кейнса передбачає невизначеність в економічному русі, що в подальшому може спричинити нестабільний розвиток.

Разом із цим спекуляція, яка має надзвичайно високу міру волатильності є беззаперечним чинником для балансування.

*Друга наукова позиція* Дж. Кейнса ґрунтується на засадах про те, що загальний вплив доходу, вироблення продукції та цін буде більшим в порівнянні з впливом лише цін.

За словами Дж. Кейнса, зростання доходу сприяє збільшенню заощаджень. Надмірні заощадження негативно впливають на розвиток національного господарства. Такі заощадження можуть позитивно вплинути на розвиток національного господарства, за умови, повної зайнятості (*рівень 97%*). Його книга *“Загальна теорія зайнятості, процента і грошей”* позитивно вплинула на формування успішної політики в рамках управління національним господарством. [74]

Вагомою складовою в управлінні національним господарством вважаються відносини між суб’єктами економічної діяльності. Дослідження економічного розвитку національного господарства у цій парадигмі були предметом дослідження окремого наукового напрямку – *“інституціоналізм”*. Держава, підприємства, правові норми були об’єктом дослідження представників цього наукового напрямку: *Веслі Клер Мітчел, Торстейн Веблен, Веслі Клер Мітчел, Ян Тінберген та ін.* [29]

Психологію людей в поєднанні з їхніми культурними особливостями, звичаями та традиціями як основного чинника для розвитку національного господарства досліджував американський економіст (*представник гарвардської школи*) В. Мітчел. Він вважав, що будь-яке прагнення людини пов’язане з її природою та суспільними інститутами. Людське суспільство розглядалося в дослідженнях В. Мітчела з точки зору зв’язків між людьми, а його розвиток проявляється через трансформацією інститутів.

Крім дослідження інститутів В. Мітчел вважав посилене втручання державних структур в управління національним господарством вагомим чинником для покращення економічного ладу. Разом із цим, з урахуванням досвіду світової кризи 1929-1933 рр., В. Мітчел стверджував, що діяльність

приватних підприємств може зберегтися лише за умови регулювання економічною діяльністю на макроекономічному рівні. Крім цього, макроекономічне планування в контексті наукових досліджень В. Мітчела розглядається як основна економічна функція держави для уникнення та/ або зменшення наслідків економічних криз. При цьому процес планування повинен відбуватися систематично з орієнтацією на довгострокову перспективу. Національне планове бюро, за задумом В. Мітчела, повинно бути основною державною інституцією, що надаватиме інформаційні, рекомендаційні та консультативні послуги Уряду для прийняття важливих рішень, пов'язаних з управлінням національним господарством. Крім цього, В. Мітчел вважається засновником важливої складової економічної науки – “*економетрики*”. Зокрема, ця складова економічної науки найбільш активно почала розвиватися в період закінчення Другої світової війни. [63]

Незважаючи на значні переваги державного втручання в управління національним господарством, особливо в період зтяжних та глобальних криз або стагнації, в часи економічної стабільності державне регулювання може бути стримуючим чинником для економічного розвитку. Таким чином, управління національним господарством потребувало нового напрямку економічної думки, яке б поєднувало принципи ринкового та державного регулювання господарських процесів. Дослідження можливості поєднання наукових поглядів щодо саморегулювання економічної системи, зокрема, державного регулювання економікою сформувало в економічній науці нову узагальнюючу концепцію – “*неокласичний синтез*”. Основними представниками таких поглядів щодо розвитку національного господарства вважаються: *Джон Річард Хікс, Джеймс Макгілл Б'юкенен, Пол Семюельсон та ін.* [29]

Такий підхід у 1937 р. вперше було запропоновано Дж. Хіксом, а вже остаточно обґрунтовано П. Самюельсоном. Науковий підхід Дж. Кейнса в концепції “*неокласичного синтезу*” вважався лише окремим випадком в рамках неокласичної теорії, метою якого вважалося впровадження обмежень у напрямку ставки заробітної плати, норми процента тощо. Основна мета застосування

концепції “*неокласичного синтезу*” в управлінні національним господарством полягала у використанні кейнсіанських регуляторних методів або врахуванні рекомендацій представників економічної думки, які вважали неприйнятним втручання держави в управління економічними процесами.

Прихильники концепції “*неокласичного синтезу*” не мали на меті нівелювання вагомості державного регулювання економікою. Вони вважали, що застосування такого методу потрібно використовувати лише за потребою. Науковий економічний напрям “*неокласичний синтез*” має значні переваги в порівнянні з іншими науковими підходами в умовах багатогранності тематики наукових досліджень. Представники цього напрямку, в першу чергу, зосереджені на дослідженнях проблем економічного розвитку, зокрема щодо покращення теорії загальної економічної рівноваги. Крім цього методи економіко-математичного аналізу в рамках цієї концепції набули вагомого значення. Поєднання макроекономічних та мікроекономічних методів дослідження сприяло розвитку прикладних аспектів в економічній теорії. [106]

Водночас на думку П. Самюельсона макроекономіка не може вважатись окремою та самостійною складовою національного господарства. Процеси, що відбуваються на мікроекономічному рівні формують її функціональні зв'язки. Свобода поведінки виробника та споживача зокрема, ефективне державне регулювання ринку позитивно вплине на рівень безробіття та спричинить зменшення інфляції.

Переваги щодо управління національним господарством з урахуванням концепції “*неокласичного синтезу*”, де активне втручання держави в економічні процеси не перешкоджає збереженню цінностей західної цивілізації (*демократичний устрій, приватна власність, справедлива конкуренція тощо*) містяться у книзі П. Самюельсона “*Economics*”. [37]

Враховуючи вищезазначене, концепція “*неокласичного синтезу*” – це особливе поєднання найкращих методів щодо управління національним господарством з урахуванням економічних думок попередніх поколінь.

Підтвердженням застосування концепції “*неокласичного синтезу*” в сучасних умовах може слугувати впровадження заходів країнами для подолання наслідків негативного впливу на національне господарство карантинних заходів застосованих у зв’язку з поширенням COVID-19 на початку 2020 року. Наприклад, Федеральна резервна система Сполучених Штатів Америки стимулювала економічну систему шляхом зниження процентних ставок, зокрема забезпечувала ліквідність фінансових ринків для забезпечення підприємствам доступу до необхідного фінансування.

31 березня 2020 р. рішенням Уряду Сполучених Штатів Америки було призупинено строком на 90 днів дію мит на імпорт лише для одягу та легких вантажівок походженням з Китайської Народної Республіки (далі за текстом – Китай). Разом із цим вже у жовтні 2020 р. адміністрація президента США розглянула питання витрат (*1,9 трлн. дол. США*) для суттєвої підтримки функціонування національного господарства.

Застосування карантинних заходів спричинило низьке падіння економічної активності США вже у другому кварталі 2020 року. Види підприємницької діяльності щодо яких було застосовано жорсткі обмеження (*надання туристичних послуг, заклади харчування, сфера розваг та ін.*) показали зниження активності на 80 %. Проте, вже у третьому кварталі цього ж року економіка США продемонструвала позитивну динаміку. 28 жовтня 2021 р. Бюро економічного аналізу проінформувало про, зростання економіки США на 6,3% у першому кварталі 2021 р. та на 6,7 % у другому кварталі відповідно. [12]

Країни Європейського Союзу на ранніх етапах поширення COVID-19 не впроваджували синхронної економічної політики в функціонування національного господарства. Вже у третьому кварталі 2020 р. країни ЄС розпочали відновлювати підприємницьку діяльність поетапно. Крім цього, у грудні 2020 р. підписали масштабну угоду в рамках механізму відновлення та стійкості, що передбачала виділення 312,5 млрд. Євро для надання грантів та 360 млрд. Євро у вигляді позик. Водночас було впроваджено відповідні заходи щодо

підтримки окремих галузей національних господарств (*енергетика, транспортування, IT тощо*).

Показник валового внутрішнього продукту країн ЄС продемонстрував значне падіння у другому кварталі 2020 р. (-11,1%) в порівнянні з першим кварталом цього ж року, зокрема, такий показник показав зростання вже у третьому кварталі 2020 р. (+ 11,6%) в порівнянні з другим кварталом. Водночас спостерігалось незначне падіння в четвертому кварталі 2020 р. (-0,4%) в порівнянні з третім кварталом 2020 року. На таке падіння вплинуло посилення карантинних заходів та поновлення обмежень для деяких видів підприємницької діяльності. [12]

Враховуючи вищезазначене, в умовах поширення COVID-19 уряди США та країн ЄС використовували інструменти державного втручання в економічні процеси лише в тому випадку, коли застосування карантинних заходів могло знищити підприємницьку діяльність національних господарств. Це безумовно підтверджує слова основоположника “*неокласичного синтезу*” П. Самюельсона про неможливість окремого існування макроекономіки як самостійної складової національного господарства без врахування економічних процесів мікрорівня.

Світова економічна криза, що спричинена поширенням COVID-19, може в подальшому сприяти розвитку нової економічної концепції, яка враховуватиме нові методи щодо підтримки підприємницької діяльності як важливої складової національного господарства.

Крім цього, дослідження функціонування національного господарства вимагає враховувати його галузеву структуру. Така структура визначає потенціал, стійкість, ефективність, особливість та спрямованість національного господарства. На нашу думку галузь є самостійною та в окремих випадках особливою структурною одиницею національного господарства розвиток або стагнація якої може мати прямий або опосередкований вплив на загальне функціонування галузевої структури цього господарства. До прикладу, стагнація енергетичної галузі спричинить зростання цін на енергоносії, наслідком чого буде зростання вартості продукції та або послуг галузей, що

мають пряму залежність від цієї галузі (*фармацевтична галузь, транспортна галузь, металургія, сільське господарство та ін*). Такі обставини матимуть негативні наслідки для купівельної спроможності громадян та, як наслідок, зменшать надходження до державного бюджету. При цьому, стагнація в туристичній галузі в основному матиме негативний вплив на транспортну галузь (*пасажирські перевезення*) проте, такий вплив не бути критичним для національного господарства в порівнянні зі стагнацією в енергетичній галузі.

Науковий прогрес є основним чинником, що сприяє розвитку нових галузей національного господарства. В економічній науці, галузю вважають сукупність господарських суб'єктів та організацій, що мають спільні ознаки виробничо-господарської діяльності. Галузі, діяльність яких зосереджена на створенні матеріального блага, належать до виробничої сфери. Водночас, створення нематеріального блага (*послуги*), свідчить про належність галузі до невиробничої сфери. [49] Поява нових галузей у національному господарстві завжди свідчить про ефективність такого господарства. Сукупність галузей, що функціонують в рамках національного господарства, визначають його галузеву структуру. Продуктивне функціонування галузевої структури національного господарства, зокрема, її взаємодія з господарствами інших країн свідчить про потенціал такої структури. А розвинена галузева структура національного господарства свідчить про конкурентоспроможність такого господарства в системі глобальної економіки.

Ефективне управління національним господарством потребує глибокого вивчення його галузевої структури. Така структура, в першу чергу, відображає характер функціонування національна господарства, зокрема, своєрідні відмінності окремих галузей, їхні зв'язки та значення в ефективності виробництва [115].

Будь-яка галузь в структурі національного господарства країни вважається його особливою частиною, що прямо впливає на сукупний розвиток такого господарства. Невдовзі найбільш розвинені національні господарства країн звіту будуть спрямовані на розвиток галузей 6-того технологічного укладу



(нанотехнології, квантова електроніка, фотоніка, компактні енергетичні системи тощо). [147]

Разом із цим галузь може бути представлена одночасно в декількох секторах економіки, а саме рис. 1.2.



Рис.1.2. Сектори, що представлені в окремій галузі національного господарства

*Джерело: укладено автором*

Інноваційні процеси можуть сприяти не лише розвитку галузевої структури національного господарства, але й розвитку секторів, в яких галузь може бути представлена. До прикладу, зменшення витрат в процесах виробництва у зв'язку з появою нових технологій позитивно вплине на розвиток галузі, що виробляє відповідну продукцію. Така продукція може бути сировиною та/або складовою для виробництва товару, притаманного іншій галузі національного господарства. Виробничі підприємства окремої галузі національного господарства, що виготовили сировину для готової продукції іншої галузі такого господарства, вважатимуться сектором сировини для останньої. Водночас зменшення витрат щодо виробничих процесів та покращення якості продукції можна вважати позитивними змінами виробничого сектору. Поява нових методів просування продукції, що притаманні лише відповідній галузі, вважаються позитивними змінами у секторі послуг лише цієї

галузі, незважаючи на те, що надання послуг можна вважати окремою галуззю національного господарства.

Крім цього, будь-яка галузева структура національного господарства повинна відповідати наступним критеріям оптимальності: 1) виробництво матеріальних благ та надання послуг повинно ґрунтуватись на задоволеності потреб суспільства, зокрема, зосереджуватись на оптимізації витрат; 2) забезпечення економічного зростання шляхом узгодження темпів використання потрібних ресурсів та частоту їх оновлення; 3) сприяння покращенню галузевої структури національного господарства (*впровадження та використання результатів науково-технологічного прогресу, інтеграційних процесів тощо*), зокрема, його переходу до більш якісного стану.

Стійким національне господарство вважається лише за умови відповідності його галузевої структури до технологічної. Оцінювання стійкості технологічної структури національного господарства визначається згідно впроваджені класифікації виробничих структур (*технологічна структура переробної промисловості*) країнами ЄС: сукупна частка високотехнологічних та середньо технологічних виробництв становить 20% та 30% відповідно. Водночас загальна частка низькотехнологічних та середньонизькотехнологічних виробництв теж становить 30% та 20% відповідно.

Емпіричним правилом щодо сталого розвитку економіки є співвідношення вищезгаданих показників з результатами функціонування ядра галузевої структури національного господарства. Частка галузей національного господарства, що спеціалізуються на переробній промисловості, повинна становити 1/5 частину. При цьому 1/5 частина в цих галузях повинна бути представлена високотехнологічною промисловістю (*фармацевтична, космічна, технічна тощо*).

Сьогодні активна участь держави повинна бути зосереджена, в першу чергу, на заходах уникнення негативних пропорцій в галузевій структурі національного господарства. Водночас застосування державою заходів для подолання кризових явищ та її наслідків повинно ґрунтуватись на системній

основі. Галузева структура національного господарства повинна досліджуватись як цілісна система, незважаючи на її багатогранність. Послідовність та виваженість регулювання галузевою структурою національного господарства повинно гарантувати дотримання ключових аспектів (*національні переваги, економічна безпека, можливість інтеграції в світове господарство тощо*) для забезпечення оптимальності такої структури. [137]

В сьгоднішніх складних економічних умовах уряди національних господарств більшості країн світу в рамках управління національним господарством використовують методи, що є притаманними концепції “*неокласичного синтезу*”. Такий синтез передбачає більш ніж раніше змішану структуру національного господарства. Згідно наукових підходів цієї концепції конкуренція вважається особливим механізмом, що забезпечує пропорційність виробництва та розподілу. Вільна конкуренція через деякий час може зазнати характерних проявів монополії. Таким чином, інструменти державного регулювання використовуються лише для усунення недоліків вільного ринку. [56]

Враховуючи вищезазначене, концепцію “*неокласичного синтезу*” можна вважати науковим напрямом, що поєднує в собі найкращі методи та думки провідних економічних шкіл в рамках управління національним господарством на засадах капіталізму. Успішне поєднання кейнсіанської концепції активного втручання держав в управління національним господарством та врахування думок щодо неприйнятності втручання держави в економічні процеси, сьогодні слугують основою для уникнення економічних криз та або/ швидкого подолання наслідків таких криз.

Світова економічна криза з початку 2020 р., що спричинена застосуванням карантинних обмежень в рамках поширення COVID-19, вимагає покращення концепції неокласичного синтезу для удосконалення управління національним господарством. В умовах цієї кризи окрім державного регулювання (*за потреби*) та функціонування вільного ринку потрібно врахувати здатність національного господарства до самофінансування. Наслідки економічної кризи 2020 р.

неможливо зупинити лише державним регулюванням для подальшого відновлення вільної конкуренції. Сьогодні поширення COVID-19 змушує уряди країн світу розширювати інструменти для збереження та подальшого розвитку власних національних господарств. Початок пандемії змусив уряди фінансово підтримувати суб'єкти підприємницької діяльності. На початку пандемії Німеччина виділила 156 млрд. євро на підтримку малих підприємств. Уряд Франції надав 8,5 млрд. євро підприємствам, що найбільше постраждали через застосування обмежувальних заходів. Італія прийняла рішення щодо виплат компенсації підприємствам, що втратили більше 25% прибутку. США виділили 377 млрд. дол. США на підтримку малих підприємств. [55] Крім цього, на початку 2021 р. країни ЄС проінформували про намір виділити 500 млн. євро на пришвидшення постачання вакцин від COVID-19 в країни з низьким рівнем доходу в рамках глобальної ініціативи COVAX. [65]

Такі дії урядів дають підстави вважати необхідність дослідження, окремого блоку (*фінансова підтримка суб'єктів економічної діяльності, фінансування глобальних ініціатив тощо*), як нової складової концепції “*неокласичного синтезу*”.

Сьогодні існують і інші економічні школи, що мають безпосередньо соціалістичне спрямування. Одним з таких напрямів в економічній науці є “*марксизм*”, що виник у XIX ст. і засновниками якого вважаються *Карл Маркс та Фрідріх Енгельс*. Цей напрямок розпочав своє формування у зв'язку з початком кризових періодів розвитку капіталізму. Незважаючи на те, що *К. Маркс та Ф. Енгельс* були переконаними революційними демократами, зокрема, теоретиками революційної боротьби вони зосереджували власні дослідження на теоретичній системі з урахуванням багатьох соціальних наук. Таким чином економічний напрямок “*марксизм*” ґрунтувався не лише, на класичній англійській політекономії, а й на німецькій філософії та французькому утопічному соціалізмі. В основі марксистської політичної економії економічні процеси визначені фазами соціально-економічного розвитку, що засновані на мотивації боротьби протилежних класів. *К. Маркс. Та Ф. Енгельс* не розглядали

окрему особу, як таку, що наділена економічною свободою, а як соціально-класову істоту та основу продуктивних сил суспільства. [40] При цьому державна та колективна власність на засоби виробництва вважалися вагомими інститутами соціалістичного напрямку економічної думки в ХХ ст. В цей же час централізоване економічне планування відповідало основним принципам соціалізму.

Колективна власність на засоби виробництва не могла бути належною мотивацією для робітників (*вільних економічних істот, що прагнуть отримати власний економічний інтерес*) виконувати доручену роботу наполегливо та ефективно. Незважаючи на значні недоліки соціалістичної економічної думки, галузі, що вважалися основним суспільним пріоритетом (*військова галузь*) продемонстрували значний економічний розвиток. При цьому соціалізм не вважається напрямом економічної думки, що здатен сприяти розвитку технологічного прогресу, зокрема покращення рівня життя. [100]

Розглянувши основні напрями економічних шкіл, на яких формуються засади економічного розвитку національного господарства на засадах поглядів капіталізму, зокрема, поглядах соціалізму встановлено наступне. Економічна модель державного управління національним господарством з урахуванням планування економічної діяльності на засадах соціалізму сьогодні є стримуючим чинником для економічного розвитку цього господарства на відміну від економічної моделі капіталізму. Впровадження планової економіки в систему національного господарства сьогодні є несумісним для національних господарств економічні інтереси, яких пов'язані з глобальним економічним співробітництвом з національними господарствами розвинених країн. Таке твердження дає підстави вважати, що економічна модель національного господарства створена на капіталістичних поглядах є основою для покращення вже існуючої економічної думки та створення нових концепцій державного управління економічним розвитком національного господарства.

## 1.2. Особливості державного впливу на розвиток галузевої структури національного господарства

Галузева структура національного господарства є характерним відображенням суспільного поділу праці. Співвідношення між галузями переважно визначається стосовно чисельності валового внутрішнього продукту, обсягами виробленої продукції тощо. Особливості галузевої структури національного господарства показують відмінності у функціонуванні окремих галузей такого господарства, зокрема, визначають пропорційність та ефективність виробництва. [143]

Сьогодні господарська діяльність національного господарства, як правило, визначається за виробничою та невиробничою сферами (рис. 1.3):

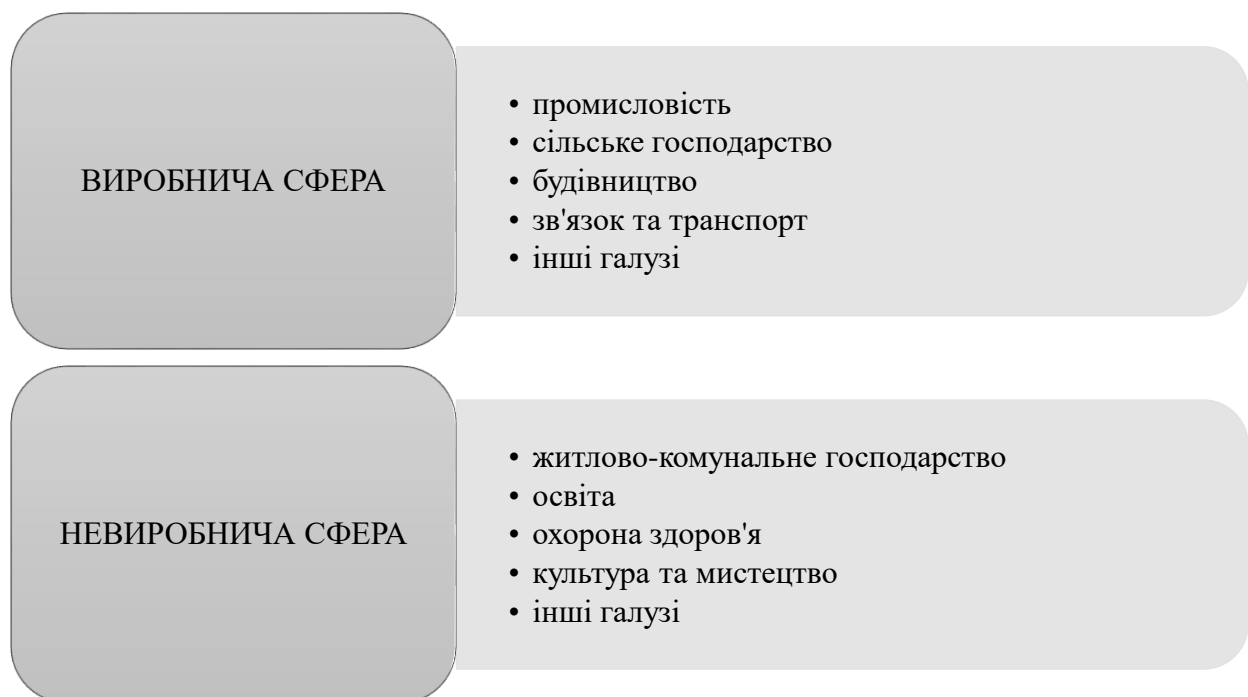


Рис. 1.3. Сфери господарської діяльності національного господарства

*Джерело: побудовано автором за даними [143]*

При цьому, А. Фішер та К. Кларк вважають, що сфери національного господарства слід розподіляти з трьома напрямками: первинний сектор (*видобування сировини*), вторинний сектор (*переробка сировини*) та третинний сектор (*передбачає сферу послуг та інфраструктуру*).[18] Важливу роль у національному господарстві займає його галузева структура. Галузь у ньому має

особливий статус та є автономною структурною одиницею національного господарства з визначеною метою. Такою метою будь-якої галузі національного господарства вважається створення суспільних благ. При цьому, функціонування будь-якої галузі в галузевій структурі національного господарства не повинно перешкоджати досягненню такої мети для інших галузей. Хоча в галузевій структурі національного господарства для галузі притаманна характерність автономності, її результативність може прямо залежати від функціонування інших галузей національного господарства.

Розвиток науки та практичний досвід у національному господарстві сприяв появі різновидності щодо трактувань поняття “галузь”. Сукупність підприємств, яким притаманний єдиний орган управління, характеризується “господарською галуззю”. Підприємства, що виробляють аналогічну продукцію, зокрема, підпорядковані різним управлінським структурам формують поняття “чиста галузь”. Сукупність галузей, яким властиві однорідні ознаки, вважаються “комплексною галуззю”.

Основа галузевої структури національного господарства формує промислова галузь. Перероблення сировинних матеріалів та виробництво готової продукції є основними завданням для цієї галузі. Виконання цих завдань з урахуванням здобутків науково-технологічного прогресу визначає потенціал національного господарства. [47] Сьогодні потенціал промислової галузі може залежати від матеріальної основи для готової продукції. Матеріальна основа, на яку спрямована праця людини, вважається “предметом праці”. Таким предметом вважаються продукти попередньої праці (*метал на машинобудівних заводах, цемент в будівництві, бавовна на прядильних фабриках тощо*). [155]

Крім цього, галузь промисловості національного господарства, в основному, розглядається за такими ознаками (рис.1.4.):

ХАРАКТЕР ВПЛИВУ НА ПРЕДМЕТ ПРАЦІ	СТРУКТУРА ЗАТРАТ	ЧАС РОБОТИ
<ul style="list-style-type: none"> <li>• добувні</li> <li>• обробні</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• трудомісткі</li> <li>• матеріаломісткі</li> <li>• фондомісткі</li> <li>• інші</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• сезонні</li> <li>• несезонні</li> </ul>

Рис. 1.4. Основні ознаки галузі промисловості національного господарства

*Джерело: побудовано автором за даними (2002) [47]*

Сьогодні уряди будь-якої країни світу, що дотримуються капіталістичних поглядів приймають рішення щодо управління національним господарством з урахуванням концепції “*неокласичного синтезу*”. Така концепція передбачає можливість застосовувати державне регулювання національним господарством, якщо цього вимагають об’єктивні обставини (*економічна криза, загроза існуванню вільної конкуренції тощо*). [119]

Сфери, галузі, регіони, ситуації та умови соціально-економічного життя, в основі яких виникли проблеми, що загрожують ефективному функціонуванню національного господарства, зокрема, потребують державного втручання є **об’єктом державного регулювання економікою**. Таким об’єктом може бути: *економічний цикл, навколишнє середовище, грошовий обіг, інфляція, платіжний баланс, умови конкуренції тощо*.

Державні органи управління, які сприяють вирішенню проблем, що пов’язані з функціонуванням національного господарства вважаються **суб’єктами державного регулювання економікою**. Водночас для всебічного врахування інтересів суспільства в рамках вирішення складних економічних проблем, держава залучає провідні наукові установи та громадські організації, зокрема, враховує думки авторитетних вчених в провідних економічних наукових напрямках. [145]

Органи державної влади, приймаючи відповідні рішення щодо втручання у функціонування окремої галузі національного господарства, завжди враховують можливий вплив таких рішень для інших галузей національного



господарства. Будь-яке рішення, що пов'язане з державним втручанням у функціонування національного господарства, вимагає врахування можливості та загрози для розвитку національного господарства після такого втручання. Крім цього, представники державної влади, що приймають рішення про втручання та/або невтручання у функціонування галузей національного господарства потребують забезпечення актуальною та обґрунтованою інформацією про структуру та особливість таких галузей. З точки зору державного управління у галузевій структурі національного господарства містяться галузі, що мають стратегічне значення для функціонування національного господарства (*енергетична, фармацевтична галузь тощо*) та потребують негайного втручання державної влади в кризові періоди. Водночас застосування з початку 2020 р. карантинних заходів у зв'язку з поширенням COVID-19 сприяло активному державному регулюванню галузей (*туристична, культура та мистецтво тощо*), що зазвичай не потребують значного державного нагляду.

Разом із цим національному господарстві будь-якої країни світу характерна власна індивідуальність, що виражена в розвитку галузей за сприянням багатьох чинників (*історичні, географічні, політичні, релігійні тощо*). На жаль дане питання слабо досліджувалось в комплексі, адже кожен дослідник акцентував увагу на об'єктах чи суб'єктах національного господарства, не враховуючи узагальнений вплив чинників на економічний розвиток національного господарства. Саме тому нами пропонується авторське визначення: *індивідуальність національного господарства – це сукупне функціонування усіх галузей у власній структурі з урахуванням їх особливого значення в такій структурі, зокрема, їх унікального розвитку та можливістью кооперації з світовим господарством*. Вказане визначення надає ряд переваг в прийнятті управлінських рішень щодо економічного розвитку національного господарства.

***Проаналізуємо чинники, котрі визначають індивідуальність національного господарства та дають можливість визначити особливості***

державного впливу на розвиток галузевої структури національного господарства.

**Історичний чинник** передбачає розвиток галузі під впливом історичних подій. Наприклад, в сфері виготовлення парфумів Франція посідає перше місце. Сьогодні французькі бренди (*Chanel, Christian Dior, Estée Lauder та ін.*) займають 30% світового ринку парфумерії та, як наслідок, є міжнародними лідерами з продажу. Водночас французька транснаціональна корпорація “*LVMH Moët Hennessy*” є найбільшою компанією з продажу предметів розкоші в світі, зокрема, французька парфумерія та косметика є одними з найбільш впізнаваних брендів. З давніх часів французи володіли унікальними рецептами для виготовленню парфумів та з роками удосконалювали їх, щоб мати змогу задовольнити навіть найвибагливішого шанувальника парфумерії у різних куточках світу. Це дає право Франції займати значну нішу в сфері виготовлення ароматів. [19]

Італія вже з початку XII століття була успішною у текстильній промисловості, виробництві взуття та ювелірних прикрас, зокрема, була експортером шкіряних виробів. [5] Сьогодні 15% світового виробництва тканин з бавовни розташоване на території Італії. Водночас Італія вважається важливим експортером продукції легкої промисловості на світовий ринок. Виробничі потужності текстильної галузі переважно розташовані в північній частині цієї країни (*Ломбардія, П'ємонт*). Виробництво взуття та шкіряних виробів зосереджене на північному заході Італії (*Венето, Тоскана, Умбрія, тощо*). [10] При цьому, найдорожчими та найбільш впізнаваними італійськими брендами текстильної промисловості вважаються: *Giorgio Armani, Prada, Versace, Gucci та ін.* [3]

**Географічний чинник** вважається важливим для формування галузевої структури національного господарства. До прикладу, європейська країна Норвегія, що розташована на півночі європейського континенту та омивається водами морів (*Північного, Норвезького, Баренцевого*), а також водами океанів (*Атлантичного та Північного Льодовитого*). Водночас ця країна займає

стратегічне положення на шляху з Північної Атлантики до Арктики. [45] Норвежці завжди торгували рибою та пиломатеріалами, проте сучасна Норвегія є великим морським перевізником світових товарів зокрема, світовим лідером в спеціалізованому суднобудуванні. Разом із цим видобування у 1970-х рр. нафти та природнього газу з морських родовищ вважалося основною морською промисловістю в цій країні. Тому, вже в 1990-х рр. Норвегія стала однією з провідних світових експортерів нафти. [4] Таким чином можна вважати, що географічне розташування визначило основні засади для розвитку галузевої структури національного господарства в Норвегії.

Також середземноморська країна Єгипет характеризується наступними особливостями. Основна частина ВВП країни припадає на сферу послуг (55,7 %), це зумовлено в першу чергу вигідним географічним розташуванням країни, що сприяє розвитку туризму. Високий наплив туристів до Єгипту з інших країн для відпочинку на Червоному морі стимулює інвестування в будівництво нових готелів і баз відпочинку та, як наслідок, створення нових робочих місць. Промисловість в економіці Єгипту займає (33,1 %) та представлена такими галузями: *текстильною, харчовою, хімічною, фармацевтичною тощо*. Сільське господарство Єгипту становить лише (11,9 %). Основна сільськогосподарська продукція: *бавовна, рис, кукурудза, пшениця, боби, фрукти, овочі тощо*. Зокрема, єгиптяни розводять *велику рогату худобу, буйволів, вівці тощо*. [15] При цьому, аграрний сектор Єгипту залишається одним з найбільш продуктивних у світі, незважаючи на невелику площу орних земель, зокрема, нерегулярне та недостатнє водопостачання. [16] Враховуючи вищезазначене можна вважати, що наявність/відсутність відповідних ресурсів в цій країні залежить від її географічного розташування та має прямий вплив на формування провідних галузей національного господарства.

**Політичний чинник** відображає вплив політичних рішень на розвиток галузевої структури національного господарства. Прикладом впливу цього чинника можуть вважатися події на Кубі в період Карибської кризи. Поширення народних протестів на території Куби (*січень 1959 р.*) змусило ставленика

олігархії та диктатора Фульхенсіо Батисту залишити країну. В цей час влада в країні перейшла до освіченого політика та прихильника ліберальних політичних поглядів Мануеля Уррутія (*представник коаліції демократичних сил*). Невдовзі влада була захоплена Фіделем Кастро (*лідер терористичного партизанського руху*), який сприяв зближенню Куби з Радянським Союзом (далі за текстом – СРСР). Розміщення ядерних ракет СРСР на території острова стало причиною Карибської кризи (1962 р.). Зовнішня політика Куби, що передбачала зближення з СРСР змусила понад мільйон кубинців емігрувати в США. В цей час СРСР на постійній основі надавав владі Куби економічну допомогу в рамках компенсації значних втрат у зв'язку з ембарго США.

Розпад СРСР значно погіршив економічну ситуацію на Кубі. При цьому, влада цього острова для подолання економічної кризи відмовилась впроваджувати рекомендації в рамках Вашингтонського консенсусу, на відміну від країн Центрально-Східної Європи та колишнього СРСР. Разом із цим відсутність масштабної приватизації та впровадження реформ, що спрямовані на дерегуляцію національного господарства Куби не сприяло розвитку такого господарства. Кубинська влада приймала лише рішення, що передбачали збереженню командно-адміністративної системи управління. [44]

Отже, для збереження авторитарного режиму Кубинська влада відмовилася від проведення реформ та, як наслідок це привело Кубу до економічного занепаду.

Ще одним прикладом впливу політичного рішення на розвиток національного господарства можна вважати вихід Великої Британії зі складу Європейського Союзу. Таке рішення було прийняте з урахуванням результатів референдуму, що проходив 23 червня 2016 року. За вихід Великої Британії з Європейського Союзу проголосувало більшість громадян цієї країни (52%). [6] Прихильники “*Brexit*” вважали, що членство країни в Європейському Союзі стримує розвиток національного господарства у зв'язку зі значною кількістю регуляторних правил ведення підприємницької діяльності, зокрема, великими внесками країни до загального бюджету такого союзу. [38] “*Brexit*” повністю

було реалізовано 1 лютого 2020 року. [6] Економісти не досліджували питання чи буде рішення про “*Brexit*” мати негативний вплив на національне господарство. Вони досліджували наскільки значним буде такий вплив. Сьогодні розвиток національного господарства Великої Британії не є успішним в порівнянні з країнами ЄС (*єврозона*) та США. Зростання ВВП Великої Британії у 3-тньому кварталі 2021 р. зріс на 3,9% в порівнянні з 2-гим кварталом 2016 року. При цьому ВВП країн ЄС (*єврозона*) та США зріс на 6,2% та 10,6% відповідно. Заступник директора “*Центру європейських реформ*” Джон Спрінгфорд оцінив ймовірні результати Великої Британії у сфері торгівлі на основі моделі “*двійник Великої Британії*”, сформованої на основі показників подібних країн. За результатами дослідження з урахуванням такої моделі Дж. Спрінгфілдом було встановлено наступне. Станом на жовтень 2021 р. міжнародна торгівля Великої Британії була на 15,7% нижче рівня, який можна було б очікувати за умови відсутності “*Brexit*”. [11]

Враховуючи вищезазначене політичні рішення мають вагомий вплив не лише на розвиток національного господарства, але й на його індивідуальність.

**Релігійний чинник** в основному сприяє формуванню харчової галузі національного господарства. За релігійними переконаннями іудеї та араби уникають вживання продукції зі свинини, що безумовно, має вплив на структуру харчової галузі національного господарства у таких країнах, як: *Ізраїль, Єгипет, Туніс, Індонезія, Пакистан, Бангладеш, Нігерія, Туреччина, Іран, Алжир тощо*. Разом із цим виробництво м'ясної продукції в таких країнах спеціалізується на переробці *курятини, яловичини, ягнятини тощо*.

У зв'язку з заборонаю вживання продукції зі свинини згідно з релігійним вченням “*Ісламу*”, її продаж вважається незаконним у мусульманських країнах, зокрема, в таких країнах, де в рамках Конституції кодифіковані норми “*шаріату*”. Продукцію зі свинини можна придбати лише у мусульманських країнах з значними немусульманськими меншинами (*Єгипет, Бахрейн, Ліван тощо*) у спеціалізованих супермаркетах та міжнародних готелях. [103] Отже релігійний чинник має прямий вплив на м'ясне виробництво харчової галузі

національного господарства в мусульманських країнах. При цьому відсутність споживання продукції зі свинини повністю виключає розвиток такого напрямку виробництва в мусульманських країнах, але сприяє зростанню виробництва продукції з яловичини та курятини.

Водночас релігійне вчення “Християнство” зосереджене лише на етичних моделях поведінки в рамках господарювання. У Біблії згадано окремі моменти щодо належної поведінки в рамках економічної діяльності. Християнські вчення ґрунтуються на економічній поведінці, зокрема, на окремих її аспектах (*індивідуальна/колективна праця, багатство/накопичення, матеріальний добробут/злидні*). При цьому західні християнські течії (*католицизм, протестантизм*) прямо втручаються в економічне життя шляхом прийняття нових документів щодо тлумачення етичних норм в процесах господарювання, на відміну від опосередкованого такого втручання східної християнської течії (*православ'я*). [69]

**Чинник інновацій** є одним з найважливіших, оскільки сприяє стрімкому розвитку галузевої структури національного господарства шляхом створення інноваційних продуктів чи послуг. Прийняття належних рішень щодо впровадження інновацій є основою для створення нових видів товарів та послуг. Наприклад, такі рішення щодо виробництва електроавтомобілів повністю змінили структуру автомобільної промисловості, оскільки виробництво таких автомобілів потребує наявності відповідних запчастин. При цьому товари або послуги можуть поділятися на інноваційні та ті, що містять інновації. Товарами, що містять інновації, можуть бути: *автомобілі, літаки, кораблі, комп'ютери тощо*. Отже, це та продукція, яка має первинну основу створення та присутня сьогодні в удосконаленому вигляді, з певною історією розвитку.

Наприклад, перший автомобіль був створений відомим німецьким винахідником Карлом Бенцом, який 29 січня 1886 р. отримав патент N 37435 на перший у світі бензиновий автомобіль. [2] Інноваційним може вважатися товар або послуга, що представлена вперше. Тому створений К. Бенцом автомобіль став інновацією лише у 1886 році. Сьогодні суперечливим питанням вважається

електроавтомобіль. З однієї сторони це удосконалений вид автомобіля, а з іншої – це інновація, що вже має значний вплив на функціонування інших галузей національного господарства.

Крім цього, впровадження нововведень також є важливим для розвитку фармацевтичної галузі національного господарства. Розробка та подальше виробництво інноваційних лікарських засобів дозволяє значно сповільнити поширення важких захворювань, зокрема, зменшити рівень смертності від таких захворювань. Такі лікарські засоби здатні трансформувати смертельні захворювання в хронічні. [33] Наприклад, розробка компаніями (*Pfizer-BioNTech, Moderna*) вакцин на основі рибонуклеїнової кислоти (далі за текстом – РНК- вакцина) для боротьби з поширенням COVID-19 сприяла інноваційному прориву у фармацевтичній галузі. Згодом, технологія РНК-вакцин зможе значно покращити якість світової медицини. Незважаючи на те, що створенням вакцин для запобігання поширенню COVID-19 займалося безліч світових фармацевтичних корпорацій, сьогодні інноваційним продуктом можна вважати лише РНК-вакцини компаній “*Pfizer-BioNTech*” та “*Moderna*”. Водночас вакцини, що створені для запобігання поширенню COVID-19 компаніями (*AstraZeneca, Sinovac та ін.*) [160] з урахуванням застарілих технологій можуть вважатися лише продуктом, що містить інновації.

Крім цього, негативний вплив COVID-19 на функціонування та розвиток національних господарств країн світу дає підстави вважати про появу нового **епідеміологічного чинника** з сезонною характерністю. Вплив цього чинника на національне господарство вимагає визначення пріоритетності фармацевтичної галузі та сприятиме її подальшому розвитку. Сьогодні епідеміологічний чинник та чинник інновацій сприяють трансформації та розвитку фармацевтичної галузі (*розробка нових лікарських засобів, вакцин, медичних засобів тощо*). Разом із цим епідеміологічний чинник має безпосередній вплив на будь-який сектор окремої галузі. До прикладу, поширення небезпечних захворювань може змусити уряди будь-якої країни світу приймати рішення щодо встановлення обмежувальних заходів, що сприятиме змінам у роботі органів державної влади, що відповідають

за регуляторну діяльність відповідної галузі (*вплив на державний сектор*). Глобальні проблеми в системі ланцюгів постачання можуть спричинити брак сировини (*вплив на сектор сировини*) для виробничого сектору відповідної галузі. Недостатність сировинних матеріалів має безпосередній вплив на кількість, якість та терміни виготовлення продукції (*вплив на виробничий сектор*). Недостатня кількість виготовленої продукції може спричинити недоотримання економічної вигоди підприємствами державної та приватної власності відповідної галузі (*вплив на державний та приватний сектор*). Недоотримана економічна вигода підприємствами приватної та державної власності негативно вплине на надходження до державного бюджету (*вплив на державний сектор*) та як наслідок така тенденція може мати опосередкований вплив на фінансування підготовки галузевих фахівців (*вплив на науковий сектор*). Разом із цим підприємства, що недоотримали економічну вигоду намагаються оптимізувати власні витрати в тому числі отриманні послуг: *аналітичні огляди галузевого ринку, транспортні та дизайнерські рішення ті ін.* (*вплив на сектор послуг*). При цьому покращення господарського становища галузевих підприємств вимагає рішень щодо реалізації нових інвестиційних проектів, які зазвичай фінансуються приватними інвесторами або спеціалізованими фінансовими інституціями (*вплив на фінансовий сектор*).

Вищезгадані чинники загалом формують конкурентні можливості національного господарства. Такими можливостями зазвичай вважається розвинена галузева структура та характерність її інтеграції з такими ж структурами національних господарств інших країн, зокрема, їх здатності до протистояння новим економічним кризам. Такі якості національного господарства передбачають його конкурентоспроможність в світовій економіці.

[154]

Також, чинники безпосередньо впливають на характер управління національним господарством з урахуванням особливостей галузевої структури такого господарства. Будь-які трансформаційні процеси на галузевому рівні істотно впливають на функціонування галузевої структури.



Сучасна галузева структура національного господарства передбачає можливість залежності одних галузей такого господарства від інших. Сьогодні для ґрунтового дослідження галузевої структури національного господарства окремо розглядаються міжгалузеві комплекси. Потреба у вивченні таких комплексів полягає у поглибленні інтеграційних тенденцій та формуванні груп галузей, яким притаманні тісні економічні зв'язки та взаємозалежність у подальшому розвитку. [35]

Формування міжгалузевих комплексів в глобальних масштабах відбувалося наприкінці ХХ століття:

**Енергетичні комплекси:** усі галузі світової паливної промисловості зосереджені в рамках пов'язаних транснаціональних корпорацій.

**Виробничий комплекс (матеріальне виробництво):** міжнародний капітал формує та координує виробництво металургійної та хімічної продукції, зокрема, виробництво силікатних матеріалів.

**Машинобудівний комплекс:** глобальна система підприємств, що зосереджена та координується у відповідних країнах.

**Агропромисловий комплекс:** вважався основною формою для організації виготовлення сільськогосподарської продукції, зокрема, її переробки в усіх країнах.

Сьогодні в країнах з розвиненою галузевою структурою національного господарства сформувались такі міжгалузеві комплекси: військово-промислові (США, Німеччина, Франція, Російська Федерація); наукових досліджень та конструкторських робіт (США, Японія, Німеччина), аерокосмічні (США, Російська Федерація, Японія, Франція, Україна) тощо.

Разом із цим розвиток науково-технічного прогресу сприяє покращенню галузевої структури таких комплексів: отримання електроенергії з альтернативних джерел (енергетичний комплекс); виробництво електроавтомобілів (машинобудівний комплекс), розробка РНК-вакцин (хіміко-фармацевтичний комплекс), впровадження інноваційних рішень щодо штучного інтелекту (технологічний комплекс) тощо.

Впровадження функціональних зав'язків (*технологічних, інноваційних, інвестиційних та ін.*) міжгалузевих комплексів сприяє ефективній взаємодії індивідуальних національних господарств. [48] Разом із цим впровадження таких зав'язків формує сучасні тенденції у світовому господарстві. Будь-який міжгалузевий комплекс національного господарства в процесі свого розвитку формує власний характер просторової та функціональної самоорганізації. [48]

На основі галузевої структури національного господарства досліджуються міжгалузеві диспропорції, зокрема, порівнюються показники економічної ефективності виробничих процесів. Наприклад, до промисловості належать 280 галузей та більше 500 окремих виробництв. [53] Водночас частка сфери послуг у ВВП країн з розвиненою галузевою структурою національного господарства перевищує 70% та має тенденцію до подальшого зростання. [158]

Для галузевої структури національного господарства України характерні суттєві диспропорції, що мають негативний вплив на конкурентні переваги та зменшення частки виготовленої продукції з високою доданою вартістю. В подальшому глобальна реконструкція галузевої структури вітчизняного національного господарства забезпечить належну конкурентоспроможність України в світовій економіці. [120]

Сьогодні у галузевій структурі вітчизняного національного господарства визначені такі пріоритетні галузі (*згідно з розпорядженням Кабінету Міністрів України №843-р від 14.08.2013*): (таб.1.1.)

Таблиця 1.1.

## Перелік пріоритетних галузей економіки України

Найменування міжгалузевого комплексу	Напрямок міжгалузевого комплексу
Агропромисловий комплекс	виробництво харчових продуктів
	зберігання харчових продуктів
	виробництво біопалива
Житлово-комунальний комплекс	створення об'єктів поводження з відходами
	будівництво у сфері теплопостачання
	реконструкція у сфері теплопостачання

	технічне переоснащення у сфері постачання
	централізоване водопостачання
	водовідведення
Машинобудівний комплекс	виробництво комп'ютерів
	виробництво електронної та оптичної продукції
	виробництво машин та устаткування
	виробництво електричного устаткування
	виробництво транспортних засобів
Транспортна інфраструктура	будівництво у сфері транспортної інфраструктури
	реконструкція у сфері транспортної інфраструктури
	технічне переоснащення у сфері транспортної інфраструктури
Переробна промисловість	виробництво металургійної продукції
<b><i>Галузі, запропоновані автором, що повинні бути внесені до пріоритетних галузей економіки України</i></b>	
Хімічна комплекс	виробництво хімічних речовин
	виробництво фармацевтичної продукції
ІТ-індустрія	створення програмного забезпечення

*Джерело: сформовано автором за даними [132]*

За результатами аналізу галузевої структури національного господарства України (табл.1.1) встановлено наступне. Індивідуальність національного господарства України протягом тривалого часу формувалась, як і в більшості країнах світу, під впливом певних чинників.

**Агропромисловий комплекс** (*рослинництво, сільське господарство, тваринництво тощо*) є ваговою складовою національного господарства України для забезпечення населення продуктами харчування, а промисловість – сировиною. Розвитку цього комплексу сприяло вдале географічне розташування України, зокрема, кліматичні та гідрологічні умови.

Вітчизняний земельний фонд становить 60,4 млн. гектарів, зокрема, на сільське господарство припадає 42 млн. гектарів. Територія степів в Україні займає найбільшу площу. Такі природні умови сприятливі для вирощування сільськогосподарських культур (*озима пшениця, кукурудза тощо*). Водночас ґрунтово-кліматичні умови українського Лісостепу сприятливі для вирощування цукрових буряків. Омивання території України Чорним та Азовським морями сприяло розвитку рибної промисловості. Великі підприємства з переробки риби розташовані в Херсоні, Миколаєві, Одесі тощо.

Разом із цим розвитку агропромислового комплексу в Україні сприяв історичний чинник. Незважаючи на занепад бджільництва в XVIII ст. (*у зв'язку з вирубуванням лісів, розорюванням земель та використанням дешевого воску*), вже у XIX ст. вітчизняний пасічник П. Прокопович виготовив рамковий вулик, що був першим у світі та, як наслідок такий виріб вважався інновацією того часу. Таким чином, вже на початку XX ст. на території Східної України було розташовано 2 млн. вуликів, що стало характерною *“візитною картою”* країни.

Крім цього, протягом століть на території України розмелювали зерно за допомогою вітряків. Перші парові млини почали з'являтися на території країни в останній чверті XIX століття. Виробляти цукор в Україні почали в другій половині XIX століття. [66]

**Житлово-комунальний комплекс** є важливою частиною національного господарства України, в рамках якого розподіляються, виробляються товари та послуги, що необхідні для життєзабезпечення та суспільного споживання. В основному на розвиток цього комплексу впливає політичний чинник.

Неефективні політичні рішення сприяли незадовільному сучасному стану житлово- комунального комплексу України: *недосконалість нормативно-правової бази; відсутність ознак впровадження розробленої програми щодо реформування цього комплексу, недостатнє фінансування державою розвитку цього комплексу; інше.* [96]

**Машинобудівний комплекс** (*електричне устаткування, машини та устаткування для сільського господарства, трактори, локомотиви тощо*) є

частиною галузевої структури національного господарства, яка виробляє продукцію з високою доданою вартістю. Сьогодні основу розвитку вітчизняної машинобудівної галузі становить історичний чинник. Найбільший в Україні Крюківський вагобудівний завод працює в Україні майже 150 років. Також, понад 100 років у Харкові виробляються тепловози. В середині 50-х років в Україні було започатковано автомобілебудування: виробництво автобусів (*Львівський автобусний завод*), виробництво малолітражних легкових автомобілів (*Запорізький автомобільний завод*), виробництво вантажно-пасажирських автомобілів (*Луцький автомобільний завод*), виробництво вантажних автомобілів (*Кременчуцький автомобільний завод*).

Разом із цим, вигідне географічне розташування України біля Чорного та Азовського морів сприяло розвитку суднобудівних заводів. Сьогодні важливим центром українського суднобудування є Миколаїв. Водночас у Херсоні розташовані виробничі потужності для виготовлення морських суден будь-якого типу, зокрема, доків для морських портів та портових кранів. Крім цього, в Україні розвинуте річкове суднобудування та судноремонт в таких містах: *Херсон, Київ, Запоріжжя, Ізмаїл тощо*. [81]

**Транспортна інфраструктура** є вагомим складовим національного господарства України та сприяє розвитку його галузевої структури. Стратегічне географічне розташування України дозволяє такій структурі бути центром перетину шляхів із європейської частини материка в азійську, зокрема, перетину шляхів між регіонами Скандинавії та вітчизняних морів (*Чорного, Азовського*). [131] Разом із цим на формування стратегічного значення транспортної інфраструктури вплинув історичний чинник. В період козацьких часів існував чумацький “*солоний шлях*”, який поєднував території сучасної Одеси та Криму з центральними регіонами України. Водночас важливий дніпровський водний шлях вважався стратегічним (*XVI-XVIII ст.*) для міжнародної торгівлі між Україною Польщею, Литвою, зокрема, Південною Московією. [62]

**Переробна промисловість** в Україні є достатньо розвинутою, зокрема, пріоритетним напрямом для України вважається металургійне виробництво, що сформоване на засадах імпортозаміщення. Сьогодні виробництво металургійної продукції є важливою переробною промисловістю (*16% від загального обсягу реалізованої промислової продукції, 10 млрд. дол. США експортної виручки, 200 тис. робочих місць тощо*).

Політичне рішення керівництва Російської Федерації у 2014 р. вторгнутися на територію України спричинило появу негативних тенденцій для розвитку виробництва металургійної продукції. Світова асоціація сталі “*World steel*” в 2018 р. проінформувала про втрату Україною місця в першій десятці рейтингу найбільших світових виробників металургійної продукції у зв’язку з значним зниженням показників виплавки сталі внаслідок воєнних дій на Донбасі. [107]

**Хімічна промисловість** є однією з провідних виробництв світового господарства. В епоху Середньовіччя лікарі вже створювали порошки та настоянки на основі добутих хімічних речовин, що характеризувалися лікувальними властивостями. Згодом значних промислових масштабів досягнуло виготовлення парфумованих засобів (XVII ст.) та мінеральних добрив, фарб та соди (XIX ст.).

Виробництво хімічної продукції вважається наукомістким, адже таке виробництво передбачає складний синтез речовин з унікальними властивостями.

Речовини, що створенні за допомогою складного синтезу речовин є важливою складовою національного господарства в основному для сектору сировини. Продукція хімічного виробництва зазвичай застосовується у *агропромисловому комплексі, виготовлені фармацевтичних препаратів, будівництві та ін.*

Незважаючи на відсутність офіційного визначення пріоритетності хімічного комплексу в національному господарстві України, сьогодні хімічне виробництво є найбільш розвинутим в цьому господарстві, зокрема, продукцію хімічного виробництва потребує безліч суміжних виробництв. [80]

Таким чином хімічний комплекс слід визначити як стратегічну та пріоритетну складову національного господарства України. Прийняття такого рішення сприятиме зменшенню залежності багатьох галузей (*сільське господарство, фармацевтика, енергетика та ін.*) цього господарства від імпортової продукції. Це дозволить зменшити загрози негативного впливу на національне господарство України періодів світових економічних криз та незадовільного функціонування глобальної системи ланцюгів постачання.

**ІТ-індустрія** в Україні вже є достатньо розвиненою. Вітчизняний ринок інформаційних технологій протягом останніх декількох років демонструє суттєвий розвиток (щорічне зростання близько 25%). Сьогодні в Україні створені всі умови для ведення та розвитку технологічного бізнесу, а збільшення експорту технологічних послуг спричинило суттєве зростання частки ІТ-індустрії в валовому внутрішньому продукті України до 8,3% в 2021 р. з 1,58% (2013 р.). Водночас на території України успішно функціонують близько 4000, які проводять вагомі технологічні дослідження та розробки, зокрема тестуванні програмного забезпечення. [108]

Оскільки де-факто ІТ-індустрія сьогодні значно впливає на економічний розвиток галузевої структури національного господарства України визначення на офіційному рівні її пріоритетності є важливим рішенням для забезпечення подальшого добробуту громадян.

Національне господарство України як складова глобальної економічної системи потребує подальшого розвитку власної галузевої структури для покращення загальної конкурентоспроможності на світових ринках. Сьогодні економічно стійкими вважаються національні господарства, що удосконалюють власну галузеву структуру розвиваючи нові пріоритетні напрями. Таким чином Уряду України в першу чергу потрібно продовжити розвиток вітчизняної хімічної промисловості та ІТ-індустрії, зокрема, офіційно визнати такі галузі пріоритетними в економіці України.

Враховуючи вищезазначене можна вважати, що основними чинниками впливу на розвиток галузевої структури національного господарства України

переважно є географічний та історичний чинники. Разом із цим епідеміологічний чинник, що сформований внаслідок поширення COVID-19, має прямий вплив на розвиток вітчизняної фармацевтичної галузі та визначення її пріоритетності в галузевій структурі національного господарства України на законодавчому рівні.

Крім цього, будь-які чинники можуть впливати не лише на розвиток національного господарства, але й на особливість управління таким господарством. Вплив на об'єкт його подальшої трансформації у новий стан або його підтримки у певному режимі можна вважати процесом управління. Управлінське рішення, яке прийняте на загальнонаціональному рівні, матиме прямий вплив на подальші такі рішення щодо відповідної галузі. Водночас рішення, яке було прийнято щодо управління окремою галуззю національного господарства матиме опосередкований вплив на таке рішення в загальнонаціональних масштабах.

Крім цього, виготовлення високотехнологічної продукції вимагає необхідних знань. Наприклад, завод, що виготовляє літаки або деталі для повітряних суден потребує робітників, що відповідають кваліфікаційним вимогам, зокрема, для яких притаманне творче мислення. Знання – це лише необхідна база для реалізації творчого наукового потенціалу працівника (*розробника*), котрий не лише виготовляє, але й створює нову продукцію. При цьому якісна інноваційна продукція до своєї вартості включає цінність матеріалів виготовлення, знання, творчу особливість та зусилля для виготовлення такого продукту. Однак інноваційний товар також повинен користуватися належним попитом у потенційних споживачів, зокрема, такий товар має бути конкурентоспроможним на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Розвиток високотехнологічного виробництва в Україні передбачає прийняття управлінських рішень для забезпечення національного господарства: *фінансовими ресурсами, відповідними кадрами, устаткуванням тощо*.

Враховуючи те, що розвиток виробництва однієї галузі прямо чи опосередковано впливає на інші галузі національного господарства можна навести такий приклад. Виготовлення популярного напою “Кока кола” потребує



наступних інгредієнтів: *цукор, діоксид вуглецю, ортофосфорна кислота, кофеїн та різні ароматизатори*. [43] Зростання попиту на напій “Кока-Кола” сприяє збільшенню такого попиту і на інгредієнти (*сировина*) для цього напою (*цукор, кофеїн тощо*). Таким чином зростає потреба у збільшенні виробництва товарів, що є сировиною для виготовлення напою “Кока-Кола”. Результатом цього є створення нових робочих місць та збільшення видатків до державного та місцевих бюджетів.

Розвиток конкурентоспроможного національного господарства передбачає залучення фінансів у розвиток галузей, що створюють товари та/або надають послуги з високою доданою вартістю. Водночас розвинена галузева структура національного господарства є основою для зростання національного багатства.

Зважаючи на перспективну галузеву структуру національного господарства України для прийняття важливих управлінських рішень щодо економічного розвитку цього господарства потрібно враховувати його індивідуальність. Незважаючи на основний вплив географічного та історичного чинників на формування галузевої структури національного господарства України потрібно враховувати потенціал впливу та особливість інших чинників, які можуть бути враховані в рамках прийняття відповідних рішень щодо економічного розвитку вітчизняного національного господарства. Сьогодні врахування появи епідеміологічного чиннику вважається пріоритетним при прийнятті будь-яких управлінських рішень на мікро та макро рівнях. Таким чином, стратегія державного управління економічним розвитком національного господарства України повинна передбачати усі ризики пов’язані, з епідеміологічним чинником та можливою появою нових чинників.

### 1.3. Ретроспективний аналіз становлення фармацевтичної галузі національного господарства України

Незалежна Україна після розпаду СРСР отримала у спадщину фармацевтичну галузь, що характеризувалась високою часткою застарілих технологій і основних фондів галузевих підприємств зокрема, відсутністю сучасної нормативної бази та кваліфікованих фахівців, що надають супутні послуги (*маркетинг, консалтинг, сертифікація тощо*). Водночас у структурі цієї галузі були відсутні виробничі підприємства, що працюють в рамках міжнародних стандартів (*Good Manufacturing Practice*). Дефіцит виробництва лікувальних засобів, зокрема, незадовільний рівень стратегічного планування щодо функціонування фармацевтичної галузі – основна перепона для її розвитку. Створення державних інституцій (*Фармакологічний та Фармакопейний комітети, Державна інспекція з контролю та якості ліків та ін.*) на початку 90-х років вважалися першими заходами для розвитку фармацевтичної галузі. Такі інституції, в першу чергу, стали гарантами якості для вітчизняної та іноземної фармацевтичної продукції, реалізованої на ринку України. Водночас Урядом вже незалежної України були ініційовані зміни щодо форми власності спеціалізованих підприємств та аптечних закладів, які є частиною фармацевтичної галузі. Прийняття рішення про створення недержавних фармацевтичних підприємств сприяло появі децентралізованої системи забезпечення лікувальними засобами населення (*пряме постачання лікувальних засобів від виробничих підприємств до аптечних закладів*). [140]

В ранні роки незалежності України Уряд прийняв ряд важливих рішень, спрямованих на подолання кризового стану фармацевтичної галузі: 1) Міністерство охорони здоров'я України стало центром для управління підприємствами фармацевтичної промисловості; 2) розроблено державну програму розвитку фармацевтичної промисловості (*1992-1996 рр.*). Вищезгадана програма була спрямована на реформування галузевих підприємств та використання сучасних технологій в процесі виготовлення лікувальних засобів.

Прийняття таких рішень сприяло розвитку виробництва антибіотиків на основі сировини іноземного походження. Крім цього, вперше впроваджено виробництво 120-ти лікарських та профілактичних засобів. Водночас у 1992 р. було отримано гуманітарну допомогу (*вакцини проти поліомієліту та кору, препарати інсуліну, антибіотики тощо*) у зв'язку з успішним укладанням Міністерством охорони здоров'я України (далі за текстом – МОЗ України) міжнародних договорів. [152]

Сьогодні фармацевтична галузь України вважається сучасною та наукоємною, зокрема, поширення COVID-19 дало підстави вважати таку галузь пріоритетною у галузевій структурі національного господарства. Фармацевтична галузь – підприємства та організації будь-якої форми власності та державні органи, що безпосередньо беруть участь в процесах (*розробка, виробництво, реалізація*) фармацевтичної продукції та активних фармацевтичних інгредієнтів, зокрема, підготовки та перепідготовки кваліфікованих кадрів. При цьому для фармацевтичної галузі є характерними особливості, що відрізняють її від інших галузей національного господарства: *тривалість розробок лікувальних засобів, висока наукоємність, нееластичний попит тощо*.

В.П. Черних вважає, що “... сьогодні фармацевтична галузь вийшла в лідери серед усіх галузей, які так чи інакше пов'язані із забезпеченням життєдіяльності та здоров'я людей”. Таке твердження сьогодні є правдивим, адже поширення COVID-19 визначило пріоритетність фармацевтичної галузі у світовому господарстві, зокрема, в той же час, стати відповідальною за збереження здоров'я населення.

Успішний розвиток фармацевтичної галузі має позитивний вплив на галузі національного господарства, що забезпечують для неї ефективне функціонування (*хімічна, сільськогосподарська та ін.*), зокрема, на галузі, які надають необхідні послуги (*фінансові, страхові, консалтингові та ін.*). Разом із цим галузі (*сільське господарство, біотехнологія, генна інженерія та ін.*) вважаються основними споживачами продукції фармацевтичної галузі. При цьому інституціональне забезпечення фармацевтичної галузі сформоване за

відповідними стратегічними групами: 1) виробничі підприємства фармацевтичної продукції; 2) підприємства, що спеціалізуються на оптовій та роздрібній торгівлі фармацевтичною продукцією; 3) спеціалізовані заклади, що відповідають за розробку та впровадження нових лікарських засобів; 4) спеціалізовані навчальні заклади, що забезпечують фармацевтичну галузь кваліфікованими кадрами; 5) органи державної влади, які відповідають за якість фармацевтичної продукції, зокрема, контролюють дотримання правил виготовлення та реалізації такої продукції; 6) підприємства, що спеціалізуються на постачанні активних фармацевтичних інгредієнтів та іншої сировини для забезпечення потреб фармацевтичного виробництва. 7) інше. [151]

Ефективну взаємодію вищезазначених груп має забезпечувати функціонування галузевого механізму, що забезпечує належні відносини між усіма структурними одиницями фармацевтичної галузі.

Завдяки своєчасним та вдалим рішенням державної влади вітчизняна фармацевтична галузь пододала кризове становище та, як наслідок, посіла гідне місце у галузевій структурі національного господарства. В дослідженнях В.П. Черниха зазначено, що у складі СРСР Україна посідала другу позицію за обсягами виготовлення фармацевтичної продукції, зокрема, виробляла 800 найменувань лікувальних засобів, що становить 30% обсягу ринку. Водночас українська фармацевтична промисловість була лідером виробництва: *вітамінів, антибіотиків, окремих серцево-судинних препаратів, стерильних бинтів тощо.*

Фармацевтична промисловість України в складі СРСР, була в основному зосереджена на виробництві готових лікувальних засобів, зокрема, в той час, виготовлення активних фармацевтичних інгредієнтів та іншої сировини було локалізовано на територіях інших республік. Таким чином, розпад СРСР обмежив для української фармацевтичної промисловості доступ до матеріалів сировини (*80% постачальників залишились поза межами України*).

Гострий дефіцит сировини та, як наслідок припинення виробництва 50-ти найменувань лікувальних засобів спричинили обмеження щодо взаємних

розрахунків між країнами “рублевої зони”. Забезпечення лікувальних закладів необхідною фармацевтичною продукцією скоротилося до 35%.

Для вирішення проблем пов'язаних з дефіцитом фармацевтичної продукції, було відновлено відносини з постачальниками іноземних країн, що були членами міжнародної організації СНД. Результатом відновлення таких відносин стало вирішення проблем з поставками бактерійних препаратів та сироваток. При цьому у 1992 р. було ініційоване впровадження безкоштовного відпусту лікувальних засобів (*для пенсіонерів*), зокрема, пільговий відпуст (знижка 50%) для дітей віком від трьох до шести років. Крім цього, в цей же період, відсутність фінансування (*валютних асигнувань*) для закупівлі готових лікувальних засобів спричинила гостру нестачу таких засобів іноземного походження. Забезпеченість іноземними лікарськими засобами складала всього 40% від загальної потреби.

Різке зростання роздрібних цін на фармацевтичну продукцію внаслідок підвищенням тарифів (*оренда, енергоносії та ін.*), зокрема, підвищення податку на додану вартість до 22% посилило кризу в галузі.

У 1993 р. в Україні виробництво готових лікувальних засобів задовольняло лише 12% від загальних потреб. З урахуванням імпортованих лікувальних засобів такі потреби були задоволені лише на 25%. Забезпечення такими засобами вимагало залучення коштів комерційних структур та укладення бартерних угод.

У той же час спостерігаються процеси щодо приватизації аптечних закладів, зокрема, частка приватних аптечних закладів на вітчизняному ринку становила більше 4%. У 1994 р. для суб'єктів господарювання підприємницької діяльності фармацевтичної галузі було видано 1800 дозвільних документів (*ліцензій*) на виробництво та реалізацію лікувальних засобів. Переломним роком для розвитку фармацевтичної галузі України вважається 1995 рік. Цей період характеризується збільшенням виробництва лікувальних засобів (+11,5%) зокрема, освоєнням виробництва 47 найменувань таких засобів: *фармакотерапевтична група (24); нові лікувальні засоби (13).*[152]

Разом із цим у цьому періоду було притаманне значне зростання цін. У 1995 р. в порівнянні з 1993 р. ціни у фармацевтичній галузі зросли у 18,3 рази. При цьому забезпеченість лікувальними засобами для надання медичної допомоги населенню продовжувала бути на низькому рівні (таб.1.2)

Таблиця 1.2

Динаміка забезпечення лікувальними засобами для надання медичної допомоги населенню України (1994-1995 рр.)

Найменування груп засобів	% забезпечення		Динаміка за рік у, в.п
	1994 р.	1995 р.	
для лікування серцево-судинних захворювань	52,3	117,4	65,1
для лікування центральної нервової системи	17,8	72,0	54,2
для зниження жару	8,2	38,6	30,4
для запобігання вірусів	11,1	55,1	44,0
для лікування шлунку	19,3	48,2	28,9
для лікування бронхів	17,1	77,5	60,4
для покращення системи крові	18,0	132,0	114,0
для покращення гомеостазу	8,8	23,6	14,8
для лікування імунологічних процесів	13,6	74,8	61,2
для лікування алергії	13,6	59,5	45,9
для застосування при анестезії	16,1	70,4	54,3
для застосування в рентгенодіагностиці	100,0	148,0	48,0

Джерело: доповнено автором за даними\_ [138]

За результатами аналізу динаміки забезпеченості лікувальними засобами у 1995 р. в порівнянні з 1994 р. встановлено наступне:

найбільший приріст спостерігався у забезпеченості лікувальними засобами для покращення системи крові (+ 114 в.п.) відповідно;

найменший приріст спостерігався у забезпеченості лікувальними засобами для покращення гомеостазу (+ 14,8 в.п.) відповідно.

Разом із цим протягом періоду 1994 –1995 рр. населення України повністю було забезпечене засобами, що застосовуються в рентгенодіагностиці, зокрема, найменше забезпечення було лікувальними засобами для зниження жару та засобами для покращення гомеостазу.

При цьому рентабельність української фармацевтичної промисловості вже у 1995 р. складала 65%. При цьому в структуру собівартості фармацевтичної продукції зазвичай включали: *сировину та матеріали (64,5%), енергоносії (11,2%), амортизаційні відрахування (1%), оплата праці (9,6%), відрахування на соціальні витрати (4,2%) та інші виплати (9,5%)*. [138]

У 2000 р. виробництво лікувальних засобів у вартісному значенні становило 1,1 млрд. грн, що на той час вважалось найкращим показником за часи незалежності України. Період 2000-х рр. сприяв сталому розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі. Обов'язкова відповідність виробничих фармацевтичних підприємств вимогам належної виробничої практики згідно з нормами країн ЄС було впроваджено у 2009 році. Вже у 2011 р. Україна однією з перших країн взяла на себе зобов'язання виконання положень міжнародного договору (*“MEDICRIM Convention”*), що передбачає боротьбу з проявами фальсифікації медичних виробів. При цьому вже у 2012 р. приймає рішення про приєднання до *Конвенції про розробку Європейської фармакопеї*. [144]

Провідну позицію за темпами приросту обсягів виробленої продукції в галузевій системі національного господарства вітчизняна фармацевтична галузь займала протягом періоду 2010 – 2015 років. Рентабельність операційної діяльності підприємств фармацевтичної галузі протягом вищезгаданого періоду становив 13 – 17%.

За даними окремих аналітичних досліджень середня рентабельність сектору виробництва промислової продукції у світовому господарстві становила 18% у 2014 році. Такий показник є близьким до показнику рентабельності банківського сектору. [141] Разом із цим у цьому ж році витрати на виконання науково-технічних робіт фармацевтичної галузі становили 174,1 млн. грн. Водночас вартість обсягу реалізованої фармацевтичної продукції складав 14,4

млрд. грн. Низький відсоток ДіР-місткості (*частка витрат на дослідження в вартості реалізованої продукції*) фармацевтичної галузі (1,2%), не є достатнім для віднесення виробництва такої галузі до категорії “*високотехнологічна*”. При цьому такий показник ДіР-місткості у 2014 р. для вітчизняної фармацевтичної галузі є вдвічі більшим в порівнянні з іншими галузями національного господарства України. Організація економічного співробітництва та розвитку встановила порогове значення ДіР-місткості для можливості вважати таку галузь високотехнологічною. Згідно з офіційною методологією ОЕСР галузь може вважатися високотехнологічною за умови наступних показників ДіР-місткості: *вище 3% (1994 р.), вище 5% (2001 –2009 рр.), понад 8% (2009 р.)*. [133]

У 2016 р. український фармацевтичний ринок характеризувався залежністю від імпорتنих поставок (*сировина та готова продукція*). [83] При цьому вдала макроекономічна політика української влади сприяла помірному зростанню вітчизняної фармацевтичної галузі, незважаючи на наслідки кризи, що спричинена анексією Автономної Республіки Крим Російською Федерацією, зокрема, вторгненням її військ на територію Донбасу. В той же період курс національної грошової одиниці вважався відносно стабільним, зокрема, зафіксовано приріст реального доходу населення.

Вищенаведені чинники мали позитивний вплив на розвиток фармацевтичного роздрібного ринку України. Скасування перереєстрації лікувальних засобів ,зокрема, невтручання держави у процесі ціноутворення фармацевтичного ринку сприяли відновленню фармацевтичної промисловості. [34]

У 2018 р. на вітчизняному фармацевтичному ринку з урахуванням АТС класифікації (*міжнародна система класифікації лікарських засобів*) в госпітальних поставках (*грошове вираження*) переважають лікувальні засоби наступних класифікаційних груп: В (*вплив на кров та кровоносні судини*), J (*протимікробні засоби для системного застосування*) та L (*антинеопластичні та імунодулюючі засоби*).



Крім цього, значна частка імпортованих ліків на вітчизняному ринку не може вважатися підставою для визначення проблем фармацевтичного ринку та перспектив його розвитку. Сучасний рівень міжнародного поділу праці може передбачати значний високий рівень імпортованих лікарських засобів на внутрішніх ринках іноземних країн. Спеціалізація фармацевтичних підприємств сприяє зростанню обсягів лікувальних засобів в межах міжнародної торгівлі, коли країна експортує велику кількість фармацевтичної продукції відповідного виду та типу призначення на зовнішні ринки і одночасно імпортує таку продукцію, але вже іншого виду, а також типу призначення.

Фармацевтичну галузь національного господарства України не можна вважати достатньо розвинутою, зважаючи на існуючий потенціал такої галузі.

У 2018 р. на 1 дол. США, що одержаний у зв'язку з експортом вітчизняної фармацевтичної продукції, припадало 9 дол. США, які було витрачено для імпорту такої продукції в Україну. Частка експорту лікувальних засобів до країн СНД становила 29,8%, зокрема, частка імпорту в Україну таких засобів походженням з країн СНД лише 3,5% від загального імпорту. Такий імпорт переважно передбачав лікарські засоби походженням з РФ. Водночас частка експорту лікарських засобів українського виробництва в інші країни (*ЄС, Китай, Індія*) займала 70,2% від загальної вартості експорту вітчизняних лікарських засобів та 96,5% від усього імпорту таких засобів в Україну.

Така ситуація свідчить про недосконалість технологій, що використовуються у фармацевтичній галузі України в порівнянні з досягненнями в цій галузі розвинутих країн світу (*США, Німеччина, Франція, Швейцарія, Японія та ін.*).

Етапи розробки нового (оригінального) лікувального засобу та його подальше виробництво є наукоємним процесом, що передбачає значних фінансових вкладень.

Впровадженню нових технологій у цю галузь сприяють транснаціональні корпорації (*Pfizer, AstraZeneca, Sanofi, Novartis та ін.*), центральні офіси яких локалізовані в розвинених країнах світу. Українським великим фармацевтичним

підприємствам важко складати конкуренцію транснаціональним корпораціям на світових ринках. Оптимальним варіантом для вітчизняних фармацевтичних підприємств може бути продовження впровадження у виробництво генеричних (*неоригінальних*) лікувальних засобів. При цьому, таке виробництво може бути рентабельним зважаючи на обмежений термін дії патенту для будь-якого нового лікувального засобу.

Крім цього, високий показник рентабельності діяльності фармацевтичних підприємств може бути підставою для формування “*тіньового*” фармацевтичного ринку. Функціонування такого ринку передбачає поширенню контрафактної фармацевтичної продукції (*роздрібний сегмент*) та корупційної складової (*госпітальний сегмент*). [92]

Дистрибуція є ваговою складовою підприємств фармацевтичної галузі України. Вітчизняні дистриб'ютори мають значний вплив на формування структури фармацевтичного ринку та збільшення обігу лікарських засобів. У країнах Заходу підприємства фармацевтичної галузі, що здійснюють дистрибуцію фармацевтичної продукції, переважно виконують роль операторів з логістики.

Крім цього такі підприємства в Україні у зв'язку з нестабільною економічною ситуацією та наявністю високої конкуренції формують канали збуту, а також здійснюють діяльність, що пов'язана з питаннями маркетингу. Водночас роздрібний сегмент вітчизняної фармацевтичної галузі наразі знаходиться на етапі власного формування та розвитку. Кількість аптечних закладів в Україні поступово зростає, проте такі заклади в основному є частиною великих аптечних мереж.

Внаслідок складної макроекономічної ситуації товарообіг роздрібного сегменту в Україні є незадовільним. Населення України в основному надає перевагу фармацевтичній продукції українського виробництва. На прийняття такого рішення має вплив низький рівень купівельної спроможності громадян України. [102] Продукція фармацевтичної галузі є однією з найбільш затребуваних в Україні. Водночас фармацевтична продукція (*лікувальні засоби,*

*дієтичні добавки, лікувальна косметика та вироби медичного призначення*) є інноваційною продукцією або продукцією, що містить інновації. Зокрема, такій продукції зазвичай притаманна висока додана вартість. Основна мета для споживача фармацевтичної продукції полягає в отриманні товару, який, по-перше, задовольнить його потребу (*зменшення болі, здолання хвороби, покращення самопочуття, загальне оздоровлення організму тощо*), а по-друге, отримання відповідного блага за доступною ціною. Тому основним завданням для фармацевтичних виробників є не лише створення якісної та ефективної продукції, але й продукції, ціна якої була б доступною для широких верств населення.

Незадовільний показник купівельної спроможності обмежує можливості для більшості громадян України придбати високоякісну фармацевтичну продукцію іноземного походження. При цьому на вітчизняному фармацевтичному ринку представлено продукцію іноземних країн, які характеризуються розвинутою фармацевтичною галуззю. На українському ринку присутня фармацевтична продукція таких іноземних виробників: “Berlin-Chemie” (*L-тироксин, Берлиприл, Вирудин, Вотум, тощо*) [41], “Novartis” (*Аккласта, Анафраніл, Вольтарен, Ємульгель, тощо*) [139], “Bionorica” (*Канефрон, Синупрет, Імупрет, Мастодіон та ін.*) тощо. [68]

При цьому присутність на вітчизняному ринку продукції високої якості іноземного виробництва, з однієї сторони, стимулює національного товаровиробника приймати заходи для покращення якості власної продукції, а з іншої ця ж продукція іноземного виробництва має можливість витіснити вітчизняних товаровиробників з ринку України. Проте українські виробники фармацевтичної продукції можуть успішно конкурувати з іноземними виробниками шляхом виготовлення генериків (*неоригінальної продукції*).

Для фармацевтичної галузі характерним є розширення сегментів національного господарства у порівнянні з багатьма іншими галузями цього господарства. Підприємства фармацевтичної галузі здатні виготовляти продукцію з високою наукоємністю (*лікувальні засоби*), для якої характерний

особливий контроль держави за якістю та ефективністю цієї продукції. Така продукція може бути реалізована лише у спеціалізованих пунктах продажу. При цьому такі підприємства можуть виготовляти фармацевтичну продукцію (*дієтичні добавки, лікувальна косметика, медичні вироби*), що містять сировину з метою виготовлення іншими галузями національного господарства (*сільське господарство, хімічна промисловість тощо*).

Незважаючи на багато недоліків розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі, сьогодні така галузь є однією з найбільш успішних галузей національного господарства України. У 2014 р. анексія Автономної Республіки Крим військовими формуваннями РФ, зокрема, її вторгнення на територію Донбасу спричинило економічну кризу в Україні: *реальний ВВП скоротився на 6,8%, падіння внутрішнього попиту на 10,8%, зростання дефіциту платіжного балансу на 10,1%, скорочення реального доходу домогосподарств на 8,4% тощо.* [71]

Незважаючи на вищезгадані складні економічні умови вітчизняна фармацевтична галузь продемонструвала швидке відновлення та подальший розвиток. Стійкість до кризових явищ фармацевтичної галузі України була сформована на засадах пострадянського спадку. Багато вітчизняних фармацевтичних підприємств започатковано на базі фармацевтичних корпорацій радянського періоду: *Київського хіміко-фармацевтичного заводу ім. М.В. Ломоносова, Київмедпрепарату, Дарницького хіміко-фармацевтичного заводу тощо.*

В часи пострадянського періоду такої ресурсної бази не було достатньо для швидкої адаптації до умов вільного ринку. Конкуренція, що була впроваджена на ранніх етапах функціонування вітчизняної фармацевтичної галузі після отримання незалежності, сприяла розвитку фармацевтичних корпорацій України. При цьому притаманні національному господарству України кризові явища обмежують розвиток потенціалу вітчизняних фармацевтичних підприємств. У той же час частка таких підприємств на внутрішньому фармацевтичному ринку України щорічно збільшується.

Витрати на виробництво для вітчизняних лікувальних засобів є невеликими, зокрема, такі витрати є найменшими серед сусідніх для України країн. У часи економічної кризи доступні ціни фармацевтичної продукції вітчизняного виробництва є вагомим перевагою в умовах конкуренції з іноземними виробниками такої продукції. [95]

Успішним періодом для розвитку фармацевтичної галузі України був 2019 рік. В цей період промислові підприємства фармацевтичної галузі отримали 72% приросту капіталовкладень. Вищий показник продемонстрували лише підприємства енергетичної галузі. Водночас у 2019 р. фармацевтична галузь стала лідером за індексом капітальних інвестицій (*інвестовано 372 млн. грн на початку року*). Крім цього інвестиції у виробництво вітчизняних лікарських засобів є набагато більшими в порівнянні з інвестиціями у інші галузі національного господарства (*металургія, харчова промисловість та ін.*). Разом із цим спостерігається тенденція щодо фінансування вітчизняними фармацевтичними підприємствами власного виробництва. Наприклад українське фармацевтичне підприємство, що спеціалізується на розробці та виробництві високотехнологічних лікувальних засобів із донорської плазми крові людини “*Biopharma*” інвестувала понад 7 млн. дол. США в будівництво нового офісно-лабораторного комплексу. Водночас ця компанія вже запускає сьомий плазмацентр, що дає підстави вважати вітчизняну фармацевтичну галузь привабливою для інвестицій.

Сьогодні одним працівником сегменту з виготовлення лікувальних засобів доданої вартості створюється в два рази більше в порівнянні з ІТ-індустрією, зокрема, в чотири рази більше порівняно з металургією. Основна причина збільшення інвестицій в вітчизняну фармацевтичну галузь – високі показники виробництва. Обсяги виробництва продукції фармацевтичної галузі у 2019 р. зросли на 3,7%. [23]

Крім цього, в 2019 р. було розпочато діяльність нової державної організації “*Медичні закупівлі України*” для забезпечення централізованої закупівлі лікувальних засобів та медичних виробів за кошти державного бюджету України.

[159] У торговельних процесах, що проводила ця організація вітчизняні фармацевтичні підприємства брали активну участь. Найбільшими постачальниками лікарських засобів для МОЗ України були наступні українські підприємства: “Здоров’я” (36%), “Лекхім груп” (9,6%), “Артеріум” (4,8%) та “Борщазівський хіміко-фармацевтичний завод” (2,9%).

Водночас за результатами 2019 р. в процесах закупівель лікувальних засобів за державні кошти, вітчизняні фармацевтичні підприємства не були основними постачальниками для українських лікувальних закладів, зокрема, лідерами цього сегменту були, в основному, іноземні підприємства. Основна причина такого результату – відсутність у продуктових портфелях українських фармацевтичних підприємств лікувальних засобів, що призначені для лікування онкології та інших важких захворювань.

Відповідальний підхід найбільших підприємств фармацевтичної галузі до якості власної продукції зокрема, врахування вимог *Good Manufacturing Practice* є причиною для переорієнтації громадян України на вітчизняну продукцію.

На заводах вітчизняного фармацевтичного підприємства “Фармак” зосереджено 20 сертифікованих виробничих ліній. Щороку це підприємство проходить близько 15-ти міжнародних перевірок. Українські фармацевтичні підприємства щороку поновлюють власні продуктові портфелі генеричними лікувальними засобами, що передбачені АТС-класифікацією. До прикладу “Фармак” виготовляє лікувальні засоби, що належать до всіх терапевтичних груп, зокрема, таке підприємство щорічно представляє фармацевтичному ринку близько 20-ти нових засобів.

Сьогодні для фармацевтичної галузі України характерним є високий потенціал для розвитку такої галузі. Зокрема, вітчизняні фармацевтичні підприємства можуть в майбутньому повністю забезпечити потреби ринку. Крім цього розроблення та впровадження в виробництво лікувальних засобів госпітального сегменту, що закупаються за кошти державного бюджету, є важливим завданням для фармацевтичної галузі України.

У 2020 р. застосування обмежувальних заходів внаслідок поширення COVID-19 спричинило світову економічну кризу. Така економічна криза негативно вплинула на функціонування всіх галузей національного господарства України, зокрема, на фармацевтичну галузь.

Підприємства фармацевтичної галузі в цей період не здатні були формувати стратегічні плани на майбутнє внаслідок порушення глобальної системи управління ланцюгами постачань. При цьому було призупинено багато проектів, що пов'язані з клінічними дослідженнями.

Незважаючи на несприятливі економічні умови підприємства фармацевтичної галузі готові до нових перетворень. Фармацевтична галузь України вважається найбільш розвиненою серед таких галузей країн колишнього СРСР. Сьогодні вітчизняна фармацевтична промисловість є беззаперечним лідером виробництва генеричних лікувальних засобів.<sup>1</sup>

Крім цього, найбільші фармацевтичні підприємства України ініціювали створення програм для фінансування подолання наслідків поширення COVID-19 в Україні: *Фармак* – 10 млн. грн; *Артеріум* – 10 млн. грн; *Biopharma та Tribo* – 12 млн грн.

Разом із цим, для стримування негативних наслідків щодо національного господарства України внаслідок поширення COVID-19, державна влада втрутилась у функціонування фармацевтичної галузі. Однією з основних ознак такого втручання – заборона експорту лікарських засобів в інші країни, що вважалися стратегічними для подолання стрімкого росту захворюваності COVID-19. Підставою для прийняття такого рішення вважалося наявність дефіциту таких ліків в країнах ЄС. [148]

Поширення COVID-19 сприяло різкому зростанню виробництва фармацевтичної продукції на 22% (*квітень 2020 р.*). Водночас у той же період, кількість юридичних осіб що виробляли фармацевтичну продукцію, зросла на 600%. Період застосування обмежувальних заходів внаслідок поширення

---

<sup>1</sup> Генеричний лікувальний засіб – це засіб, який має такий самий кількісний та якісний склад діючих речовин і таку саму лікарську форму, що й оригінальний препарат, та чия взаємозамінність з референтним препаратом доведена на підставі відповідних досліджень.

COVID-19 характеризувався підвищеним попитом на таку фармацевтичну продукцію: *антибіотики, противірусні засоби, засоби проти кашлю тощо.*

Крім цього, Верховна Рада України прийняла рішення про спрощення закупівлі фармацевтичної продукції для подолання захворюваності COVID-19 (*замовники наділені правом щодо укладання прямих контрактів з постачальниками в рамках процесів закупок товарів та/або послуг*). У зв'язку з впровадженням вищезгаданої процедури в червні 2020 р. було фактично 33 726 випадків таких закупівель загальною вартістю 4,3 млрд. грн. При цьому в період застосованих обмежувальних заходів виникали проблеми з процесами закупівель лікувальних засобів, що призначені для лікування важких захворювань: вірусні гепатити, туберкульоз, рак тощо. [150]

Станом на 2021 р. в Україні вже ухвалено багато законодавчих актів в рамках регулювання та контролю за функціонуванням фармацевтичної галузі, зокрема, такі акти спрямовані на забезпечення гармонізації вітчизняного законодавства з законодавством країн ЄС. Сьогодні на вітчизняних фармацевтичних підприємствах система якості відповідає найкращим світовим стандартам.

При цьому фармацевтична галузь потребує збільшення інвестицій у клінічні дослідження та розробку нових лікувальних засобів. Розміщення в Україні потужностей для виробництва високотехнологічних лікувальних засобів та РНК-вакцин матиме позитивний вплив на розвиток та трансформацію вітчизняної фармацевтичної галузі. [90]

## **Висновки до розділу 1**

1. На основі проведеного дослідження доведено значний внесок основних економічних шкіл (*класична, неокласична, кейнсіанська та ін.*), на формування сучасної концепції щодо управління національним господарством “*неокласичний синтез*”. Визначено потребу у покращенні такої концепції у частині дослідження можливості до самофінансування національного господарства в несприятливих економічних умовах. Доведено значний вплив



галузевої структури національного господарства на особливість функціонування такого господарства та його подальший розвиток. Обґрунтовано вплив галузевої структури національного господарства на його *потенціал, стійкість, особливість тощо*. Обґрунтовано наявність значних недоліків у соціалістичному напрямку економічної думки, зокрема, нездатності цього напрямку забезпечити належний розвиток технологічного прогресу та сприяти покращенню рівня життя.

2. Запропоновано авторське трактування терміну *“індивідуальність національного господарства”*, котре запропоновано трактувати як сукупне функціонування усіх галузей у власній структурі з урахуванням їх особливого значення в такій структурі, зокрема, їх унікального розвитку та можливістю кооперації зі світовим господарством. Встановлено появу нового чинника (*епідеміологічний чинник*), внаслідок поширення COVID-19 та його вплив на функціонування та розвиток національного господарства. Обґрунтовано вагомість чинників (*історичний, географічний, релігійний та ін.*) в процесах формування конкурентних переваг національного господарства. Запропоновано зарахувати на законодавчому рівні хімічну промисловість та ІТ-індустрію до пріоритетних галузей національного господарства України.

3. Визначено високий потенціал для розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі, незважаючи на спадок застарілих технологій, що отримала Україна внаслідок розпаду СРСР. Удосконалено понятійно-категорійний апарат, розкривши наукове тлумачення сутності категорії *“фармацевтична галузь”*, яке на відміну від існуючих визначається як сукупність підприємств та організацій будь-якої форми власності та державних органів, що безпосередньо беруть участь в процесах (*розробки, виробництва, реалізації*) фармацевтичної продукції та активних фармацевтичних інгредієнтів, зокрема, підготовки та перепідготовки кваліфікованих кадрів. Встановлено позитивний вплив розвитку фармацевтичної галузі на інші галузі національного господарства. Обґрунтовано провідні позиції (*лідер за індексом капітальних інвестицій*) фармацевтичної галузі в структурі національного господарства України. Встановлено негативний

вплив застосування обмежених заходів у зв'язку з поширенням COVID-19 на функціонування фармацевтичної галузі України. Вітчизняне законодавство в сфері регулювання фармацевтичної галузі відповідає практиці країн ЄС, що матиме позитивний вплив на подальший розвиток цієї галузі.

Основні наукові положення та результати дослідження за даним розділом відображено у публікаціях автора [18;115;119]

## РОЗДІЛ 2

# ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ, ЯК ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

### 2.1. Огляд фармацевтичного ринку

Фармацевтичний ринок України сьогодні займає другу позицію серед східно-європейських країн за обсягом. Поширення COVID-19 на початку 2020 р. визначило вагомість вітчизняного фармацевтичного ринку, зокрема, вплинуло на збільшення споживання фармацевтичної продукції (*лікувальні засоби, дезінфекційні засоби, захисні маски та ін.*), зокрема, така продукція стала товаром першої необхідності. Водночас низка чинників (*витрати державного сектору медицини, інвестиції від національного виробника, освоєння зовнішніх ринків та ін.*) мали позитивний вплив на зростання фармацевтичного ринку. [101]

Разом із цим орієнтація вітчизняної фармацевтичної галузі на покращення технологій та впровадження інновацій сприяла пом'якшенню наслідків карантинних обмежень, у тому числі мала позитивний вплив на адаптацію галузі до нової реальності. Водночас внаслідок поширення COVID-19 фармацевтичний ринок пережив низку деформацій. На початку застосування карантинних обмежень (*березень 2020 р.*) обсяги продажу фармацевтичної продукції мали тенденцію до різкого зростання, проте вже в подальших періодах (*квітень-травень 2020 р.*) вітчизняний фармацевтичний ринок очікувало найбільше падіння за останні 20-ть років (*понад 20%*).

Незважаючи на негативні наслідки застосованих карантинних обмежень вітчизняна фармацевтична галузь продемонструвала орієнтованість на потреби пацієнтів. Значні інвестиції в інноваційні технології сприяли зменшенню негативних економічних наслідків фармацевтичного бізнесу, зокрема, мали позитивний вплив на появу нової ефективної та безпечної фармацевтичної продукції. В період обмеження зовнішньої торгівлі лікувальними засобами та

АФІ вітчизняні підприємства фармацевтичної галузі забезпечили попит на якісну та ефективну фармацевтичну продукцію. [42]

Динаміка фармацевтичного ринку України залежить від купівельної спроможності населення, оскільки переважна частина виплачується домогосподарствами (*частка витрат держави лише 12%*). Впровадженні на початку пандемії, у зв'язку з поширенням COVID-19 обмеження щодо проведення планових операцій мали негативний вплив на продажі таких груп фармацевтичної продукції: *анестетики, перфузійні розчини, кровозамінники тощо*. Хоча сьогодні впровадження таких обмежень не передбачається, продажі вищезгаданих груп фармацевтичної продукції не відповідають рівню до впровадження карантинних обмежень. Страх населення відвідувати лікувальні заклади без нагальної потреби може бути основним чинником стримування таких продажів. [60]

Частка фармацевтичного ринку України в світовому ринку становить лише 0,3%, проте вітчизняний фармацевтичний ринок значно випереджає світовий фармацевтичний ринок за темпами зростання, що є важливим чинником збільшення інвестиційної привабливості у фармацевтичну галузь України. Таким чином Україна має значні перспективи повернутися до групи фармацевтичних ринків, що демонструють швидкий темп розвитку ("*Pharmerging Markets*"). [61]

Сучасний фармацевтичний ринок передбачає виробництво, оптовий, роздрібний продаж фармацевтичної продукції (*лікувальні засоби, лікувальна косметика, дієтичні добавки, вироби медичного призначення тощо*) зокрема, госпітальні продажі такої продукції.

На відміну від будь-якої іншої продукції, попит на яку формується за оцінюванням якості такої продукції та доступної ціни, попит на споживання фармацевтичної продукції в більшості випадків формують відповідні фахівці (*лікари, фармацевти, спеціалізовані консультанти тощо*). Медичні працівники (*лікари*) мають прямий вплив на вибір фармацевтичної продукції потенційним споживачем рекомендуючи рецептурний лікувальний засіб (*RX-група*), зокрема,

мають опосередкований вплив під час консультації щодо вибору безрецептурних лікувальних засобів (*OTC- група*) та іншої фармацевтичної продукції.

Фармацевтична продукція може бути реалізована у будь-яких точках продажу в залежності від особливостей та цілей призначення такої продукції. Коли лікувальні засоби та засоби медичного призначення в більшості випадків можна придбати лише у спеціалізованих точках продажу (*аптеках*), то іншу фармацевтичну продукцію (*дієтичні добавки, дезінфікуючі засоби, дитяче харчування та ін.*) можна придбати у неспеціалізованих точках продажу.

Протягом останніх 8-ми років національне господарство України зіткнулося з 2-ма масштабними кризами, що мали негативний вплив, в тому числі, на вітчизняну фармацевтичну галузь. Основними чинниками таких криз є: 1) *спланована збройна агресія РФ (20 лютого 2014 р.) із захопленням частини території України (Кримського півострова) зокрема, окуповано частини Донецької та Луганської областей;* [1] 2) *застосування карантинних обмежень у 1-шому кварталі 2020 р. у зв'язку з поширенням пандемії COVID-19.*

Таким чином, аналізуючи дані щодо роздрібних продажів (табл. А.1) (*див. Додаток А*) фармацевтичної продукції на внутрішньому ринку України протягом 2015 – 2021 рр. в порівнянні з 2014 р. встановлено наступне.

*Вітчизняна фармацевтична продукція:*

- обсяги продажів скоротились на 4,7%, 0,9%, зріс на 5,1%, 4,9%, 0,3% та знову скоротились на 1,6%, 6,4% відповідно;
- вартість продажів знизилась на 26,3%, 22,0%, 9,0% та зросла у наступних періодах на 7,4%, 31,2%, 37,1% та 58,4% відповідно;
- середньозважені ціни знизились на 22,7%, 21,3%, 13,4% та зросли у наступних періодах на 2,3%, 30,8%, 39,3% та 69,2% відповідно.

*Іноземна фармацевтична продукція:*

- обсяги продажів скоротилися на 24,4%, 23,7%, 20,0%, 9,6%, 9,0%, 0,7% та зросли в останньому періоді на 8,8% відповідно;

- вартість продажів знизилась на 38,0%, 39,0%, 28,9%, 13,5% та зросла у наступних періодах на 7,7%, 12,7% та 34,9% відповідно;
- середньозважені ціни знизились на 18,0%, 20,1%, 11,1%, 4,3% та зросли в наступних періодах на 18,3%, 13,5% та 24,0% відповідно.

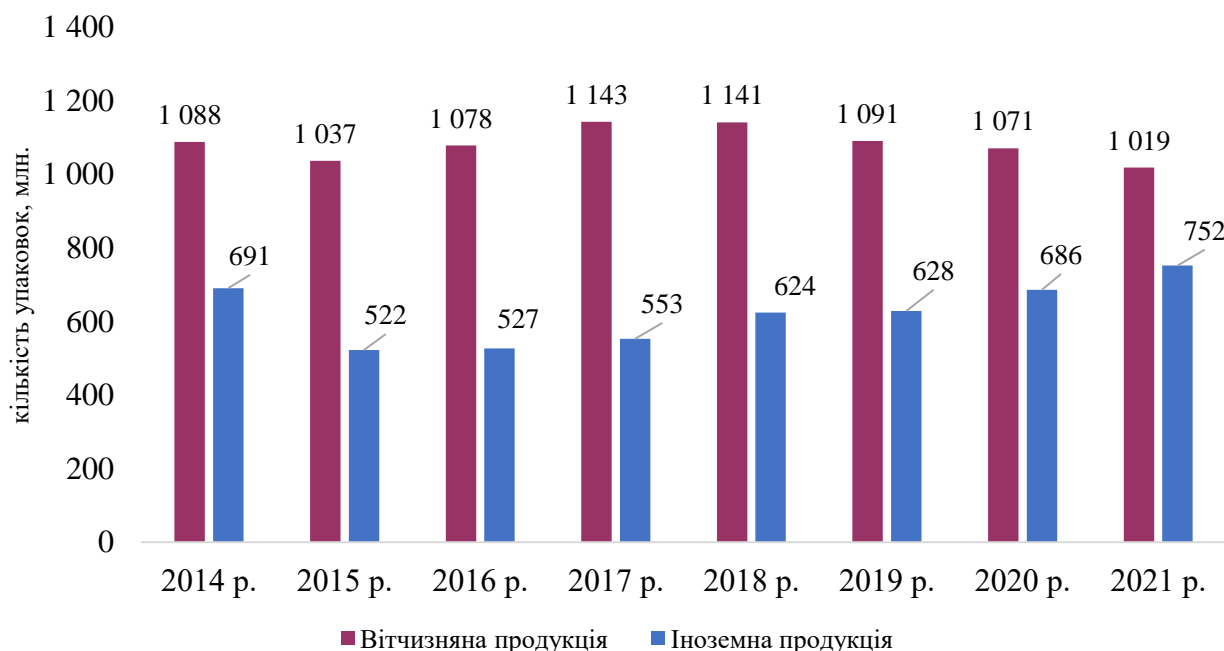


Рис. 2.1. Обсяг ринку вітчизняної та іноземної фармацевтичної продукції  
(кількісне вираження)

*Джерело: побудовано автором за даними [135]*

Разом із цим за результатами аналізу обсягів продажу фармацевтичної продукції протягом 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні встановлено наступне:

- обсяги продажів вітчизняної фармацевтичної продукції скоротилися на 4,7%, зросли на 4,0%, 6,0% та знову скоротилися у наступних періодах на 0,2%, 4,4%, 1,9% та 4,9% відповідно;
- обсяги продажів іноземної фармацевтичної продукції скоротилися на 12,4%, зросли на 3,0%, 5,6%, 4,1%, знову скоротилися на 2,6% та продовжили зростати у наступних періодах на 2,2% та 0,8% відповідно.

Протягом періоду 2014 – 2021 рр. обсяги продажу вітчизняної фармацевтичної продукції у кількісному вираженні становили понад 1 млн. упаковок. У цей же період найбільше упаковок вітчизняної фармацевтичної

продукції було продано у 2017 р. (1 143 млн.), а найменше у 2021 р. (1 019 млн.). У цей же період (2014 – 2021 рр.) обсяги продажів фармацевтичної продукції іноземного походження становили менше 800 млн. упаковок. Водночас найбільші обсяги продажів іноземної фармацевтичної продукції у кількісному вираженні були у 2021 р. (752 млн.), а найменші у 2015 р. (522 млн.) відповідно.

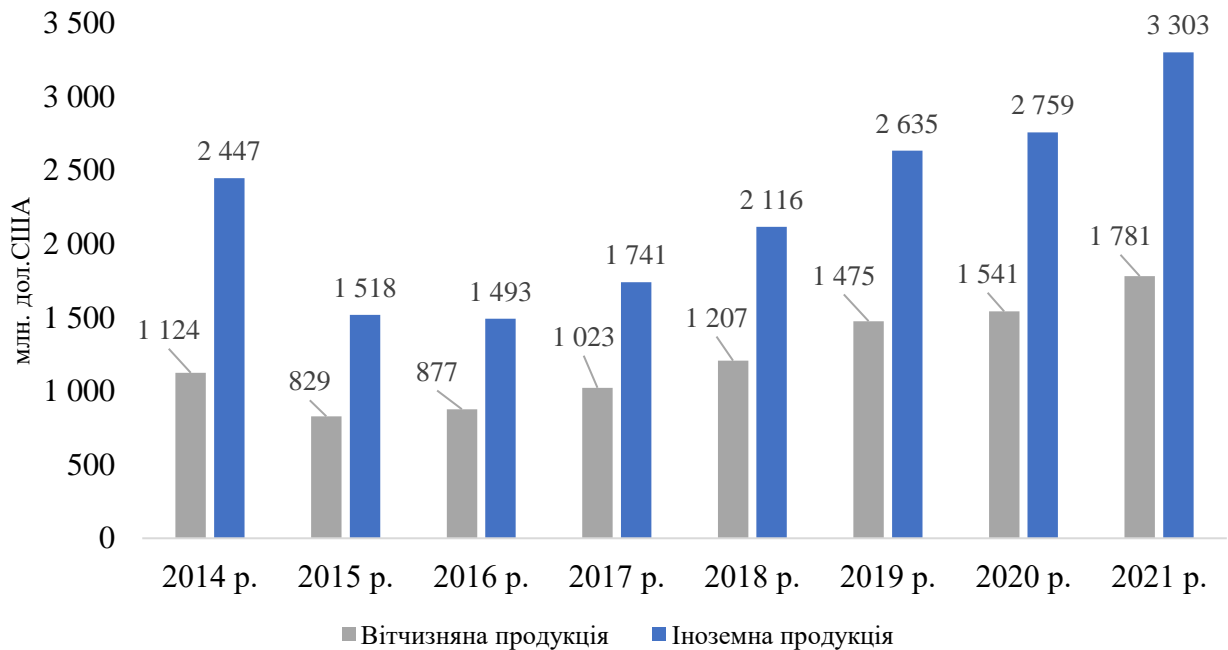


Рис. 2.2. Обсяг ринку вітчизняної та іноземної фармацевтичної продукції  
(вартісне вираження)

Джерело: побудовано автором за даними [135]

За результатами аналізу вартості продажу фармацевтичної продукції протягом 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні встановлено наступне:

- вартість продажів вітчизняної фармацевтичної продукції знизилась на 26,3% та зростала в наступних періодах на 5,8%, 16,6%, 18,0%, 22,2%, 4,5% та 15,6% відповідно;
- вартість продажів іноземної фармацевтичної продукції знизилась на 38,0%, 1,6% та продовжила зростати у наступних періодах на 16,6%, 21,6%, 24,5%, 4,7% та 19,7% відповідно.

Таким чином тенденції щодо зростання вартості продажів фармацевтичної продукції, як вітчизняного, так і іноземного походження були схожими протягом 2017 – 2021 рр. в щорічному порівнянні.

Для об'єктивного оцінювання тенденцій вітчизняного фармацевтичного ринку потрібно враховувати динаміку середньозважених цін на фармацевтичну продукцію вітчизняного та іноземного походження, що міститься на рис. 2.3.

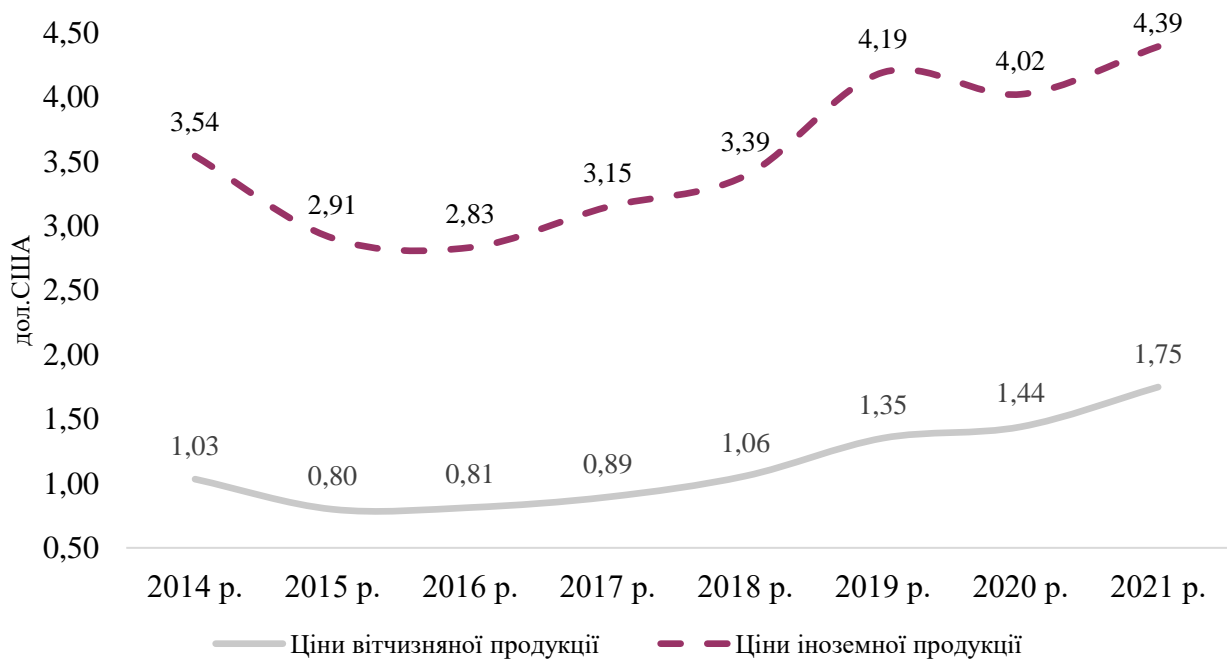


Рис. 2.3. Середньозважені ціни на фармацевтичну продукцію вітчизняного та іноземного походження протягом 2014 – 2021 років.

*Джерело: побудовано автором за даними [135]*

За результатами аналізу середньозважених цін продажу фармацевтичної продукції протягом 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні встановлено наступне:

- середньозважені ціни вітчизняної продукції знизилась на 22,7% та зросли в наступних періодах на 1,7%, 10,0%, 18,2%, 27,8%, 6,5% та 21,5% відповідно;
- середньозважені ціни іноземної продукції знизилась на 18,0%, 2,5%, зросли на 11,1%, 7,7%, 23,7%, знову знизилась на 4,1% та зросли в останньому періоді на 9,2% відповідно.

Водночас за результатами аналізу даних щодо загальних продажів фармацевтичної продукції на внутрішньому ринку України (табл.А.1) (див.



Додаток А) протягом періоду 2015 – 2021 рр. в порівнянні з 2014 р. встановлено наступне:

- загальні обсяги продажів фармацевтичної продукції скоротилися на 12,4%, 9,7%, 4,6%, 0,7%, 3,3%, 1,2% та 0,5% відповідно;
- загальна вартість продажів фармацевтичної продукції знизилась на 34,3%, 33,7%, 22,6%, 7,0% та зросла в наступних періодах на 15,1%, 20,4% та 42,3% відповідно;
- сукупні середньозважені ціни продажу знизились на 25,1%, 26,5%, 18,9%, 6,3% та зросли в наступних періодах на 19,0%, 21,9% та 43,0% відповідно.

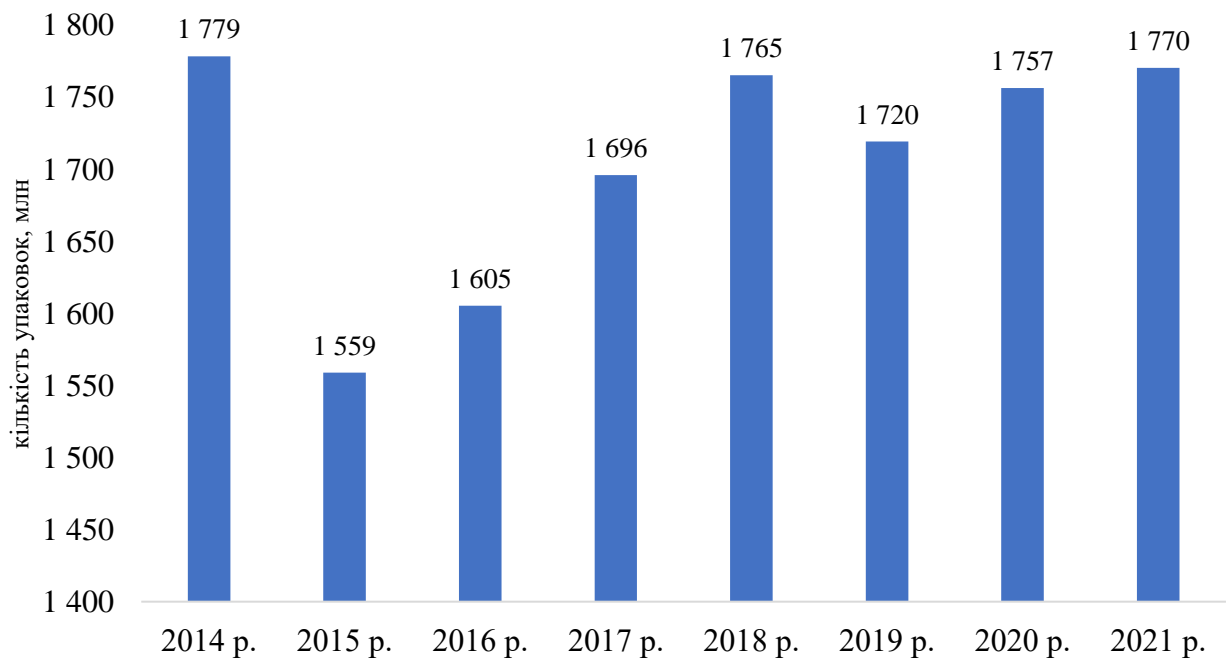


Рис. 2.4. Загальний обсяг ринку фармацевтичної продукції в Україні  
(кількісне вираження)

Джерело: побудовано автором за даними [135]

Загальні обсяги продажів фармацевтичної продукції протягом 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні скоротилися на 12,4%, зросли на 3,0%, 5,6%, 4,1%, скоротилися на 2,6% та знову зросли на 2,2% та 0,8% відповідно.

Незважаючи на економічну кризу, що спричинена застосуванням карантинних обмежень у зв'язку з поширенням COVID-19, загальні обсяги продажів фармацевтичної продукції в порівнянні з попереднім періодом

демонструють тенденцію до зростання у 2020 р. (+2,2%) та 2021 р. (+0,8%). Таке зростання відбулось за рахунок продажів фармацевтичної продукції іноземного походження у 2020 р. (+9,1%) та 2021 р. (+9,6%). В цей же період обсяги продажів вітчизняної фармацевтичної продукції демонстрували скорочення на 1,9% та 4,9% відповідно.

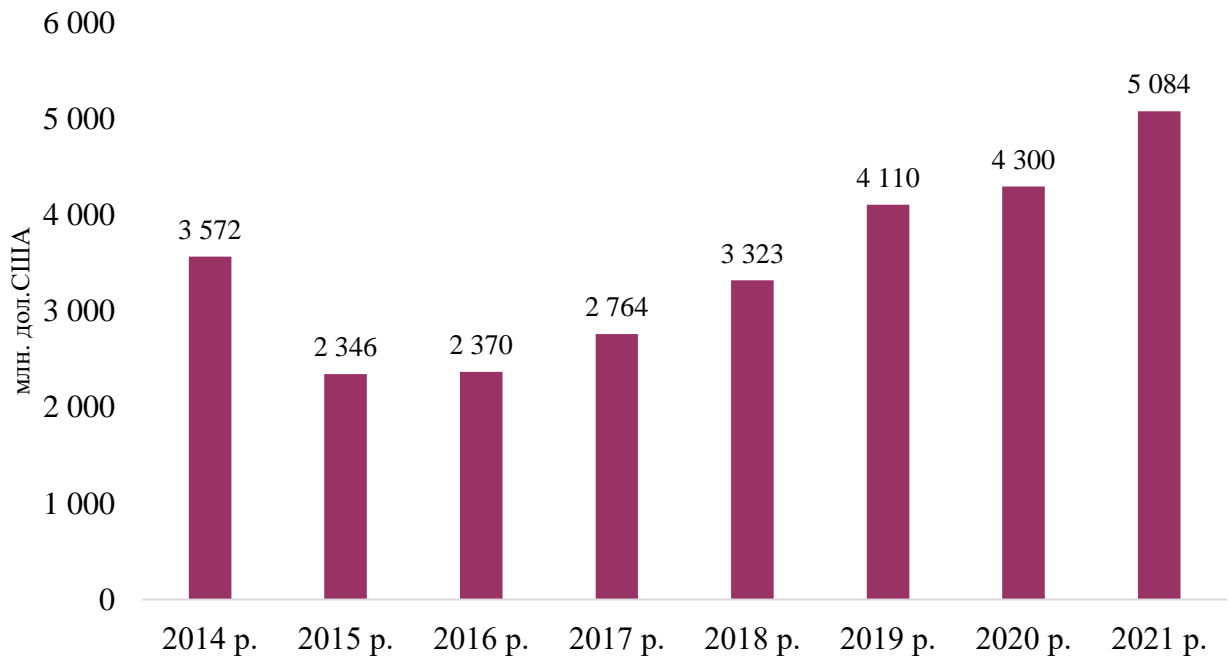


Рис. 2.5. Загальний обсяг ринку фармацевтичної продукції в Україні  
(вартісне вираження)

*Джерело: побудовано автором за даними [135]*

Загальна вартість продажів фармацевтичної продукції протягом періоду 2015 – 2021 рр. в порівнянні з попереднім періодом знизилась на 34,3% та продовжила зростати в майбутніх періодах на 1,0%, 16,6%, 20,3%, 23,7%, 4,6% та 18,2% відповідно. Тенденція щодо зростання вартості фармацевтичної продукції протягом всього періоду дослідження була притаманна для вітчизняної (крім 2014 р.) та іноземної продукції (крім 2014 – 2015 рр.) на внутрішньому ринку України.

Значне зростання вартості фармацевтичної продукції матиме негативний вплив на ціни. Зростання цін не є критичним явищем з огляду на загальний розвиток національного господарства та як наслідок покращення купівельної спроможності населення. Зважаючи на економічну кризу, що спричинена

застосуванням карантинних обмежень у зв'язку з поширенням COVID-19 зростання цін матиме негативний вплив на обсяги продажу деяких видів фармацевтичної продукції.

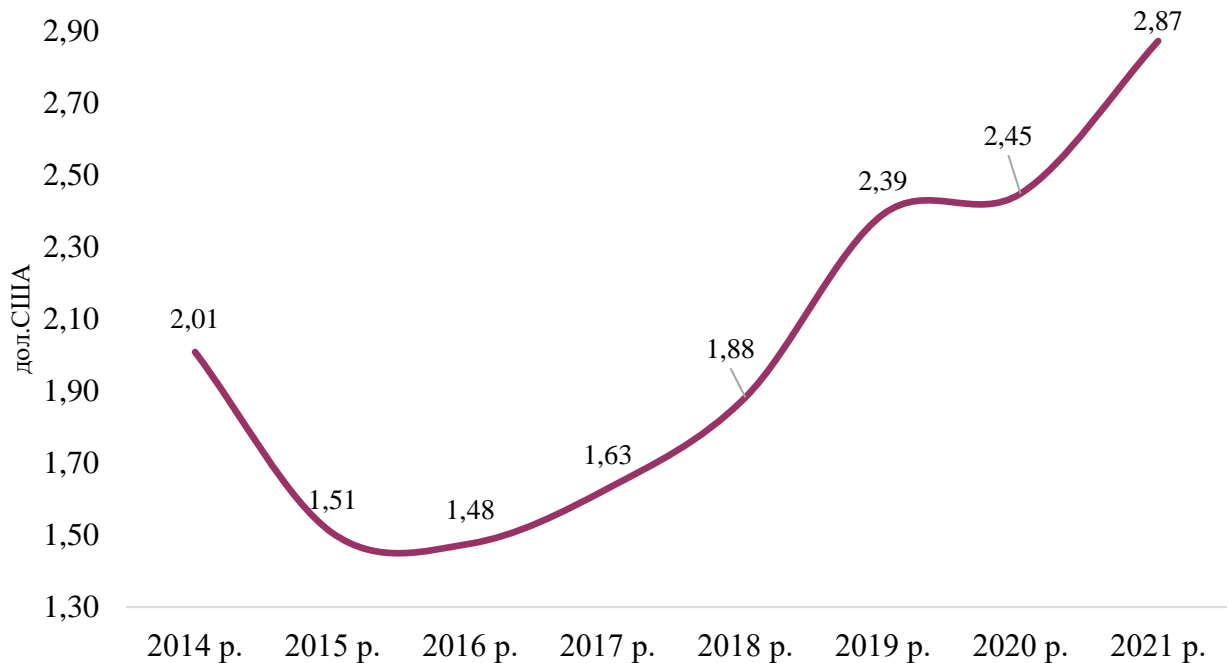


Рис. 2.6. Сукупні середньозважені ціни фармацевтичної продукції в Україні

*Джерело: побудовано автором за даними [135]*

Сукупні середньозважені ціни на фармацевтичну продукцію протягом періоду 2015 – 2021 рр. в порівнянні з попереднім періодом знизились на 25,1%, 1,9% та зросли в наступних періодах на 10,4%, 15,5%, 27,0%, 2,4% та 17,3% відповідно. При цьому, темпи зростання цін протягом періоду 2017 – 2021 рр. були більшими для вітчизняної фармацевтичної продукції в порівнянні з іноземною. Протягом періоду дослідження (2014 – 2021 рр.) найнижча середньозважена ціна для вітчизняної фармацевтичної продукції становила 0,80 дол. США (2015 р.), зокрема, найвища – 1,75 дол. США (2021 р.). Водночас найнижча середньозважена ціна для іноземної фармацевтичної продукції становила 2,83 дол. США (2016 р.), зокрема, найвища – 4,39 дол. США.

Крім цього, частка вітчизняної фармацевтичної продукції (кількісне вираження) протягом всього періоду дослідження (2014 – 2021 рр.) становила більше 60% (крім останнього періоду). Водночас частка іноземної

фармацевтичної продукції (*кількісне вираження*) становила більше 30% та в останньому періоді 42% відповідно. При цьому, частка вітчизняної фармацевтичної продукції (*вартісне вираження*) не була меншою ніж 35% (*крім першого періоду*). Частка іноземної продукції (*вартісне вираження*) була більшою за 60% відповідно.

Протягом всього періоду дослідження (2014 – 2021 рр.) найбільша частка вітчизняної фармацевтичної продукції в кількісному вираженні була в 2016 – 2017 роках (67%), а найменшою в 2021 році (58%). Найбільша частка іноземної фармацевтичної продукції у кількісному вираженні була в 2021 році (42%), а найменша в 2016 –2017 роках (33%). Найбільша частка вітчизняної фармацевтичної продукції в вартісному вираженні була в 2016 –2017 рр. (37%), а найменша в 2014 році (31%). Найбільша частка іноземної фармацевтичної продукції в вартісному вираженні була в 2014 р. (69%), а найменша в 2016 –2017 роках (63%). (*див. Додаток А*).

Вагоме значення для дослідження подальших тенденцій розвитку фармацевтичного ринку є його регіональна структура (*рис. 2.7*).

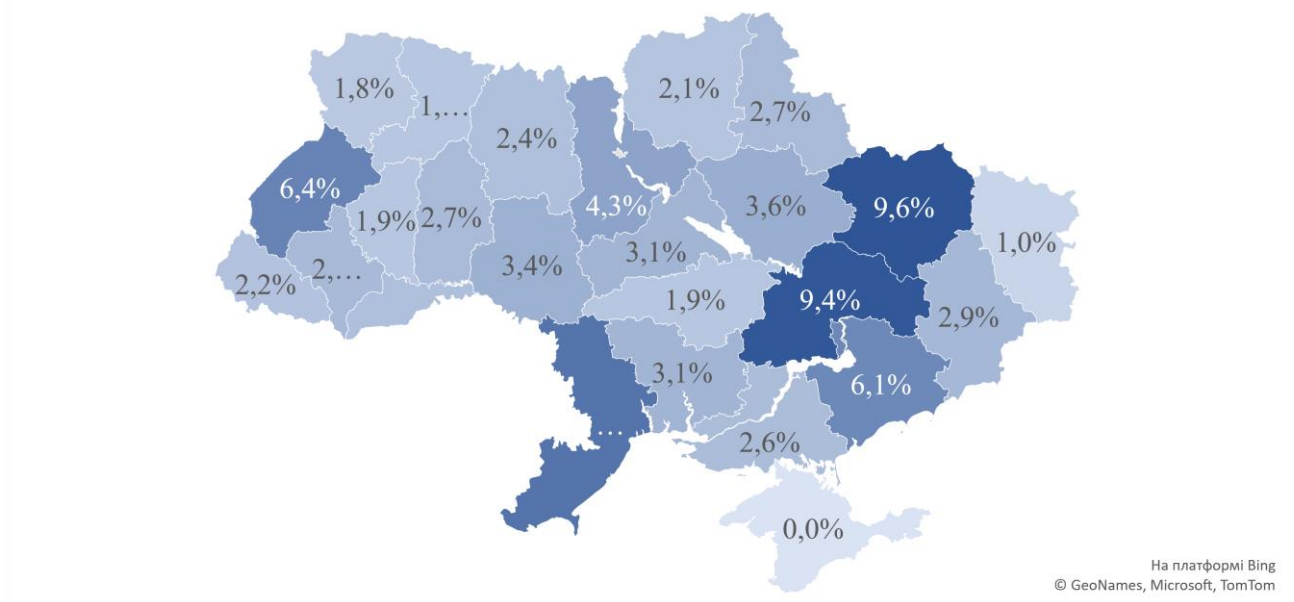


Рис.2.7. Регіональна структура фармацевтичного ринку України за всіма категоріями в грошовому вираженні (*станом на вересень 2021 року*)

*Джерело:* [86]

За результатами аналізу регіонального розподілу продажів фармацевтичної продукції станом на вересень 2021 р. у порівнянні з аналогічним періодом 2020 р. за даними щомісячних звітів: Фармацевтичний ринок України (компанія “*Proxima Research*”) встановлено наступне.

У вересні 2021 р. найбільшу частку фармацевтичного ринку України в рамках продажів фармацевтичної продукції займала Харківська область (9,6%). Водночас найменшу частку фармацевтичного ринку займала Луганська область (1,0%) та Автономна Республіка Крим (0,0%). При цьому, в вересні 2020 р. найбільшу частку фармацевтичного ринку займала Дніпропетровська область (9,3%), зокрема, найменшу частку займала Луганська область (0,8%) та Автономна Республіка Крим.

Крім цього, частка ринку станом на вересень 2021 р. в порівнянні з аналогічним періодом 2020 р. збільшилась (Дніпропетровська обл., Харківська обл., Запорізька обл., Миколаївська обл., Івано-Франківська обл., Сумська обл., Кіровоградська обл., Волинська обл., та Луганська обл.), зменшилась (Одеська обл., Львівська обл., Київська обл., Вінницька обл., Хмельницька обл., Донецька обл., Закарпатська обл., Херсонська обл., та Чернігівська обл.) та не змінилася (Полтавська обл., Черкаська обл., Чернівецька обл., Житомирська обл., Рівненська обл., Тернопільська обл. та Автономна Республіка Крим).

При цьому, найбільше зростання частки на фармацевтичному ринку України спостерігалось у Харківській області (+0,9 в.п.) зокрема, найбільше зменшення такої частки спостерігалось у Львівській області (0,4 в.п.). [86]

Важливою складовою для розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі є наявність належного кадрового потенціалу, що є невід’ємною частиною трудового потенціалу. Під трудовим потенціалом слід розуміти можливості країни або відповідного регіону. Зокрема, кадровий потенціал відображає можливості відповідної галузі, підприємства, сфери діяльності тощо. Загалом кадровий потенціал відображає якісну та кількісну характеристики трудового потенціалу (кваліфіковані працівники підприємства). [82]

Протягом періоду 2016 – 2020 рр. в порівнянні з 2015 р. загальної кількості зайнятих працівників в Україні ( табл. А.2) (*див. Додаток А*) зменшилась на 0,9%, 0,5%, та зросла в наступних періодах на 4,3%, 10,2% та 9,2% відповідно. При цьому, загальна кількість зайнятих працівників в Україні протягом періоду 2016 – 2020 рр. в щорічному порівнянні зменшилась на 0,9%, зросла на 0,4%, 4,8%, 5,7% та зменшилась в останньому періоді на 1,0% відповідно.

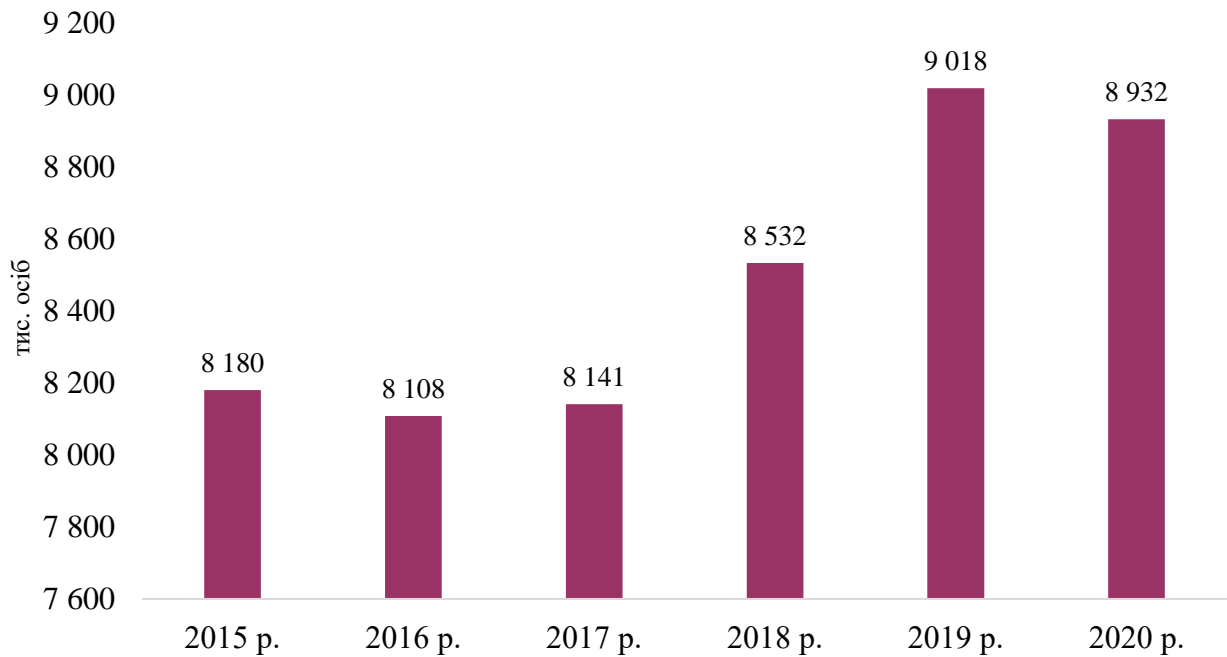


Рис.2.8. Загальна зайнятість в Україні

*Джерело: побудовано автором за даними [58]*

При цьому, протягом періоду 2016 – 2020 рр. в порівнянні з 2015 р. кількість зайнятих у виробництві основної фармацевтичної продукції зросла на 5,6%, 10,0%, 14,0%, 13,9% та 16,7% відповідно. Водночас протягом періоду 2016 – 2020 рр. в щорічному порівнянні кількість зайнятих у виробництві основної фармацевтичної продукції зросла на 5,6%, 4,1%, 3,7%, 0,0%, та 2,4% відповідно.

Таким чином тенденції щодо приросту кількості зайнятих у виробництві основної продукції протягом періоду 2016 – 2020 рр. в порівнянні з 2015 р. були вищими в порівнянні з такими тенденціями загальної кількості зайнятих. Водночас у 2020 р. (*початок поширення COVID-19*) в порівнянні з 2019 р. кількість зайнятих у виробництві основної фармацевтичної продукції зросла

(+2,4%), в той час як загальна кількість зайнятих продемонструвала зниження (-1,0%).

Разом із цим протягом всього періоду дослідження (2015 – 2020 рр.) частка зайнятих працівників у виробництві основної фармацевтичної продукції в загальній кількості зайнятих в Україні становила лише 0,3%.

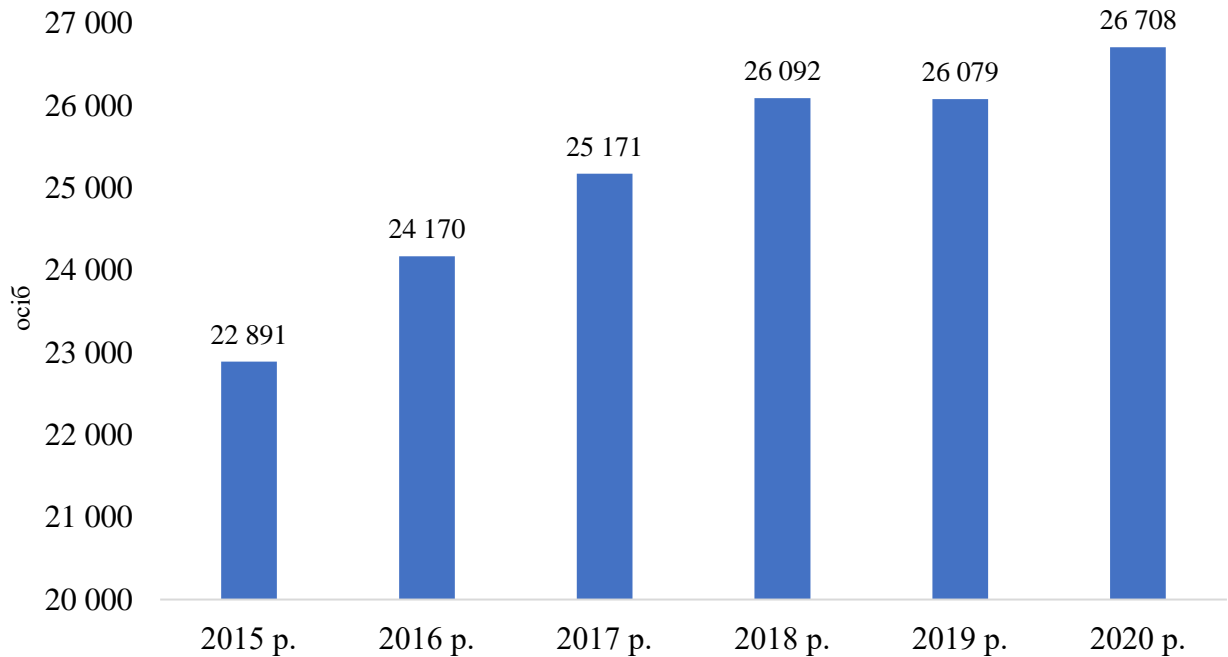


Рис.2.9. Зайнятість у виробництві основної фармацевтичної продукції в Україні  
Джерело: побудовано автором за даними\_ [58]

Незважаючи на щорічне зростання зайнятості працівників у виробництві основної фармацевтичної продукції протягом періоду 2016 – 2020 рр. частка таких зайнятих працівників у загальній кількості зайнятих була стабільною (0,3%). Таким чином, темпи зростання зайнятості в виробництві основної фармацевтичної продукції сьогодні є не достатніми для розвитку фармацевтичної галузі України в значних масштабах. Водночас стрімке поширення COVID-19, зокрема, поява нових штамів цієї хвороби може мати позитивний вплив на збільшення зайнятості в фармацевтичній промисловості в найближчому майбутньому.[117]

Крім того, за результатами аналізу кількості підприємств, що виробляють основну фармацевтичну продукцію (табл.А.3) (див. Додаток А) протягом періоду 2015 – 2020 рр. встановлено наступне. Найбільша кількість підприємств,

що виробляють основну фармацевтичну продукцію (КВЕД 21) розташовані у Харківській та Київській областях, зокрема, в м. Києві. При цьому найменша кількість таких підприємств розташовані в *Закарпатській, Луганській, Миколаївській, Рівненській та Хмельницькій областях*. Водночас підприємства, що виробляють основну фармацевтичну продукцію відсутні в Волинській, Чернігівській областях (2015 – 2020 рр.) та Хмельницькій області (2020 р.).

Станом на 2020 р. в порівнянні з 2019 р. загальна кількість підприємств в Україні, що виробляють основну фармацевтичну продукцію зменшилась на 2,5%. Водночас зменшення таких підприємств спостерігалось в таких областях: *Вінницька, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Львівська, Харківська, Хмельницька*. Зокрема, зменшення вищезгаданих підприємств, також, спостерігалось у м. Києві. Збільшення підприємств, що виробляють основну фармацевтичну продукцію спостерігалось у *Житомирській, Київській та Одеській областях*. Зміни у кількості таких підприємств не відбулись у наступних областях: *Волинській, Закарпатській, Івано-Франківській, Кіровоградській, Миколаївській, Полтавській, Рівненській, Сумській, Тернопільській, Херсонській, Черкаській, Чернівецькій, та Чернігівській*.

Враховуючи вищезгадане можна вважати, що поширення COVID-19 не мало позитивного впливу на створення нових промислових фармацевтичних підприємств в Україні. Проте, зважаючи на зростання кількості зайнятих у виробництві основної фармацевтичної продукції можемо вважати, що вітчизняні підприємства розширили власний штат працівників. Разом із цим, на зменшення кількості промислових підприємств фармацевтичної галузі могли вплинути чинники макроекономічної нестабільності України, у зв'язку з застосуванням карантинних обмежень.

Крім того, за результатами аналізу суб'єктів підприємницької діяльності (КВЕД 21), що виробляють основну фармацевтичну продукцію (табл.А.4) (*див. Додаток А*) протягом періоду 2015 – 2020 рр. встановлено наступне. Протягом періоду дослідження в загальній кількості підприємств найбільшу частку займають малі підприємства ( $\geq 70\%$ ). При цьому, найбільша частка серед малих



підприємств спостерігалася у 2020 р. (77%), а найменша у 2016 році (70%). Найбільша частка серед середніх підприємств спостерігалася у 2016 р. (27%), а найменша у 2019 – 2020 роках ( 21%). Серед великих підприємств найменша частка спостерігалася у 2015 р. (2%), зокрема, в наступних періодах частка не змінювалась (3%).

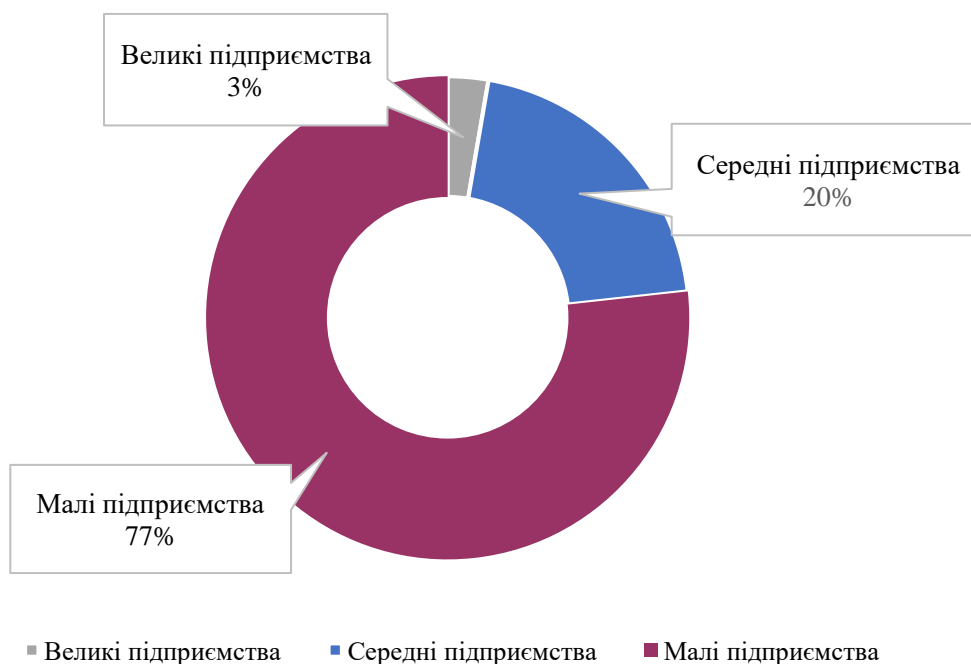


Рис. 2.10. Види суб'єктів підприємницької діяльності в Україні, що виробляють основну фармацевтичну продукцію (станом на 2020 р.)

Джерело: побудовано автором за даними [58]

В 2020 р. в порівнянні з 2019 р. зменшилась кількість великих підприємств та збільшилась кількість малих підприємств, зокрема, кількість середніх підприємств залишалась незмінною. При цьому такі зміни не вплинули на частку таких підприємств у їхній загальній кількості.

За результатами аналізу даних щодо доданої вартості за витратами виробництва підприємствами, що виробляють основну фармацевтичну продукцію (табл.А.5.) (див. Додаток А) протягом періоду 2018 – 2020 рр. в порівнянні з 2017 р. встановлено наступне:

- загальна додана вартість за витратами виробництва збільшилась на 15,7%, 47,7% та 56,1% відповідно;

- додана вартість за витратами виробництва малих підприємств зменшилась на 28,6 % та збільшилась в наступних періодах на 7,5% та 44,9% відповідно;
- додана вартість за витратами виробництва середніх підприємств збільшилась на 11,2%, 22,8% та 47,7% відповідно;
- додана вартість за витратами великих підприємств збільшилась на 23,0%, 72,0% та 64,0% відповідно.

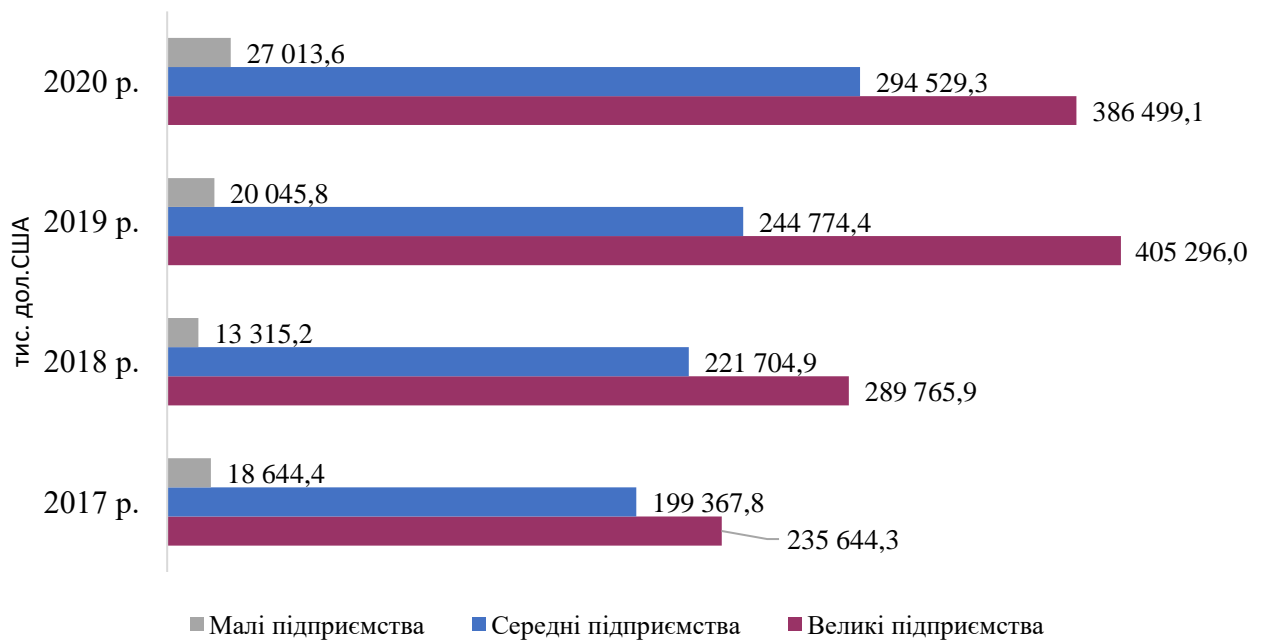


Рис.2.11. Додана вартість за витратами виробництва підприємств, що виробляють основну фармацевтичну продукцію в Україні

*Джерело: побудовано автором за даними [58]*

Разом із цим за результатами аналізу даних щодо доданої вартості за витратами виробництва підприємствами, що виробляють основну фармацевтичну продукцію протягом періоду 2018 – 2020 рр. в порівнянні з попереднім періодом встановлено наступне:

- загальна додана вартість за витратами виробництва збільшилась на 15,7%, 27,7%, та 5,7% відповідно;
- додана вартість за витратами виробництва малих підприємств зменшилась на 28,6% та збільшилась в наступних періодах на 50,5% та 34,8% відповідно;

- додана вартість за витратами виробництва середніх підприємств збільшилась на 11,2%, 10,4%, та 20,3% відповідно;
- додана вартість за витратами виробництва великих підприємств збільшилась на 23,0%, 39,9% та зменшилась в останньому періоді на 4,6% відповідно.

Разом із цим, протягом періоду дослідження (2017 – 2020 рр.) частка малих підприємств в загальній доданій вартості за витратами виробництва підприємств, що виробляють основну фармацевтичну продукцію була найменшою в 2018 – 2019 рр. (3%) та найбільшою в першому та останньому періодах (4%) відповідно. Частка середніх підприємств у загальній доданій вартості за витратами виробництва таких підприємств була найменшою у 2019 р. (37%) та найбільшою в першому періоді (44%) відповідно. Зокрема, частка великих підприємств за витратами виробництва була найменшою в 2017 р. (52%) та найбільшою в 2019 р. (60%).

З огляду на вищезгадане можемо вважати, що незважаючи на складні економічні умови вітчизняна фармацевтична галузь демонструє власну стійкість у кризових періодах. Щорічне падіння обсягів роздрібних продажів вітчизняної продукції протягом останніх чотирьох років може свідчити про те, що вітчизняні споживачі поступово надають перевагу фармацевтичній продукції іноземного походження в порівнянні з вітчизняною продукцією. Попит на іноземну фармацевтичну продукцію демонструє значне зростання протягом останніх чотирьох років. При цьому протягом періоду 2014 – 2021 рр. ціни на іноземну фармацевтичну продукцію були вищими в середньому у 2,5 – 3 рази в порівнянні з такою же продукцією вітчизняного виробництва. Незважаючи на тенденцію зростання попиту на іноземну фармацевтичну продукцію, більшу частину ринку в кількісному вираженні займає така продукція вітчизняного виробництва. При цьому протягом останніх чотирьох років спостерігається некритична втрата ринку продукцією вітчизняного виробництва. Водночас частка іноземної продукції на вітчизняному фармацевтичному ринку демонструє незначне щорічне зростання.

Зменшення купівельної спроможності громадян, зокрема, попиту на вітчизняну фармацевтичну продукцію свідчить про поступову втрату конкурентоспроможності вітчизняної фармацевтичної продукції.

Зайнятість у виробництві основних фармацевтичних продуктів щорічно поступово зростає, незважаючи на незначну втрату попиту на продукцію вітчизняного виробництва. Крім цього протягом останніх чотирьох років зростає лише кількість малих підприємств, що виробляють основну фармацевтичну продукцію. Проте, такі підприємства генерують найменшу додану вартість за витратами виробництва.

## 2.2. Огляд ринку лікувальних засобів

Одним з стратегічних ринків вітчизняного національного господарства вважається ринок лікувальних засобів, який стрімко розвивається. Вітчизняна фармацевтична промисловість є однією з найкращих серед країн Східної Європи. При цьому, ринок лікувальних засобів є однією з найбільш стійких сфер національного господарства України, незважаючи на непросту економічну ситуацію (*девальвація національної валюти, падіння ВВП, зниження купівельної спроможності громадян тощо*).

Сьогодні вітчизняні фармацевти проводять близько 400 клінічних досліджень нових лікувальних засобів для подальшої реалізації таких засобів на внутрішньому та зовнішніх фармацевтичних ринках. Разом із цим одним працівником вітчизняної фармацевтичної компанії створюється додана вартість на 900 тис. грн. При цьому, працівником в сфері інноваційних технологій створюється додана вартість в розмірі 800 тис. грн. В аграрній промисловості такий показник, зазвичай, набагато нижчий в порівнянні з фармацевтичною галуззю. [25] Сьогодні вітчизняні виробничі підприємства фармацевтичної галузі виготовляють близько 50% препаратів, що реалізуються на внутрішньому ринку України. Для максимального задоволення потреб громадян вітчизняні

фармацевтичні підприємства покращують якість власної продукції та розширюють її асортимент. [113]

Водночас за результатами міжнародного наукового дослідження, що було проведене в 30-ти розвинених країнах світу, встановлено позитивний вплив сучасної фармацевтичної галузі на тривалість життя громадян.

Сьогодні фармацевтичний ринок України оцінюється в 1 млрд. дол. США. Разом із цим, фахівці *Антимонопольного Комітету України* стверджують про значний контроль ринку, а саме вітчизняними фармацевтичними компаніями (10 суб'єктів господарювання) та європейськими фармацевтичними компаніями (10 суб'єктів господарювання). При цьому фахівці АМУ звертають увагу на присутність на вітчизняному фармацевтичному ринку колективної монополії, оскільки 70% лікувальних засобів імпортуються 26-ми суб'єктами господарювання.

Крім того, значна частина лікувальних засобів (90%) сьогодні вважаються технологічно застарілими. При цьому, понад 80% громадян не можуть придбати достатньо лікувальних засобів у зв'язку з високою вартістю таких засобів. Водночас велика кількість лікувальних засобів (30%) на вітчизняному фармацевтичному ринку є дорожчими в порівнянні з вартістю на ринках країн ЄС. [25]

Таким чином, за результатами аналізу даних щодо продажів лікувальних засобів на вітчизняному фармацевтичному ринку (табл.А.6) (див. Додаток А) протягом періоду 2015 – 2021 рр. в порівнянні з 2014 р. встановлено наступне:

Роздрібні продажі лікувальних засобів:

- обсяги продажів скоротились на 10,2%, 6,0%, 0,2% зросли на 2,7% та знову скоротилися на 0,2%, 4,2% та 4,0% відповідно;
- вартість продажів знизилась на 35,0%, 34,2%, 23,6% 8,8% та зросли в наступних періодах на 11,4%, 14,8%, та 35,1% відповідно;
- середньозважені ціни знизились на 27,6%. 30,0%, 23,7%, 11,2% та зросли в наступних періодах на 11,6%. 19,8% та 40,7% відповідно.

Госпітальні продажі лікувальних засобів:

- обсяги продажів зросли на 8,9%, 4,2%, 20,8%, 48,5%, 27,5%, 91,7%, 23,1% відповідно;
- вартість продажів знизилась на 11,8%, 20,0%, 16,1%, 2,0% та зросла в наступних періодах на 15,5%, 48,8% та 107,9% відповідно;
- середньозважені ціни знизились на 19,0%, 23,3%, 30,5%, 34,0%, 9,4%, 22,4% та зросли в останньому періоді на 68,9% відповідно.

Протягом періоду 2015 – 2021 рр. в порівнянні з 2014 р. госпітальні продажі (кількісне вираження та вартісне вираження) демонструють набагато вище зростання в порівнянні з продажами в роздріб. При цьому середньозважені ціни госпітальних продажів поступово знижувались (крім останнього періоду) відповідно. Середньозважені ціни роздрібних продажів також знижувались (крім останніх трьох періодів) відповідно. Суттєве зростання середньозважених цін роздрібних та госпітальних продажів спостерігається лише в останньому періоді відповідно.

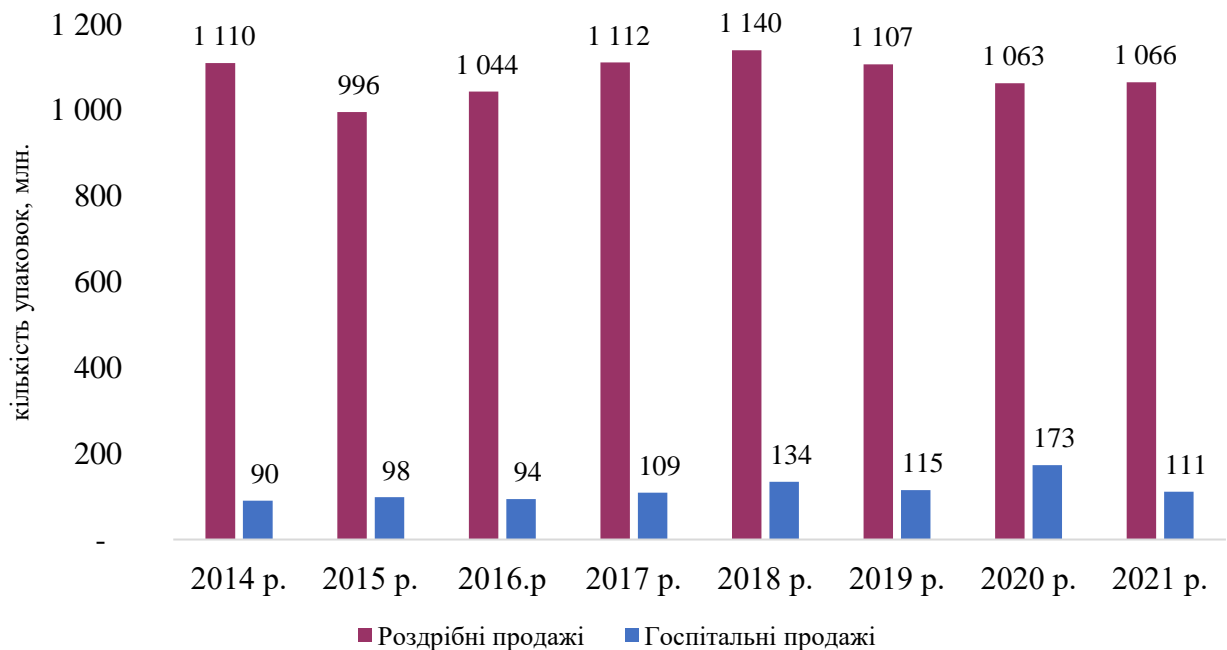


Рис.2.12. Обсяг ринку України щодо роздрібних та госпітальних продажів  
(кількісне вираження)

Джерело: побудовано автором за даними [135]

Разом із цим за результатами аналізу обсягів продажів лікувальних засобів протягом 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні встановлено наступне:

- обсяги роздрібних продажів скоротилися на 10,2%, зросли на 4,8%, 6,5%, 2,6%, скоротилися на 2,9%, 4,0% та знову зросли лише на 0,2% відповідно;
- обсяги госпітальних продажів зросли на 8,9%, скоротилися на 4,3%, зросли на 15,9%, 22,9%, скоротилися на 14,1%, зросли на 50,3% та знову скоротилися на 35,8% відповідно.

Протягом періоду 2015– 2021 рр. чітка тенденція щорічного зростання обсягів роздрібних та госпітальних продажів була відсутньою. При цьому рівень зростання та падіння госпітальних продажів був значно вищим в порівнянні з роздрібними продажами відповідно. При цьому, найбільше зростання госпітальних продажів спостерігалось у 2020 р. в порівнянні з 2014 р. (+91,7%) та в 2020 р. в порівнянні з 2019 р. (+50,3%). На таку тенденцію могло вплинути стрімке поширення COVID-19 в Україні.

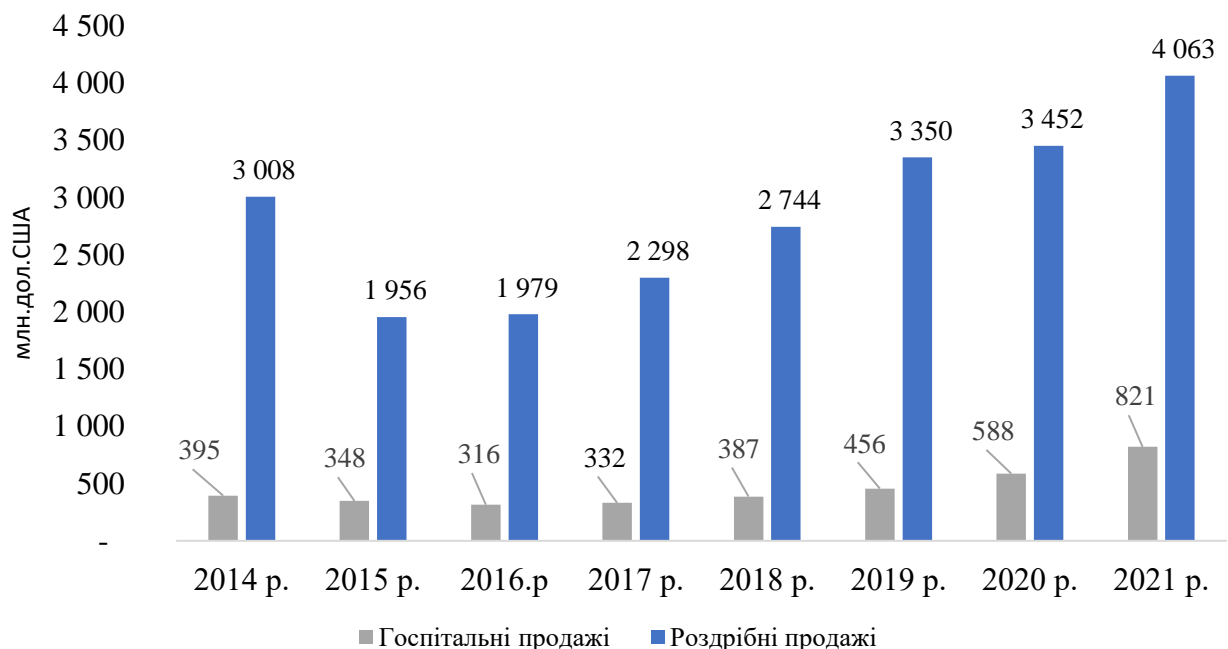


Рис.2.13. Обсяг ринку України щодо роздрібних та госпітальних продажів  
(вартісне вираження)

Джерело: побудовано автором за даними [135]

За результатами аналізу вартості продажу лікувальних засобів протягом 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні встановлено наступне:

- вартість роздрібних продажів знизилась на 35,0% та зросла в наступних періодах на 1,2%, 16,1%, 19,4%, 22,1%, 3,0% та 17,7% відповідно;
- вартість госпітальних продажів знизилась на 11,8%, 9,3% та зросла в наступних періодах на 4,9%, 16,8%, 17,9%, 28,8% та 39,7% відповідно.

Протягом періоду 2015 – 2021 рр. спостерігалось щорічне зростання вартості госпітальних (крім 2015 – 2016 рр.) та роздрібних продажів лікувальних засобів (крім 2015 р.). При цьому рівень зростання вартості госпітальних продажів було найвищим в останніх двох періодах відповідно. Роздрібні продажі продемонстрували впевнене зростання (вартісне вираження) протягом 2015 – 2019 рр. зокрема, вже в 2020 р. таке зростання було несуттєвим (+3 %) відповідно. Зокрема, вже в 2021 р. вартість роздрібних продажів суттєво зросла в порівнянні з 2020 роком.

Водночас, темпи зростання вартості роздрібних продажів були несуттєво вищими (крім 2020 – 2021 рр.) в порівнянні з госпітальними продажами.

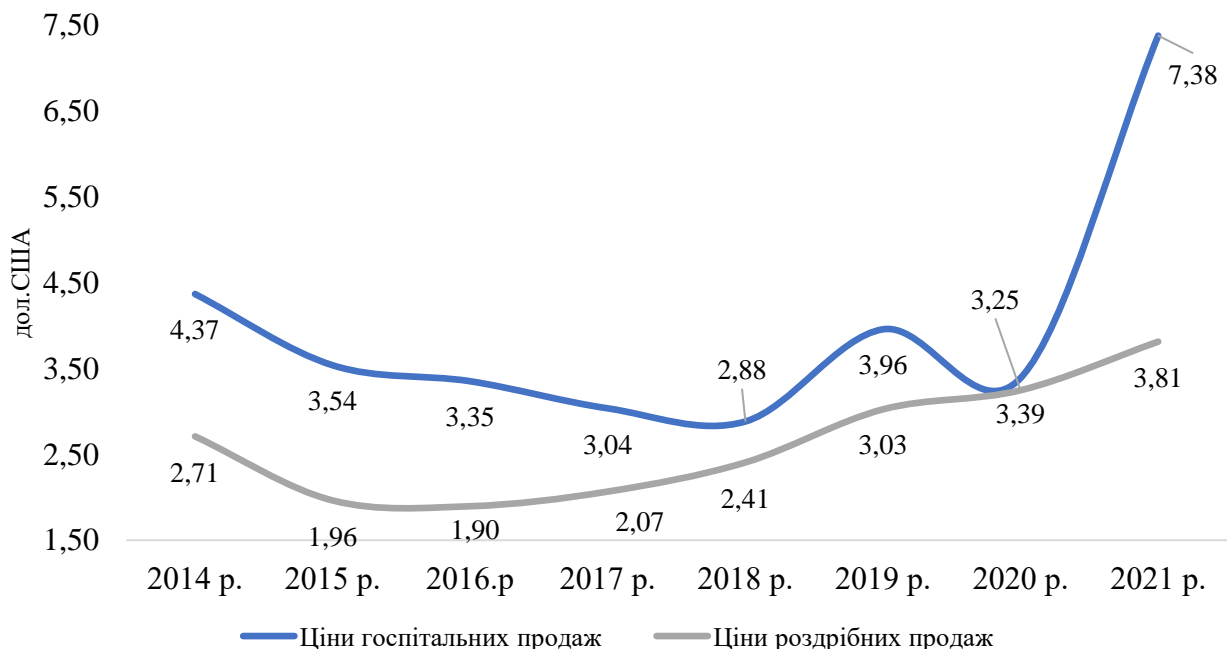


Рис.2.14. Середньозважені ціни на лікувальні засоби в рамках роздрібних та госпітальних продажів в Україні.

Джерело: побудовано автором за даними [135]



За результатами аналізу середньозважених цін продажу лікувальних засобів протягом 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні встановлено наступне:

- середньозважені ціни роздрібних продажів знизилися на 27,6%, 3,4% та зросли в наступних періодах на 9,0%, 16,4%, 25,7%, 7,3% та 17,4% відповідно;
- середньозважені ціни госпітальних продажів знизилися на 19,0%, 5,3%, 9,4%, 5,0%, зросли на 37,2%, знизилися на 14,3% та знову зросли на 117,6% відповідно.

Водночас за результатами аналізу даних щодо загальних продажів лікувальних засобів (*роздрібні та госпітальні*) на внутрішньому ринку України (табл. А6.) (*див. Додаток А*) протягом періоду 2015 – 2021 рр. в порівнянні з 2014 р. встановлено наступне:

- загальні обсяги продажів скоротилися на 8,8%, 5,2%, зросли на 1,7%, 6,2%, 1,9%, 3,0%, та скоротилися на 1,9% відповідно;
- загальна вартість продажів знизилась на 32,3%, 32,6%, 22,7%, 8,0%, зросла на 11,9%, 18,7% та 43,6% відповідно;
- сукупні середньозважені ціни продажів знизились на 25,7%, 28,9%, 24,0%, 13,3%, зросли на 9,8%, 15,3% та 46,4% відповідно.

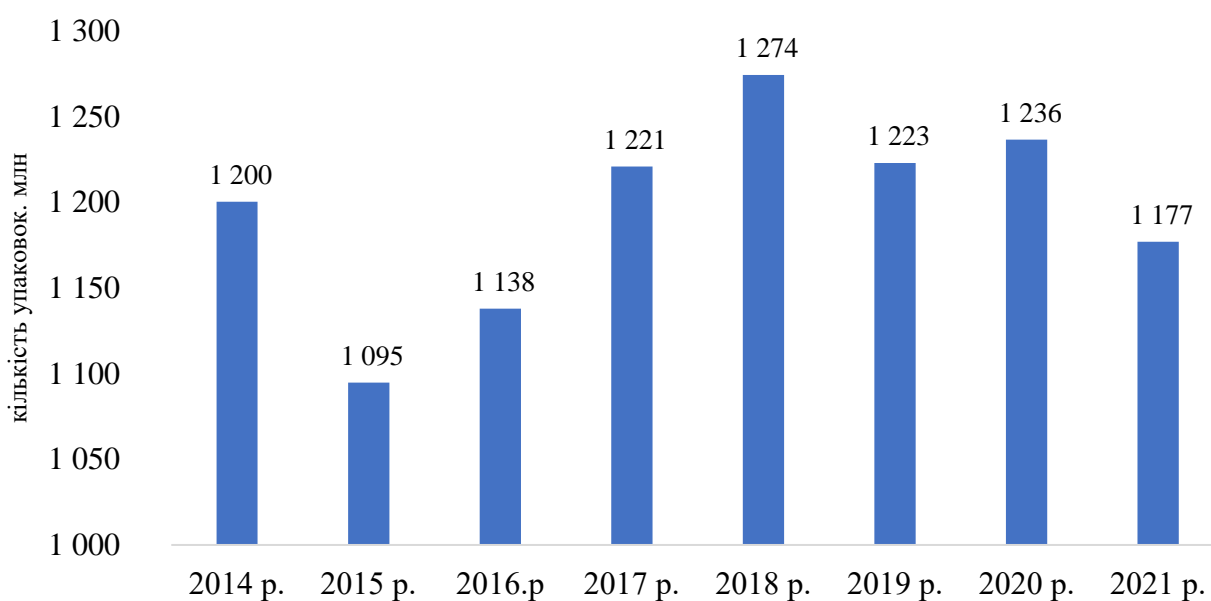


Рис. 2.15. Загальний обсяг ринку лікувальних засобів в Україні  
(кількісне вираження)

Джерело: побудовано автором за даними [135]

Загальні обсяги продажу лікувальних засобів (*роздрібні та госпітальні*) протягом 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні скоротилися на 8,8%, зросли на 3,9%, 7,3%, 4,4%, скоротилися на 4,0%, зросли на 1,1%, та знову скоротилися на 4,8% відповідно.

Крім цього, у цей же період найбільші обсяги продажів лікувальних засобів (*роздрібні та госпітальні*) становили понад 1 млрд. упаковок. Найменшими обсяги продажів у кількісному вираженні були у 2015 р. ( 1 095 млн.), а найбільшими у 2018 р. ( 1 274 млн.) відповідно. При цьому, у 2021 р. в порівнянні з 2020 р. обсяги продажів лікувальних засобів (*роздрібні та госпітальні*) зменшилися на 59 млн. упаковок незважаючи на стрімке поширення COVID-19.

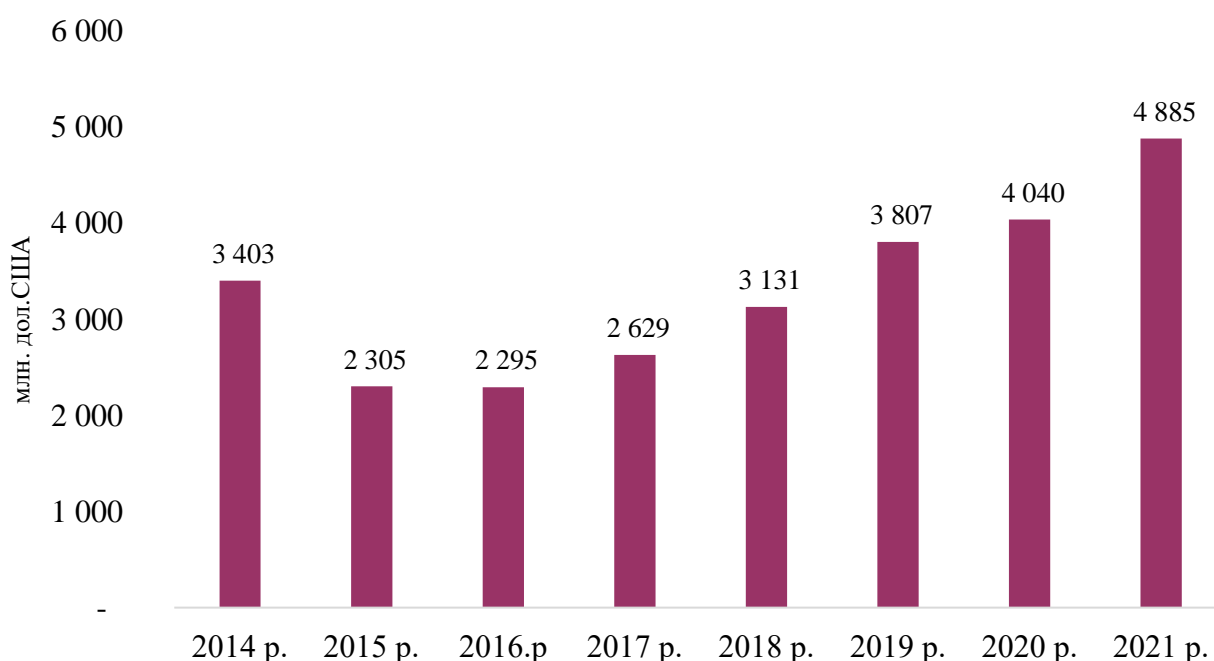


Рис.2.16. Загальний обсяг ринку лікувальних засобів в Україні  
(*вартісне вираження*)

*Джерело: побудовано автором за даними [135]*

Загальна вартість продажу лікувальних засобів (*роздрібні та госпітальні*) протягом 2015 – 2021 рр. в порівнянні з попереднім періодом знизилася на 32,3%, 0,4% та зросла в наступних періодах на 14,6%, 19,1%, 21,6%, 6,1% та 20,9% відповідно.

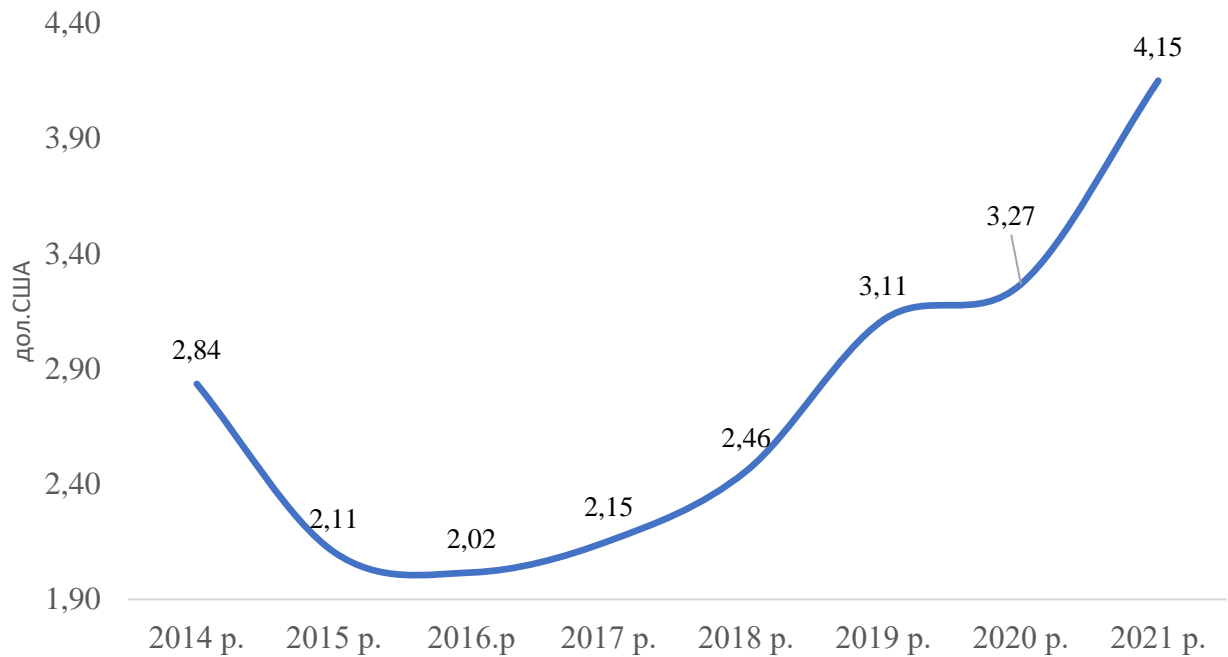


Рис.2.17. Сукупні середньозважені ціни на лікувальні засоби в Україні

*Джерело: побудовано автором за даними [135]*

Сукупні середньозважені ціни на лікувальні засоби протягом 2015 – 2021 рр. в порівнянні з попереднім періодом знизилися на 25,7%, 4,2%, та зросли в наступних періодах на 6,8%, 14,1%, 26,7%, 5,0% та 27,0% відповідно.

При цьому, частка роздрібних продажів лікувальних засобів (*кількісне вираження*) протягом періоду 2014 – 2021 рр. була більшою 90% (*крім 2018 та 2020 рр.*). Найменша частка таких продажів була в 2020 р. (86%), а найбільша частка спостерігалася в 2014 та 2016 роках (92%). Водночас частка госпітальних продажів лікувальних засобів (*кількісне вираження*) протягом періоду 2014 – 2021 роки була меншою 15%. Найменша частка таких продажів була в 2014 та 2016 роках (8%), зокрема, така частка була найбільшою в 2020 році (20%).

Частка роздрібних продажів лікувальних засобів (*вартісне вираження*) протягом періоду 2014 – 2021 рр. була більшою 80%. Найменша частка таких продажів була в 2021 р. (83%), а найбільша частка спостерігалася в 2014 р. зокрема, в 2018 – 2019 роках (88%). Разом із цим частка госпітальних продажів лікувальних засобів (*вартісне вираження*) протягом періоду 2014 – 2021 рр. не перевищувала 20%. Найменша частка госпітальних продажів (*вартісне*

вираження) була в 2014 р. (13%), а найбільша частка спостерігалася в 2021 році (20%).

Крім того, за результатами аналізу даних щодо загальних продажів (роздрібні та госпітальні) лікувальних засобів у розрізі за походженням таких засобів (табл. А.7) (див. Додаток А) протягом періоду 2015 – 2021 рр. в порівнянні з 2014 р. встановлено наступне.

Вітчизняні лікувальні засоби:

- обсяги продажів скоротилися на 2,1%, зросли на 0,9%, 7,1%, 10,2%, 2,3%, 3,9%, та знову скоротилися в останньому періоді на 7,8% відповідно;
- вартість продажів знизилась на 24,0%, 22,6%, 11,1%, та зросла в наступних періодах на 5,7%, 24,8%, 35,0%, та 47,1% відповідно;
- середньозважені ціни знизились на 22,4%, 23,3%, 17,0%, 4,1%. та зросли в наступних періодах на 21,9%, 29,9% та 59,55 відповідно.

Іноземні лікувальні засоби:

- обсяги продажів скоротилися на 25,3%, 20,2%, 11,6%, 3,9%, та зросли в наступних періодах на 0,8%, 0,8% та 12,5% відповідно;
- вартість продажів знизилась на 36,4%, 37,6%, 28,6%, 14,9% та зросла в наступних періодах на 5,4%, 10,5% та 41,8% відповідно;
- середньозважені ціни продажів знизились на 14,9%, 21,8%, 19,2%, 11,5%, та зросли в наступних періодах на 4,6%, 9,7% та 26,0% відповідно.

Разом із цим протягом періоду 2016 – 2017 рр. в порівнянні з 2014 роком обсяги продажів іноземних лікувальних засобів демонстрували значне падіння, в той час, коли продажі вітчизняної продукції несуттєво зростали. При цьому, в період поширення COVID-19 обсяги продажу іноземної продукції несуттєво зросли в 2020 р. (+0,8%) та вже в 2021 р. продемонстрували різке зростання на 12,5%. Водночас зростання обсягів продажу вітчизняних лікувальних засобів були більшими (+3,9%) в порівнянні з такими ж засобами іноземного походження. Проте в 2021 р. обсяги продажу вітчизняних лікувальних засобів різко скоротилися в порівнянні з такими ж засобами іноземного походження.

Крім цього, вартість лікувальних засобів вітчизняного та іноземного походження протягом періоду 2019 – 2021 рр. в порівнянні з 2014 р. зростала. Проте зростання вартості вітчизняних лікувальних засобів було вищим в порівнянні з такими ж засобами іноземного походження. Водночас зростання середньозважених цін вітчизняних лікувальних засобів було вищим в порівнянні з такими ж засобами іноземного походження відповідно.

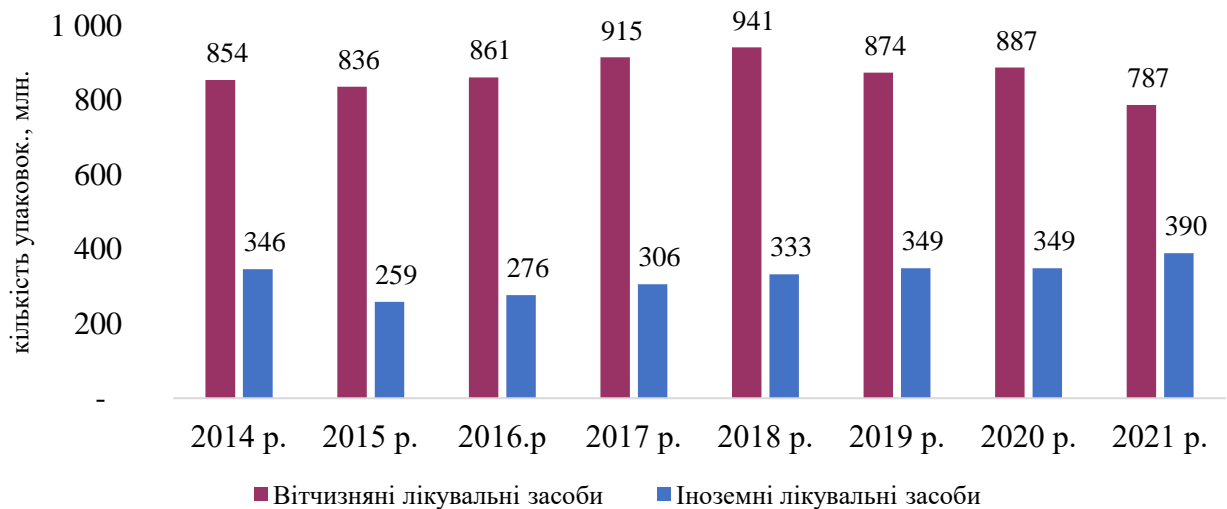


Рис.2.18. Обсяг ринку вітчизняних та іноземних лікувальних засобів в Україні  
(кількісне вираження)

Джерело: побудовано автором за даними [135]

За результатами аналізу даних щодо загальних обсягів продажів лікувальних засобів у розрізі за походженням таких засобів протягом періоду 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні встановлено наступне:

- обсяги продажів вітчизняних лікувальних засобів скоротилися на 2,1%, зросли на 3,1%, 6,2%, 2,9%, скоротилися на 7,2%, зросли на 1,6% та знову скоротилися в останньому періоді на 11,3% відповідно;
- обсяги продажів іноземних лікувальних засобів скоротилися на 25,3%, та зросли в наступних періодах на 6,8%, 10,7%, 8,8%, 4,8%, 0,0% та 11,6% відповідно.

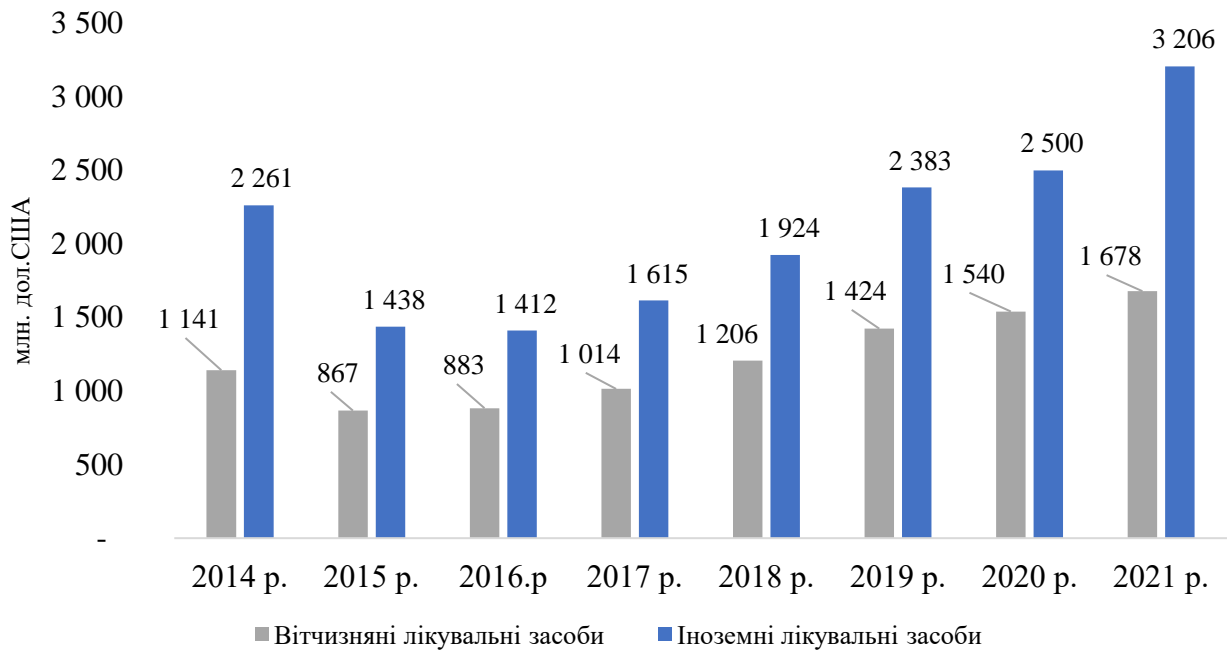


Рис.2.19. Обсяг ринку вітчизняних та іноземних лікувальних засобів в Україні  
(вартісне вираження)

Джерело: побудовано автором за даними [135]

За результатами аналізу даних щодо загальної вартості продажу лікувальних засобів у розрізі за походженням таких засобів протягом періоду 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні встановлено наступне:

- вартість продажів вітчизняних лікувальних засобів знизилася на 24,0%, та зросла в наступних періодах на 1,9%, 14,8%, 18,9%, 18,0%, 8,2%, 9,0% відповідно;
- вартість продажів іноземних лікувальних засобів знизилася на 36,4%, 1,8%, та зросла в наступних періодах на 14,4%, 19,2%, 23,8%, 4,9% та на 28,3% відповідно.

На початку періоду поширення COVID-19 (2020 р.) обсяги продажу вітчизняних лікувальних засобів в порівнянні з попереднім періодом несуттєво зросли (+1,6%). Водночас обсяги продажу вітчизняних лікувальних засобів вже в 2021 р. в порівнянні з 2020 р. продемонстрували різке скорочення (-11,3%), на відміну від обсягів продажу іноземних лікувальних засобів (+11,6%). Протягом періоду 2017 – 2021 рр. вартість продажу вітчизняних та іноземних лікувальних засобів щорічно зростала. Водночас на початку періоду поширення COVID-19

(2020 р.) зростання вартості продажу вітчизняних лікувальних засобів з попереднім періодом було вищим (+ 8,2%) в порівнянні з вартістю іноземних лікувальних засобів ( 4,9%) відповідно. Проте, вже в 2021 р. вартість іноземних лікувальних засобів в порівнянні з попереднім періодом різко зросла (+28,3%) в порівнянні з зростанням вартості вітчизняних лікувальних засобів (+9%) відповідно.

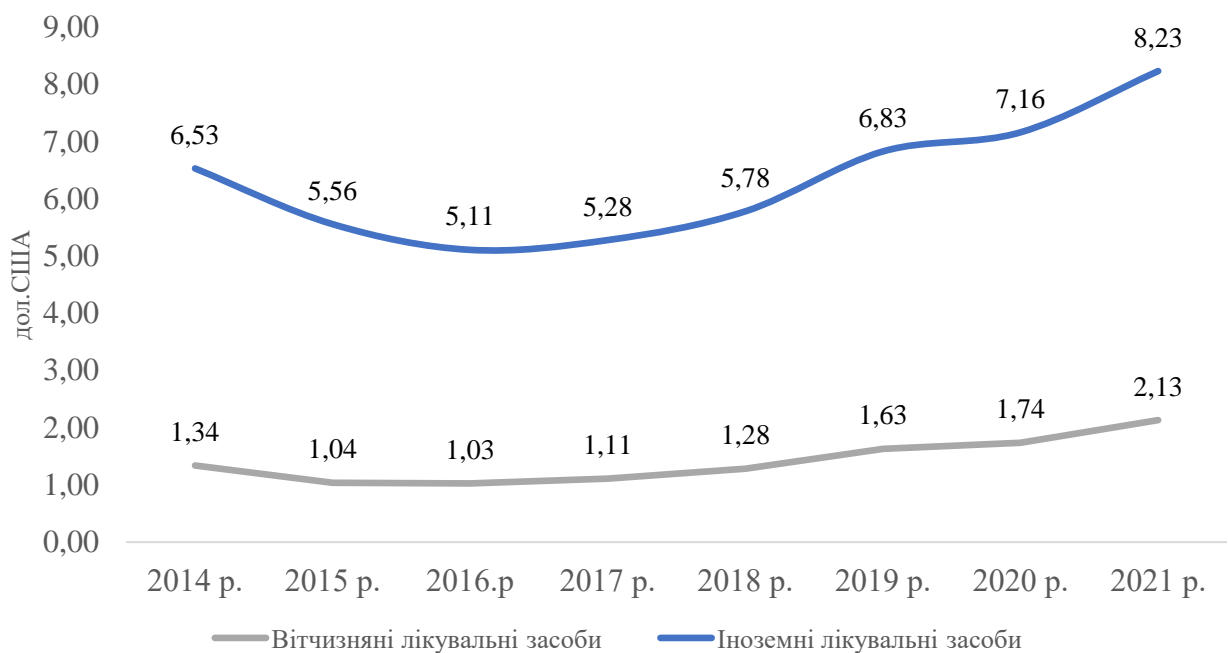


Рис.2.20. Середньозважені ціни на лікувальні засоби вітчизняного та іноземного походження в Україні

*Джерело: побудовано автором за даними [135]*

За результатами аналізу даних щодо середньозважених ціни продажу лікувальних засобів у розрізі за походженням таких засобів протягом періоду 2015 – 2021 рр. в порівнянні з попереднім періодом встановлено наступне:

- середньозважені ціни продажів вітчизняних лікувальних засобів знизилися на 22,4%, 1,1%, зросли на 8,1%, 15,6%, 27,2%, 6,5% та на 22,8% відповідно;
- середньозважені ціни продажів іноземних лікувальних засобів знизилися на 14,9%, 8,1%, зросли в наступних періодах на 3,3%, 9,5%, 18,1%, 4,9% та на 14,9% відповідно.

Протягом періоду 2017 – 2021 рр. середньозважені ціни продажу вітчизняних та іноземних лікувальних засобів демонстрували щорічне зростання. Проте таке зростання середньозважених цін вітчизняних лікувальних засобів було вищим в порівнянні з цінами іноземних лікувальних засобів.

Крім цього частка вітчизняних лікувальних засобів у кількісному вираженні протягом періоду 2017– 2021 рр. щорічно знижувалась. Найбільшою частка вітчизняних лікувальних засобів (*кількісне вираження*) була в період 2015 – 2016 роки (76%), а найменшою в 2021 році (67%). Частка іноземних лікувальних засобів у кількісному вираженні протягом періоду 2017– 2021 рр. щорічно зростала (*крім 2020 р.*). Найбільшою частка іноземних лікувальних засобів (*кількісне вираження*) була в 2021 р. (33%), а найменшою в період 2015 – 2016 років (24%).

Частка вітчизняних лікувальних засобів (*вартісне вираження*) була найбільшою в період 2017 – 2018 років (39%), а найменшою в період 2014 та 2021 років (34%). Частка іноземних лікувальних засобів (*вартісне вираження*) була найбільшою в період 2014 та 2021 років (66%), а найменшою в період 2017 – 2018 років (61%).

Таким чином причиною високої частки на ринку лікувальних засобів продукції вітчизняного походження (*в кількісному вираженні*) може слугувати значно нижча її вартість в порівнянні з продукцією іноземного походження.

Крім цього, ринок лікувальних засобів можна розподілити за ціновими нішами (табл.А.8) (*див. Додаток А*): *низька, середня та висока вартість*.



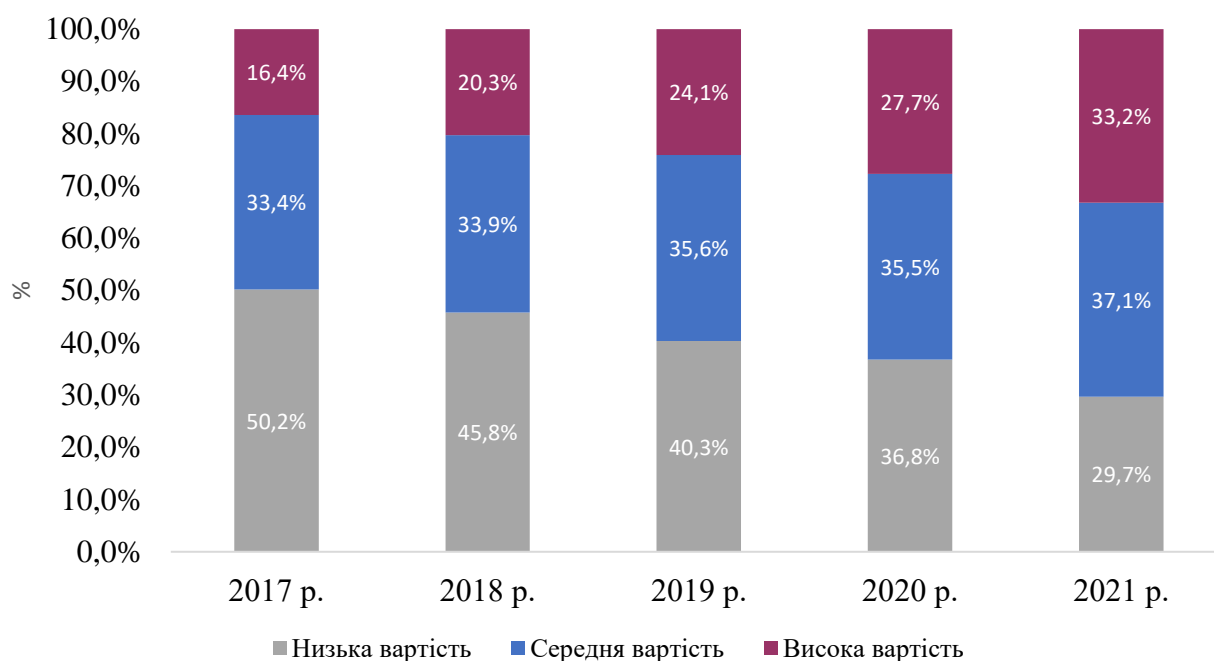


Рис. 2.21. Цінові ніші продажу лікувальних засобів в Україні  
(кількісне вираження)

Джерело: побудовано автором за даними [86]

За результатами аналізу даних звітів: Фармацевтичний ринок України (компанія “Proxima Research”) протягом періоду 2017 – 2021 рр. (станом на Вересень МАТ) найбільшу частку продажу в кількісному вираженні займають лікувальні засоби низької вартості, а найменшу лікувальні засоби високої вартості. При цьому, найбільша частка лікувальних засобів низької вартості (кількісне вираження) була в 2017 р. (50,2%), а найменша в 2021 р. (29,7%) відповідно. Зокрема, така частка щорічно демонструвала суттєве зниження. Найбільша частка лікувальних засобів середньої вартості (кількісне вираження) була в 2018 р. (33,9%), а найменшою в 2017 р. (33,4%) відповідно. Водночас найбільша частка лікувальних засобів (кількісне вираження) високої вартості була в 2021 р. (33,2%), а найменшою в 2017 р. (16,4%) відповідно. Зокрема, така частка щорічно демонструвала суттєве зростання.

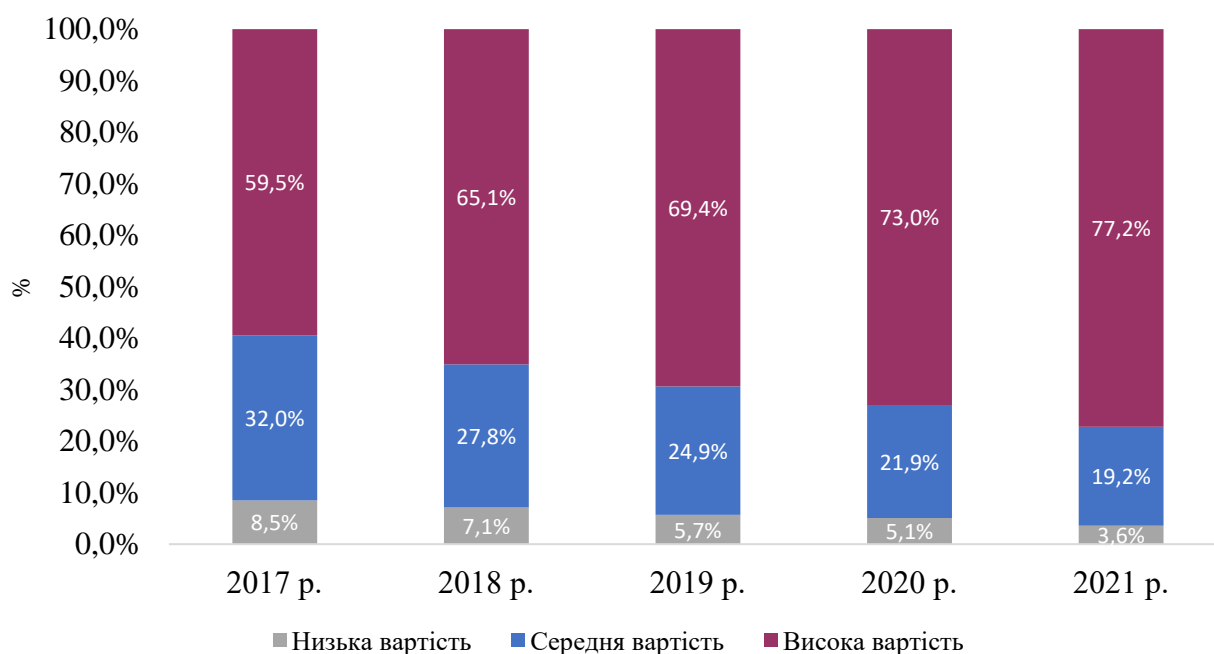


Рис. 2.22. Цінові ніші продажу лікувальних засобів в Україні  
(вартісне вираження)

Джерело: побудовано автором за даними [86]

За результатами аналізу даних звітів: Фармацевтичний ринок України (компанія “Proxima Research”) протягом періоду 2017 – 2021 рр. (станом на Вересень МАТ) найбільшу частку продажу в вартісному вираженні займають лікувальні засоби високої вартості, а найменшу засоби низької вартості. При цьому найбільша частка лікувальних засобів (вартісне вираження) низької вартості була в 2017 р. (8,5%), а найменша в 2021 р. (3,6%) відповідно. Найбільша частка лікувальних засобів (вартісне вираження) середньої вартості була в 2017 р. (32,0%), а найменшою в 2021 р. (19,2%) відповідно. Зокрема частки лікувальних засобів низької та середньої вартості демонстрували щорічне суттєве зниження. Водночас найбільша частка лікувальних засобів (вартісне вираження) високої вартості була в 2021 р. (77,2%), а найменша в 2017 р. (59,5%) відповідно. При цьому така частка щорічно демонструвала суттєве зростання.

Вагоме значення для дослідження подальших тенденцій розвитку ринку лікувальних засобів є його регіональна структура (рис. 2.23).

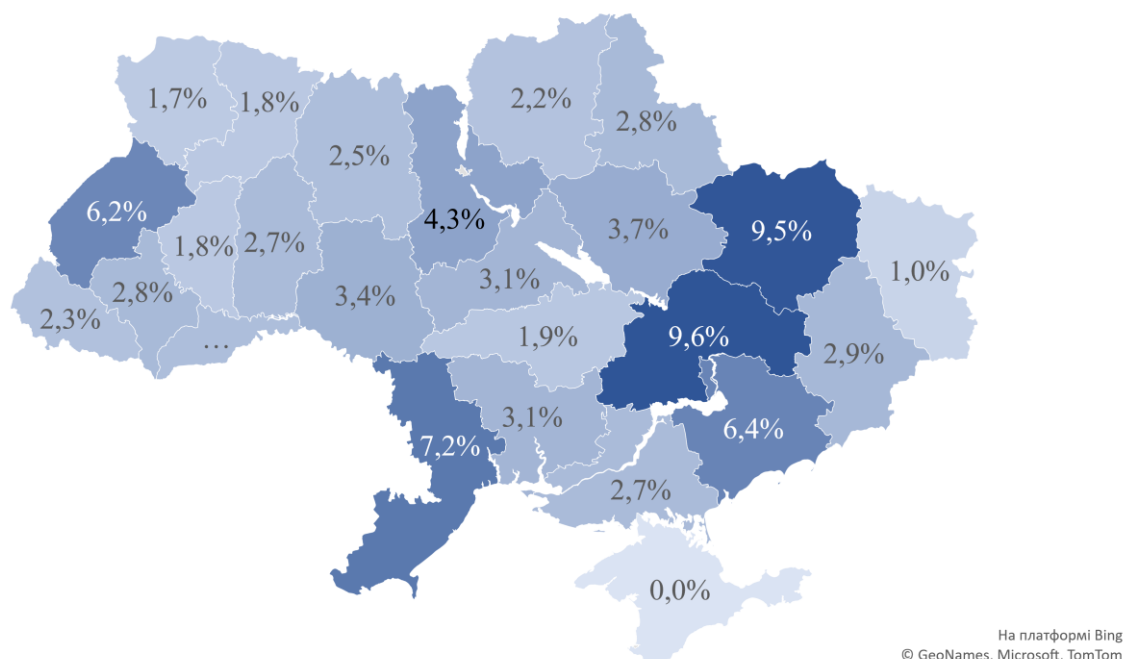


Рис.2.23. Регіональна структура фармацевтичного ринку України за категорією “лікувальні засоби в вартісному вираженні” (станом на вересень 2021 року)

*Джерело: побудовано автором за даними [86]*

За результатами аналізу даних щомісячного звіту: Фармацевтичний ринок України (компанія *Proxima Research*) регіонального розподілу продажів лікувальних засобів станом на вересень 2021 р. в порівнянні з аналогічним періодом 2020 р. встановлено наступне.

У вересні 2021 року найбільшу частку ринку України щодо лікувальних засобів займала Дніпропетровська область (9,6%). Разом із цим найменшу частку вітчизняного ринку лікувальних засобів займала Луганська область (1,0%) та Автономна Республіка Крим (0,0%). При цьому в вересні 2020 р. найбільшу частку вітчизняного ринку лікувальних засобів займала також Дніпропетровська область (9,4%), а найменшу частку займала Луганська область (0,8%) та Автономна Республіка Крим (0,0%).

Крім цього, частка ринку станом на вересень 2021 р. в порівнянні з аналогічним періодом 2020 р. збільшилась (Дніпропетровська обл., Харківська обл., Запорізька обл., Полтавська обл., Миколаївська обл., Сумська обл., Житомирська обл., Кіровоградська обл., Волинська обл. та Луганська обл.), зменшилась (Одеська обл., Львівська обл., Київська обл., Вінницька обл.,

Черкаська обл., Хмельницька обл., Донецька обл., Чернігівська обл., Рівненська обл., та Тернопільська обл.) та не змінилася (Івано-Франківська обл., Чернівецька обл., Закарпатська обл., Херсонська обл. та Автономна Республік Крим). При цьому, найбільше зростання частки на вітчизняному ринку лікувальних засобів спостерігалось у Харківській області (+ 1,0 в.п.) зокрема, найбільше зменшення такої частки спостерігалось у Львівській області (0,5 в.п.). [86]

Важливою частиною вітчизняного ринку лікувальних засобів є організації, що сприяють просуванню таких засобів на цьому ринку (маркетуючі організації). За результатом аналізу даних щомісячного звіту: Фармацевтичний ринок України (компанія "Proxima Research") найбільшими маркетуючими організаціями на вітчизняному ринку лікувальних засобів станом на 2021 р. (вересень YTD) є: Фармак ОАО (5,99%), Дарниця ФФ ПрАТ (3,86%), Санофі (3,72%), Тева (3,67%), Асіно (3,42%), Артеріум Корпорація ВАТ (3,39%), Берлін-Хемі АГ (3,30%), KRKA d.d. Novo Mest्रो (3,06%), Київський вітамінний завод АТ (2,74%) та Кусум Фарм ТОВ (2,68%).

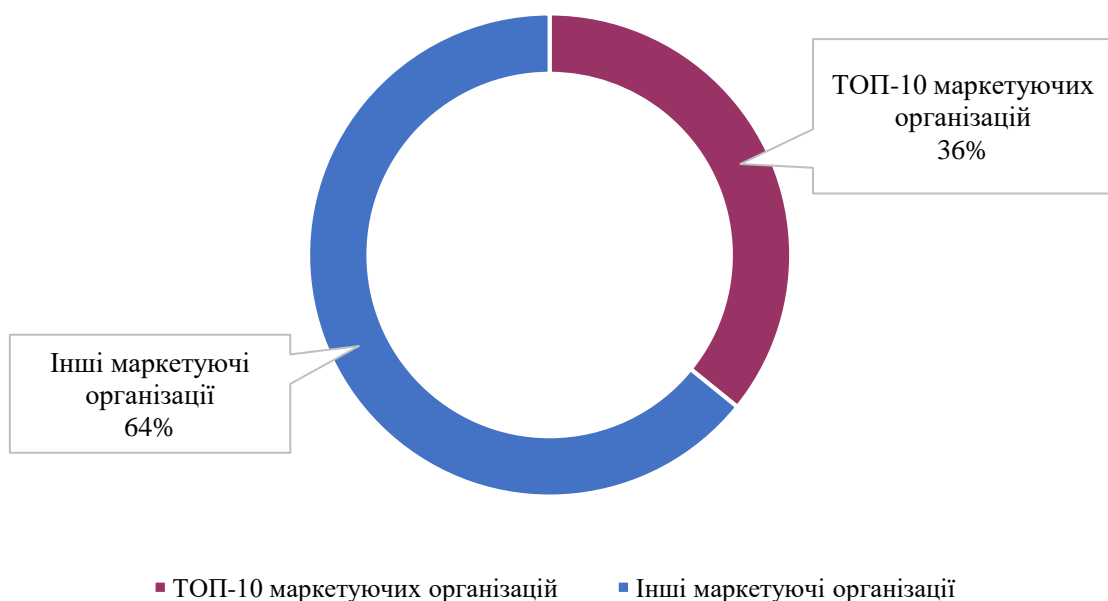


Рис.2.24. Питома вага маркетуючих організацій вітчизняного ринку лікувальних засобів (станом на вересень 2021р. YTD)

Джерело: побудовано автором за даними [86]

За результатами аналізу рейтингу ТОП-10 маркетингових організацій вітчизняного ринку лікувальних засобів станом на вересень 2021 р. (YTD) щомісячного звіту: Фармацевтичний ринок України (компанія “Proxima Research”) в порівнянні з аналогічним періодом 2020 р. встановлено наступне:

- позиція в рейтингу покращилася в “Санофі” та “Асінно” відповідно;
- позиція в рейтингу погіршилася в “Тева” та “Артеріум Корпорація ВАТ” відповідно;
- позиція в рейтингу не змінилася в Фармак ОАО, Дарниця ФФ ПрАТ, Берлін-Хемі АГ, KRKA d.d. Novo Mestro, Київський вітамінний завод АТ та Кусум Фарм ТОВ.

Сьогодні лікувальні засоби є основною продукцією фармацевтичного ринку України яка займає його найбільшу частку (табл. А.9) (див. Додаток А).

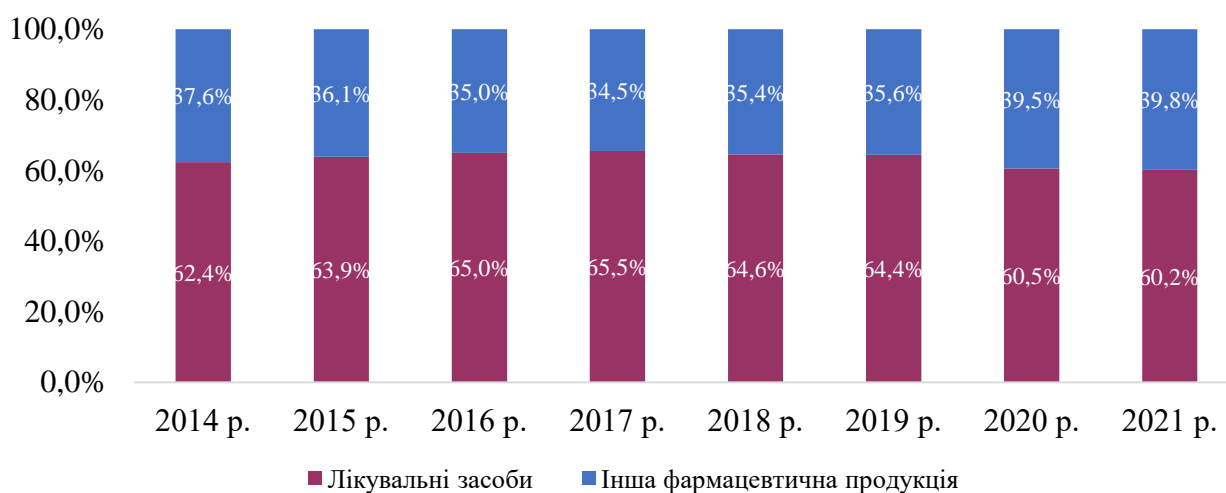


Рис. 2.25. Питома вага вітчизняного фармацевтичного ринку (кількісне вираження)

Джерело: Побудовано автором за даними [135]

Протягом періоду 2014 – 2021 рр. частка лікувальних засобів (кількісне вираження) в загальному фармацевтичному ринку становила більше 60%, зокрема, частка лікувальних засобів (вартісне вираження) не була меншою 80% (крім останнього періоду) відповідно. Найбільшою часткою лікувальних засобів (кількісне вираження) була в 2017 р. (65,5%), а найменшою в 2021 р. (60,2%) відповідно. Водночас найбільшою часткою лікувальних засобів (вартісне вираження) була в 2016 р. (83,5%), а найменшою в 2021 р. (79,9%) відповідно.

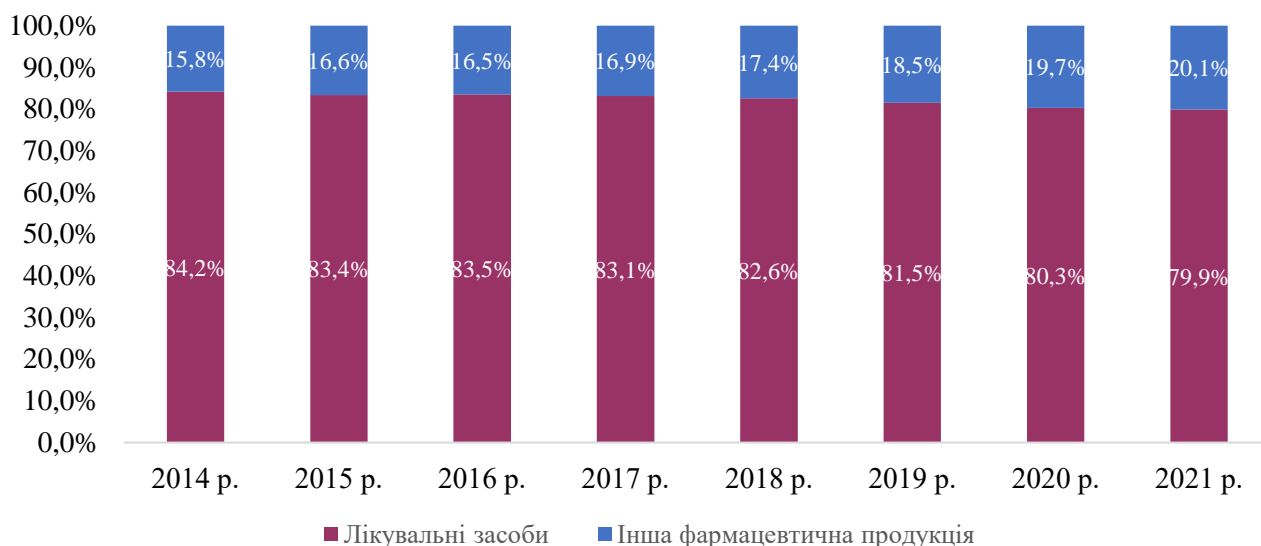


Рис. 2.26. Питома вага вітчизняного фармацевтичного ринку  
(вартісне вираження)

*Джерело: побудовано автором за даними [135]*

На фармацевтичному ринку України частка вітчизняних лікувальних засобів протягом періоду 2015 – 2021 рр. щорічно знижується, зокрема, частка іноземних лікувальних засобів щорічно зростає. Хоча зниження частки вітчизняних лікувальних засобів щорічно є несуттєвим, така ситуація може свідчити про поступову втрату конкурентних переваг вітчизняних лікувальних засобів в якісному вираженні. Викликає занепокоєння той факт, що така негативна тенденція щодо вітчизняних лікувальних засобів спостерігається при високих середньозважених цінах на іноземні лікувальні засоби в порівнянні з такими ж засобами вітчизняного походження.

Разом із цим частка лікувальних засобів високої вартості (*кількісне вираження*) в загальному ринку щорічно зростає, що дає підстави вважати наявність поступової переорієнтації вітчизняного споживача на лікувальні засоби іноземного походження. При цьому, така частка продовжувала зростати в період економічної кризи (2020 – 2021 рр.) спричиненою застосуванням карантинних обмежень у зв'язку з поширенням COVID-19.

### 2.3. Огляд ринку іншої продукції фармацевтичної галузі

Фармацевтична галузь України сьогодні представлена не лише лікувальними засобами, що займають основну частину фармацевтичного ринку, але й іншою продукцією: *косметика, вироби медичного призначення, дитяче харчування, дезінфікуючі засоби тощо.*

За результатами аналізу даних ринку косметики (табл.А.10) (*див. Додаток А*), як складової фармацевтичного ринку України протягом періоду 2014 – 2021 роки в порівнянні з 2014 роком встановлено наступне.

#### Вітчизняна косметика

- обсяги продажів скоротилися на 10,2%, 10,0%, 3,7%, 2,5%, 4,1%, 4,5% та зросли в останньому періоді на 3,8% відповідно;
- вартість продажів знизилась на 28,5%, 29,3%, 21,1%, 15,3% та зросла в наступних періодах на 0,5%, 7,8% та 30,8% відповідно;
- середньозважені ціни знизилися на 20,3%, 21,5%, 18,0%, 13,2% та зросли в наступних періодах на 4,8%, 12,8% та на 26,0% відповідно.

#### Іноземна косметика

обсяги продажів скоротилися на 23,3%, 28,4%, 22,7%, 17,6%, 12,3%, 17,1%, та на 8,9% відповідно;

вартість продажів знизилась на 36,6%, 39,4%, 30,1%, 14,0% та зросла на 10,7%, 6,4%, та на 23,3% відповідно;

середньозважені ціни знизились на 16,8%, 15,3%, 9,7% та зросли в наступних періодах на 4,5%, 26,2%, 28,4% та на 35,4% відповідно.

Враховуючи вищезазначене можна стверджувати, що скорочення обсягів продажу іноземної косметики в порівнянні з обсягами продажу вітчизняної косметики були суттєвішими відповідно. При цьому вартість продажу як і вітчизняної, так і іноземної косметики протягом 2015 – 2018 рр. демонструвала суттєве зниження зокрема, вже в 2019 р. така вартість поступово зростала відповідно.

Середньозважені ціни іноземної косметики в період 2014 – 2021 рр. були значно вищими в порівнянні з цінами для вітчизняної косметики. Ціни на

вітчизняну косметику зростали протягом періоду 2019 – 2021 рр. зокрема, ціни на іноземну косметику зростали протягом періоду 2018 – 2021 рр. відповідно. На таке зростання в основному міг вплинути чинник зростання цін на сировинні матеріали для виготовленні косметики.

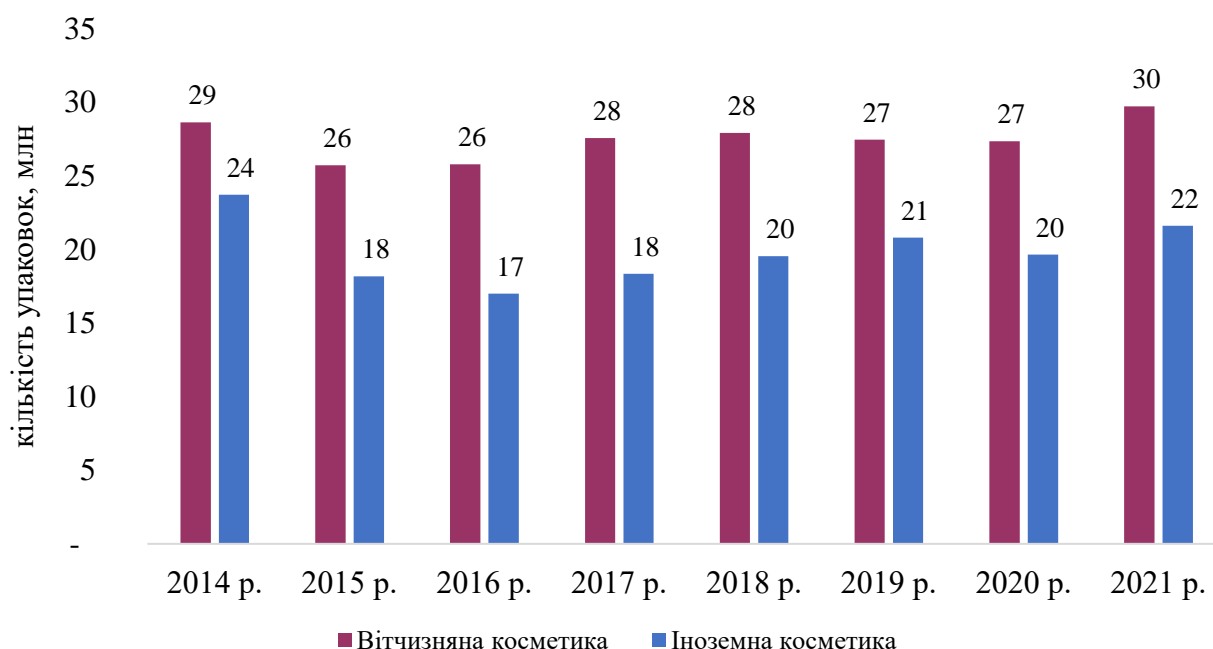


Рис. 2.27. Обсяг ринку вітчизняної та іноземної косметики в Україні  
(кількісне вираження)

Джерело: побудовано автором за даними [135]

Разом із цим за результатами аналізу обсягів продажу косметики протягом 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні встановлено наступне:

- обсяги продажів вітчизняної косметики скоротилися на 10,2%, зросли на 0,3%, 6,9%, 1,3%, скоротилися на 1,6%, 0,4% та знову зросли в останньому періоді на 8,7% відповідно;
- обсяги продажів іноземної косметики скоротилися на 23,3%, 6,5%, зросли на 7,9%, 6,5%, 6,5%, скоротилися на 5,5% та знову зросли в останньому періоді на 9,9% відповідно.

Незважаючи на складні економічні умови, що спричинені застосуванням карантинних обмежень у зв'язку з поширенням COVID-19 обсяги продажів вітчизняної та іноземної косметики різко зросли в 2021 р. в порівнянні з 2020 р. на 8,7% та 9,9% відповідно. При цьому, на початку поширення пандемії COVID-



19 (2020 р.) обсяги продажів вітчизняної та іноземної косметики в порівнянні з 2019 р. скоротилися. Зокрема, скорочення обсягів продажів іноземної косметики було суттєвішим в порівнянні з косметикою вітчизняного походження відповідно.

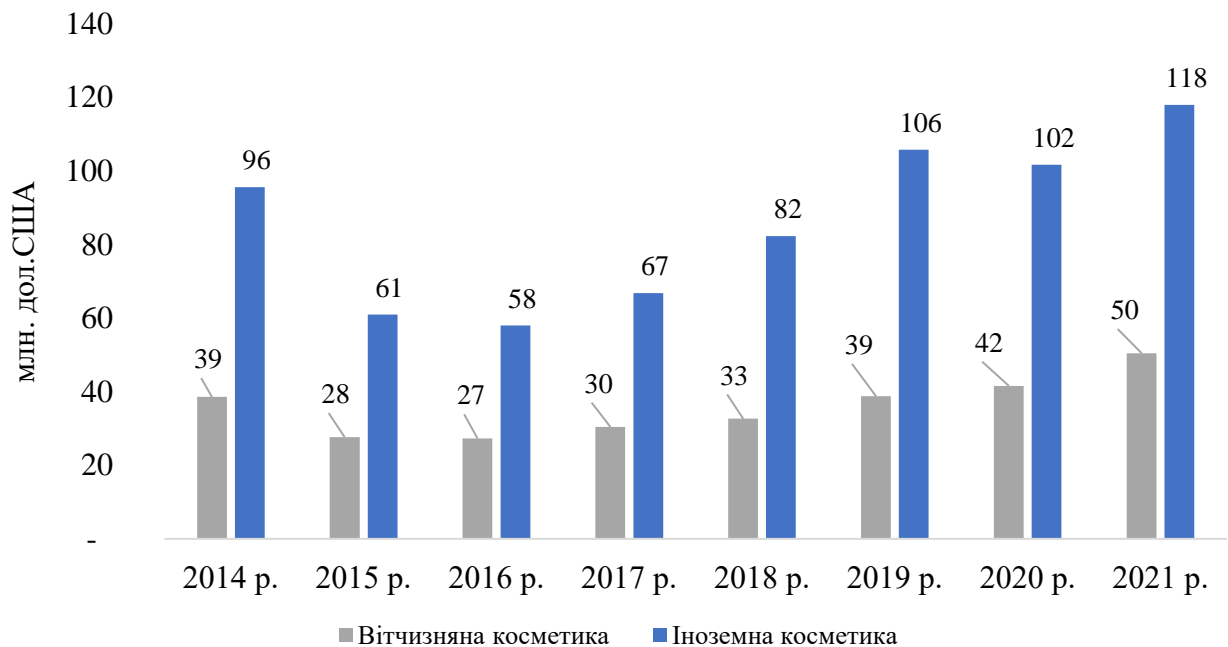


Рис. 2.28. Обсяг ринку вітчизняної та іноземної косметики в Україні  
(вартісне вираження)

Джерело: побудовано автором за даними [135]

Протягом періоду 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні вартість продажу косметики була наступною:

- вартість продажів вітчизняної косметики знизилася на 28,5%, 1,2% та зросла в наступних періодах на 11,6%, 7,3%, 18,7%, 7,2% та на 21,3% відповідно;
- вартість продажів іноземної косметики знизилася на 36,2%, 4,9%, зросла на 15,2%, 23,2%, 28,6%, скоротилася на 3,9% та знову зросла в останньому періоді на 16,0% відповідно.

Протягом періоду 2015-2021 рр. спостерігається схожа тенденція щодо вартості продажів косметики вітчизняного та іноземного походження в щорічному порівнянні (крім 2020 р.). На відповідні ринкові коливання могли мати вплив відповідні чинники, що спричинили кризові ситуації: 1) Анексія

*Автономної Республіки Крим та вторгнення армії Російської Федерації на територію Донецької та Луганської областей (2014 р.); 2) поширення COVID-19 (2020 р.)*

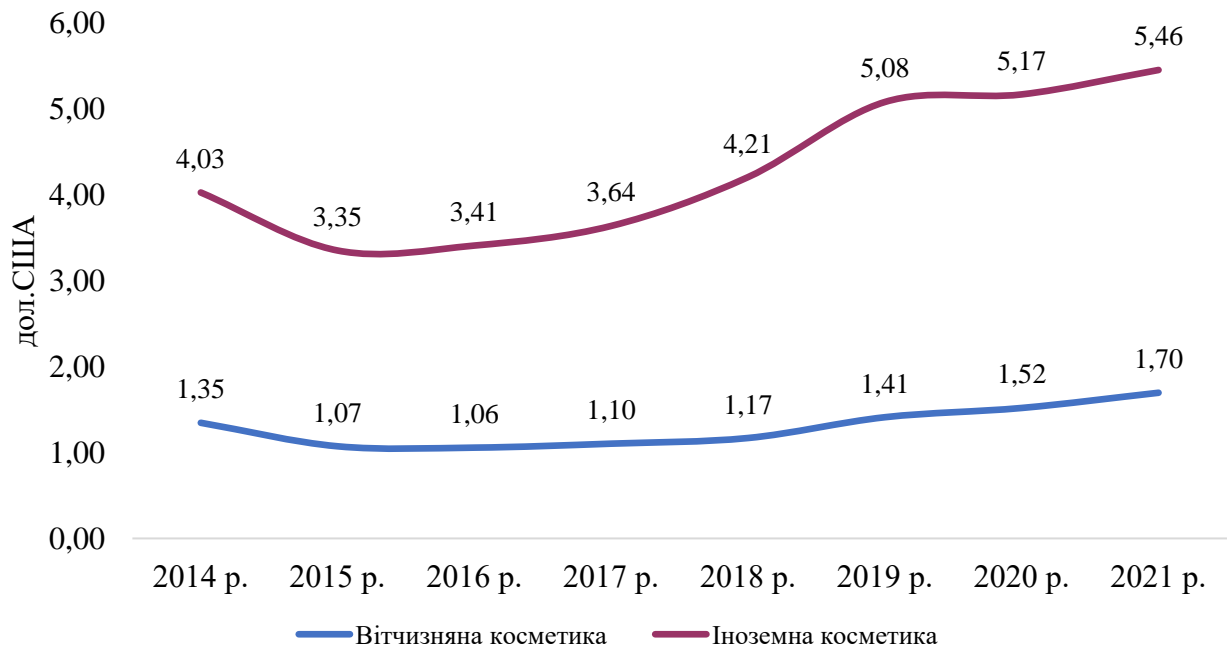


Рис.2.29. Середньозважені ціни на вітчизняну та іноземну косметику в Україні  
Джерело: побудовано автором за даними [135]

Протягом періоду 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні середньозважені ціни на косметику були наступними:

- середньозважені ціни на вітчизняну косметику знизилися на 20,3%, 1,4% та зросли в наступних періодах на 4,4%, 5,9%, 20,7%, 7,6% та на 11,7% відповідно;
- середньозважені ціни на іноземну косметику знизилися на 16,8%, та зросли в наступних періодах на 1,7%, 6,7%, 15,6%, 20,8%, 1,7% та на 5,5% відповідно.

Крім цього, частка косметики на вітчизняному фармацевтичному ринку (табл. А.9.) (див. Додаток А) протягом періоду 2014 – 2021 рр. у кількісному вираженні була найбільшою в 2014 та 2021 роках (2,9%), а найменшою в період 2016 – 2019 рр. та в 2020 році (2,7%). Водночас частка косметики на

вітчизняному фармацевтичному ринку в вартісному вираженні була найбільшою в період 2014 – 2015 рр. (3,8%), а найменшою в період 2020 – 2021 роки (3,3%).

За результатами аналізу даних ринку виробів медичного призначення (табл. А.10.) (див. Додаток А), як складової фармацевтичного ринку України протягом періоду 2014 – 2021 роки в порівнянні з 2014 р. встановлено наступне.

Вітчизняні вироби медичного призначення:

- обсяги продажів скоротилися на 8,7%, 7,3%, 1,9%, 6,9%, 9,8%, 3,8% та 15,7% відповідно;
- вартість продажів знизилась на 26,8%, 27,5%, 18,4%, 9,6% та зросла в наступних періодах на 9,2%, 30,0% та на 31,0% відповідно;
- середньозважені ціни продажів знизились на 19,8%, 21,8%, 16,9%, 2,9% та різко зросли в наступних періодах на 21,0%, 35,2% та на 55,4% відповідно.

Іноземні вироби медичного призначення:

- обсяги продажів скоротилися на 22,8%, 27,5%, 30,7%, 17,8%, 23,9%, 3,8% та зросли в останньому періоді на 1,0% відповідно;
- вартість продажів знизилась на 31,0%, 36,8%, 29,0%, 11,3% та зросла в наступних періодах на 9,5%, 21,9%, та на 33,7% відповідно;
- середньозважені ціни продажів знизились на 10,7%, 12,7% та зросли в наступних періодах на 2,4%, 7,8%, 43,8%, 26,7% та на 32,4% відповідно.

Протягом періоду 2014 – 2021 рр. Найбільші обсяги продажів виробів медичного призначення у кількісному вираженні були у 2014 р. (252 млн.) (вітчизняне походження) та у 2021 р. (312 млн.) (іноземне походження). Найменші обсяги продажів виробів медичного призначення у кількісному вираженні були у 2021 р. (212 млн.) (вітчизняне походження) та у 2017 р. (214 млн.) (іноземне походження).

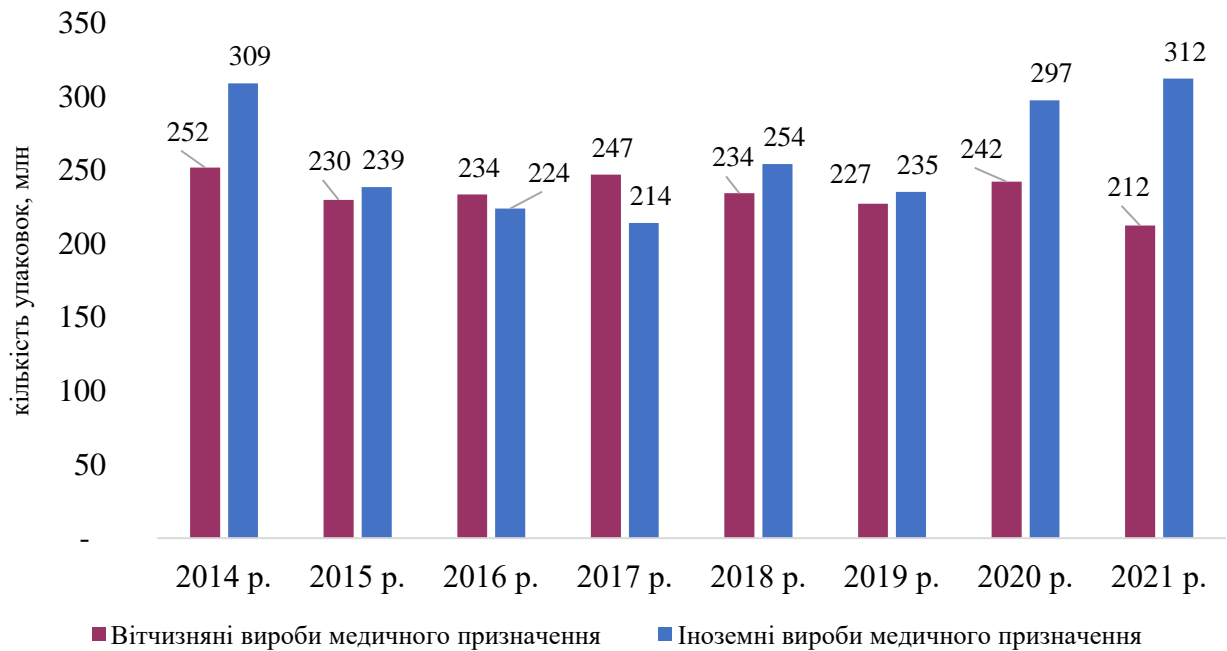


Рис.2.30. Обсяг ринку вітчизняних та іноземних виробів медичного призначення в Україні (кількісне вираження)

*Джерело: побудовано автором за даними [135]*

Разом із цим за результатами аналізу обсягів продажів виробів медичного призначення протягом 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні встановлено наступне:

- обсяги продажів вітчизняних виробів медичного призначення скоротилися на 8,7%, зросли на 1,6%, 5,8%, скоротилися на 5,2%, 3,0%, зросли на 6,6% та знову скоротилися в останньому періоді на 12,3% відповідно;
- обсяги продажів іноземних виробів медичного призначення скоротилися на 22,8%, 6,1%, 4,3%, зросли на 18,6%, скоротилися на 7,4% та знову зросли на 26,4% та на 5,0% відповідно.

В 2020 р. в порівнянні з 2019 р. обсяги продажів вітчизняних та іноземних виробів медичного призначення продемонстрували зростання, проте обсяги зростання продажів іноземних виробів медичного призначення були суттєвішими. Разом із цим вже в 2021 р. в порівнянні з 2020 р. обсяги продажів іноземних виробів медичного призначення продовжили зростати, а обсяги продажу вітчизняних виробів медичного призначення продемонстрували значне скорочення.

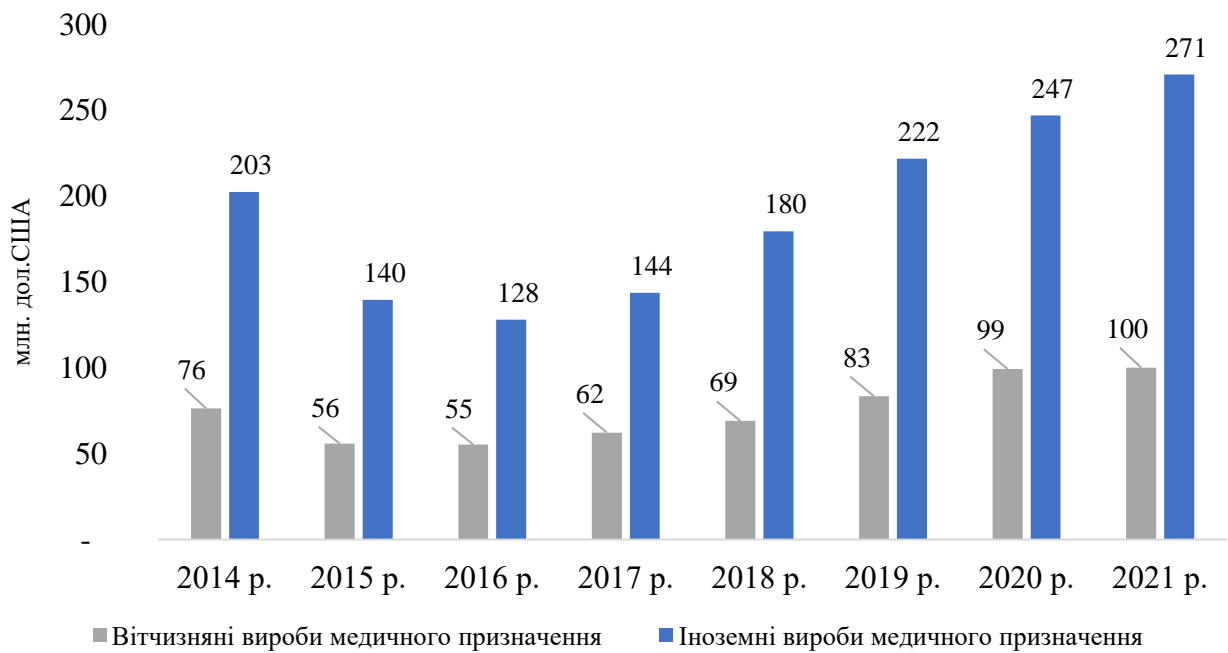


Рис.2.31. Обсяг ринку вітчизняних та іноземних виробів медичного призначення в Україні (вартісне вираження)

Джерело: побудовано автором за даними [135]

Протягом періоду 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні вартість продажу виробів медичного призначення була наступною:

- вартість продажів вітчизняних виробів медичного призначення знизилася на 8,7%, зросла на 1,6%, 5,8%, знизилася на 5,2%, 3,0%, зросла на 6,6% та знову знизилася в останньому періоді на 12,3% відповідно;
- вартість продажів іноземних виробів медичного призначення скоротилася на 31,0%, 8,3%, зросла на 12,2%, 24,9%, 23,5%, 11,4% та на 9,7 % відповідно.

Найбільші обсяги продажу виробів медичного призначення у вартісному вираженні становили у 2021 р. 100 млн. дол. США (вітчизняне походження) та 271 млн. дол. США. (іноземне походження). Разом зі цим обсяги продажу виробів медичного призначення у вартісному вираженні були суттєвішими в порівнянні з обсягами продажу вітчизняних виробів медичного призначення. Вартість продажу вітчизняних виробів медичного призначення протягом 2014 – 2021 рр. була нижчою 100 млн. долю США. (крім останнього періоду).

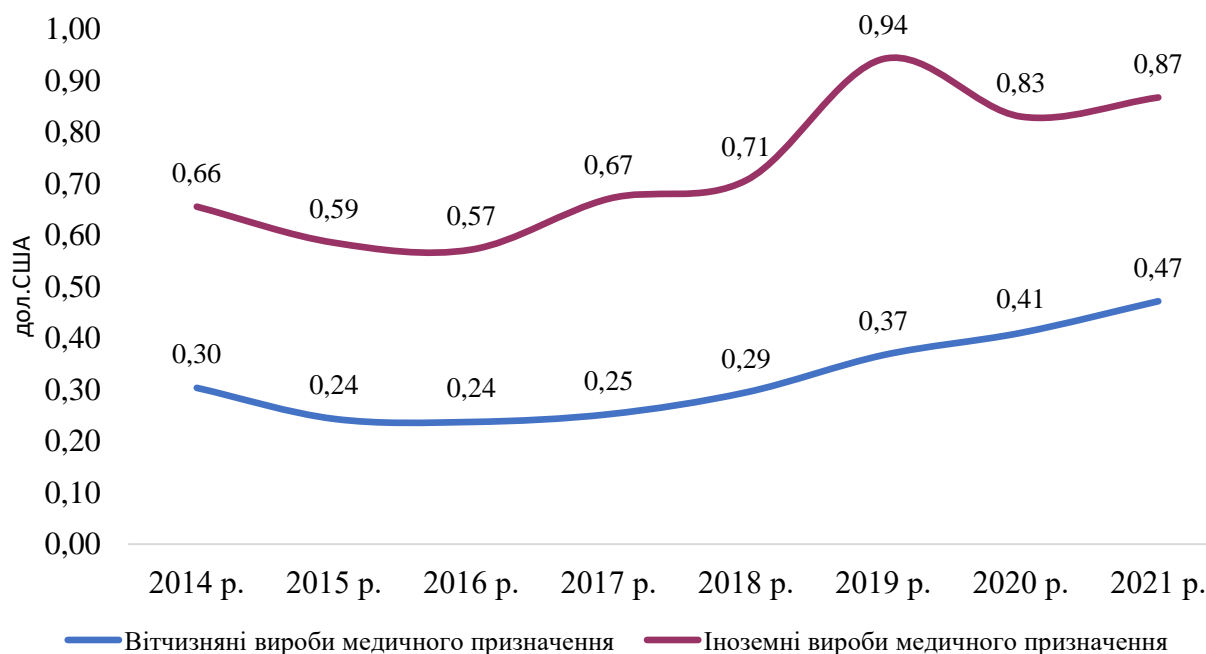


Рис. 2.32. Середньозважені ціни продажу виробів медичного призначення в Україні

*Джерело: побудовано автором за даними [135]*

Протягом періоду 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні середньозважені ціни на вироби медичного призначення були наступними:

- середньозважені ціни на вітчизняні вироби медичного призначення знизилися на 19,8%, 2,5% та зросли в наступних періодах на 6,3%, 16,8%, 24,6%, 11,7% та на 15,0% відповідно.
- середньозважені ціни на іноземні вироби медичного призначення знизилися на 10,7%, 2,3%, зросли на 17,3%, 5,3%, 33,4%, знизилися на 11,9% та зросла в останньому періоді на 4,5% відповідно.

Крім цього, частка виробів медичного призначення на вітчизняному фармацевтичному ринку (табл. А.9.) (див. Додаток А) протягом періоду 2014 – 2021 рр. у кількісному вираженні була найбільшою в 2014 р. (31,5%), а найменшою в 2019 році (26,9%). Частка виробів медичного призначення на вітчизняному фармацевтичному ринку в вартісному вираженні була найбільшою в 2015 р. (8,3%), а найменшою в 2021 році (7,3%).

За результатами аналізу даних ринку дитячого харчування (табл.А.10.) (див. Додаток А) як складової фармацевтичного ринку України протягом періоду 2014 – 2021 рр. в порівнянні з 2014 р. встановлено наступне.

Вітчизняне дитяче харчування:

- обсяги продажів зросли на 14,5%, 44,3%, 85,5%, 105,3%, 122,1%, 95,2% та на 96,2% відповідно;
- вартість продажів знизилась на 13,5%, зросла на 1,5%, 37,5%, 64,0%, 100,4%, 85,3% та на 67,3% відповідно;
- середньозважені ціни знизилися на 24,4%, 29,7%, 25,9%, 20,1%, 9,8%, 5,1% та на 14,8% відповідно.

Іноземне дитяче харчування:

- обсяги продажів скоротилися на 24,5%, 29,7%, 16,5%, та зросли наступних періодах на 7,4%, 36,8%, 21,2%, та на 21,3% відповідно;
- вартість продажів знизилася на 39,6%, 40,1%, 24,1%, та зросла в наступних періодах на 1,1%, 50,2%, 39,6% та на 45,8% відповідно;
- середньозважені ціни знизилися на 20,0%, 14,8%, 9,1%, 5,8%, та зросли в наступних періодах на 9,8%, 15,2% та на 20,1% відповідно.

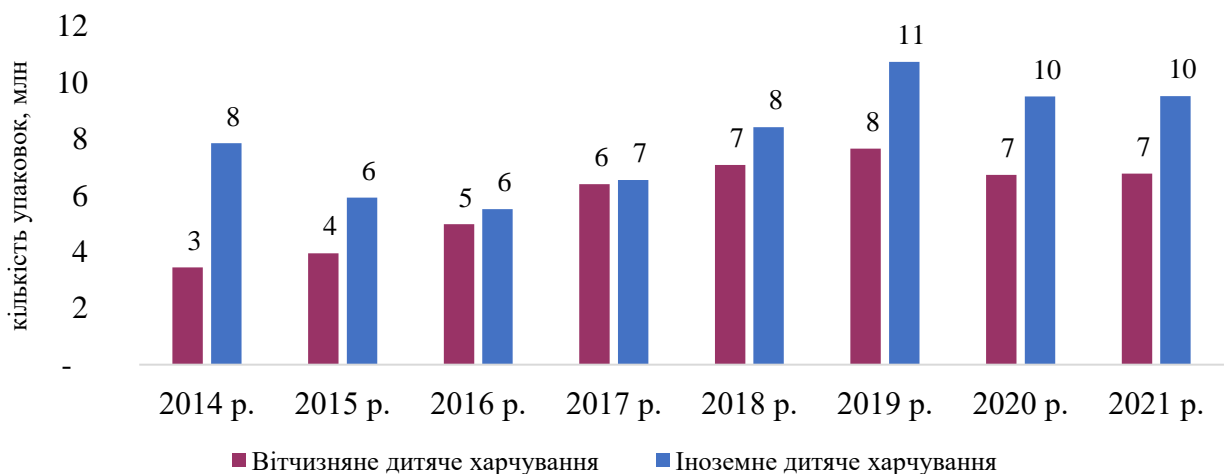


Рис.2.33. Обсяг ринку дитячого харчування вітчизняного та іноземного походження в Україні (кількісне вираження)

Джерело: побудовано автором за даними [135]

Протягом періоду 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні обсяги продажу дитячого харчування були наступними:

- обсяги продажів вітчизняного дитячого харчування зросли на 14,5%, 26,0%, 28,6%, 10,6%, 8,2%, скоротилися на 12,1% та знову зросли на 0,5% відповідно;

- обсяги продажів іноземного дитячого харчування скоротилися на 24,5%, 6,9%, зросли на 18,8%, 28,6%, 27,4%, скоротилися на 11,4% та знову зросли в останньому періоді на 0,1% відповідно.

Обсяги продажів вітчизняного дитячого харчування щорічно демонстрували суттєве зростання протягом періоду 2015 – 2019 рр., а вже в 2020 р. обсяги таких продажів суттєво скоротилися та продемонстрували незначне зростання в 2021 році. При цьому, обсяги продажу іноземного дитячого харчування протягом періоду 2015 – 2016 рр. щорічно скорочувались, а вже протягом періоду 2017 – 2019 рр. щорічно суттєво зростали. В 2020 р. в порівнянні з 2019 р. обсяги продажу іноземного дитячого харчування, також, суттєво скоротилися, та продемонстрували несуттєве зростання в 2021 р. в порівнянні з 2020 роком.

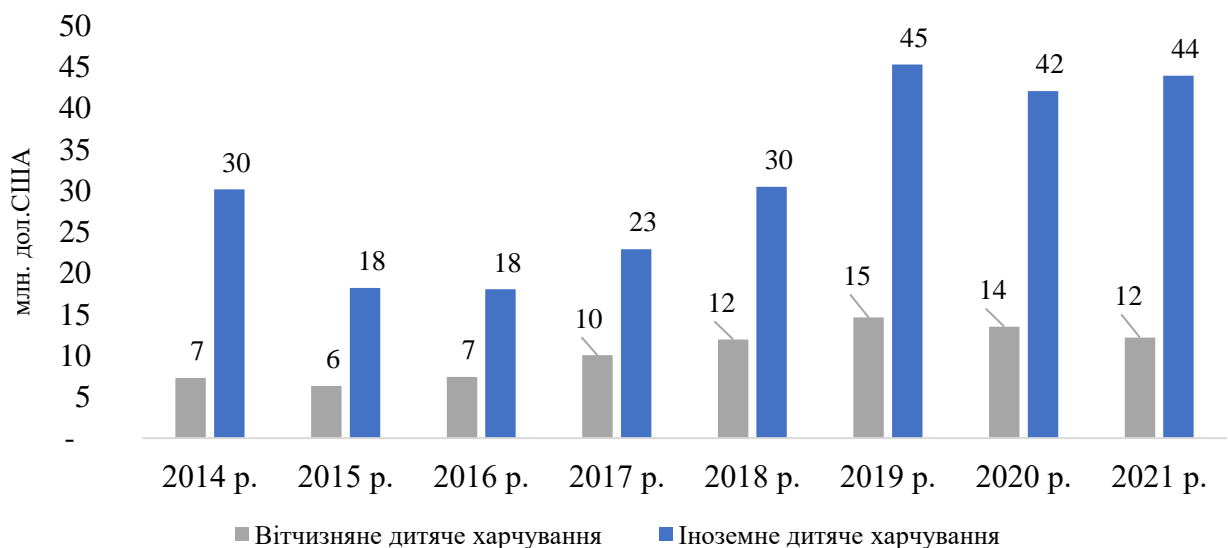


Рис.2.34. Обсяг ринку дитячого харчування вітчизняного та іноземного походження в Україні (вартісне вираження)

Джерело: побудовано автором за даними [135]

Протягом періоду 2015 – 2021 роки в щорічному порівнянні вартість продажу дитячого харчування була наступною:



- вартість продажів вітчизняного дитячого харчування знизилася на 13,5%, зросла на 17,3%, 35,5%, 19,3%, 22,1%, знизилася на 7,5% та на 9,7% відповідно.

- вартість продажів іноземного дитячого харчування знизилася на 39,6%, 0,8%, зросла на 26,8%, 33,1%, 48,6%, знизилася на 7,1% та зросла на 4,4% відповідно.

Вартість продажів вітчизняного дитячого харчування протягом періоду 2016 – 2019 рр. демонструвала щорічне суттєве зростання, а вже в період 2020 – 2021 рр. різко знизилася. Вартість продажу іноземного дитячого харчування протягом періоду 2015 –2016 рр. щорічно знижувалась, а вже в період 2017 – 2019 рр. суттєво зростала. Зокрема, вартість продажу іноземного дитячого харчування в 2020 р. в порівнянні з 2019 р. суттєво знизилася та зросла в 2021 р. в порівнянні з 2020 роком.

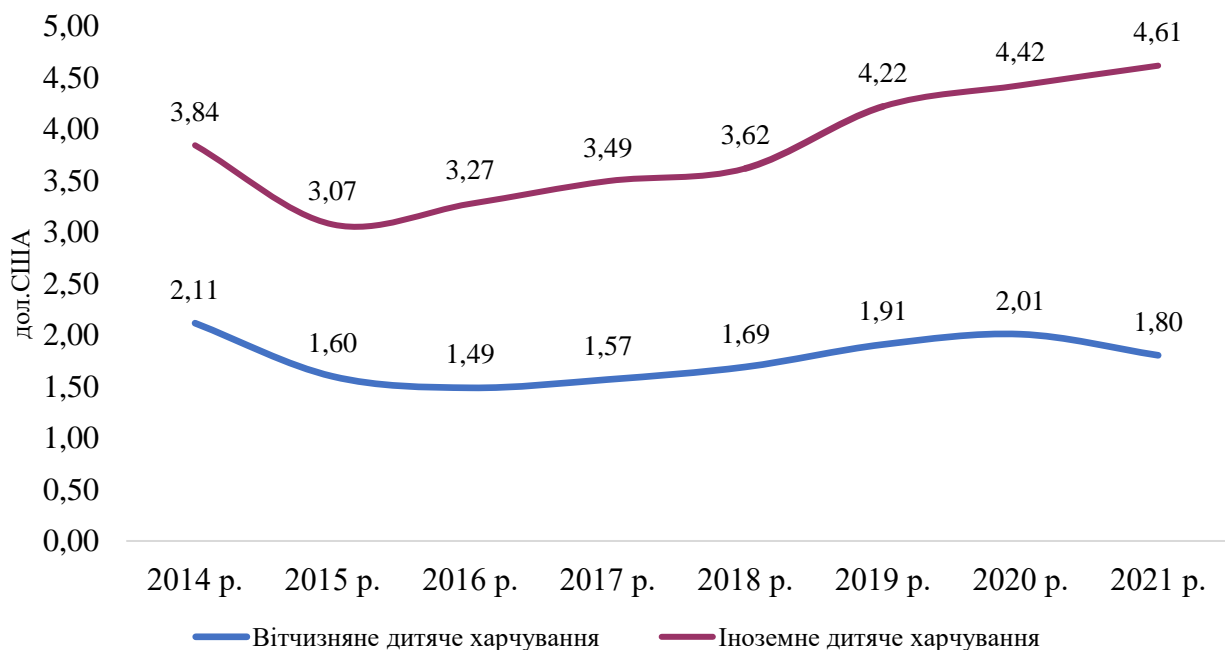


Рис. 2.35. Середньозважені ціни продажу дитячого харчування в Україні

*Джерело: побудовано автором за даними [135]*

Протягом періоду 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні середньозважені ціни на дитяче харчування були наступними:

- середньозважені ціни на вітчизняне дитяче харчування знизилися на 24,4%, 6,9%, зросли на 5,4%, 7,8%, 12,9%, 5,2% та знову знизилися в останньому періоді на 10,2% відповідно;

- середньозважені ціни на іноземне дитяче харчування знизилися на 20%, зросли на 6,5%, 6,7%, 3,5%, 16,6%, 4,9% та на 4,3% відповідно.

Крім цього, частка дитячого харчування на вітчизняному фармацевтичному ринку (табл. А.9.) (див. Додаток А) протягом періоду 2014 – 2021 рр. у кількісному вираженні була найбільшою в 2019 р. (1,1%), а найменшою протягом періоду 2014 – 2015 рр. (0,6%). Частка дитячого харчування на вітчизняному фармацевтичному ринку в вартісному вираженні була найбільшою в 2019 р. (1,5%), а найменшою протягом періоду 2014 – 2015 років (1,0%).

За результатами аналізу даних ринку дезінфікуючих засобів (табл. А.10.) (див. Додаток А), як складової фармацевтичного ринку України протягом періоду 2014 – 2021 рр. в порівнянні з 2014 р. встановлено наступне.

Вітчизняні дезінфікуючі засоби:

- обсяги продажів скоротилися на 3,9%, зросли на 12,8%, 21,8%, 43,8%, 28,9%, 200,4%, 72,0% відповідно;

- вартість продажів знизилася на 19,3%, 14,1%, 7,6%, та зросла в наступних періодах на 41,2%, 1,4%, 209,3% та на 78,2% відповідно;

- середньозважені ціни знизилися на 16,0%, 23,9%, 24,2%, 1,8%, 21,3%, зросли на 3,0% та 3,6% відповідно.

Іноземні дезінфікуючі засоби:

- обсяги продажів скоротилися на 17,7%, 6,2%, зросли на 13,2%, 17,9%, 38,2%, 22,7% та знову скоротилися в останньому періоді на 60,7% відповідно;

- вартість продажів знизилася на 30,9%, 27,5%, 10,9%, зросла на 18,8%, 47,2%, 39,7% та знизилася на 44,9% відповідно;

- середньозважені ціни знизились на 16,0%, 22,7%, 21,3%, зросли на 0,7%, 6,5%, 13,9% та на 40,1% відповідно.

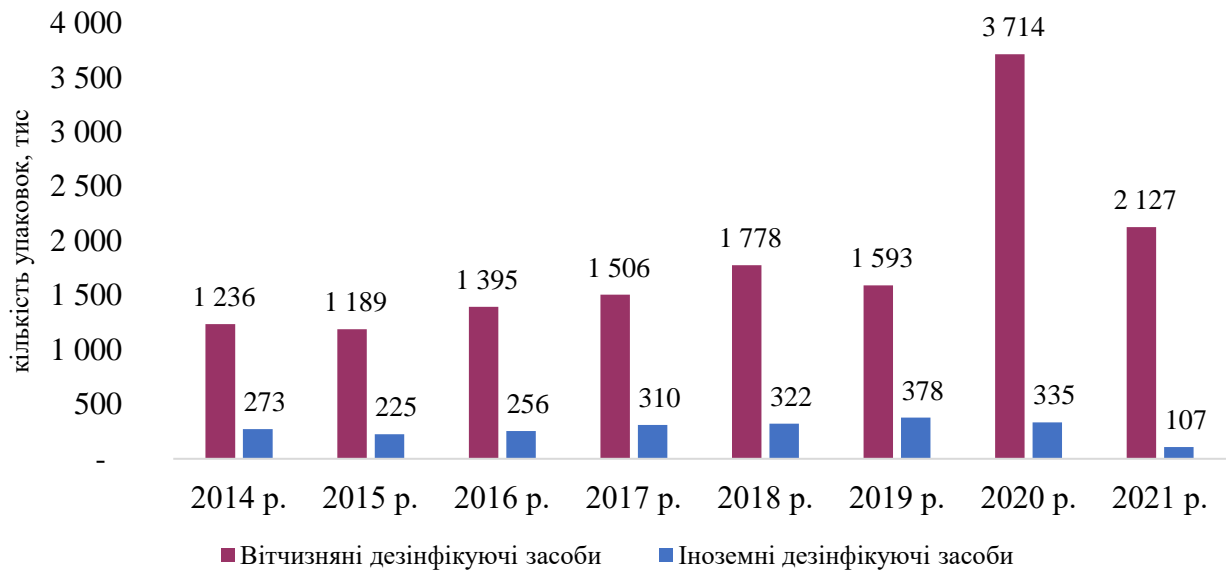


Рис.2.36. Обсяг ринку вітчизняних та іноземних дезінфікуючих засобів в Україні (кількісне вираження)

Джерело: побудовано автором за даними [135]

Протягом періоду 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні обсяги продажу дезінфікуючих засобів були наступними:

- обсяги продажів вітчизняних дезінфікуючих засобів скоротилися на 3,9%, зросли на 17,3%, 8,0%, 18,1%, скоротилися на 10,4%, різко зросли на 133,1% та знову скоротилися на 42,7% відповідно;
- обсяги продажів іноземних дезінфікуючих засобів скоротилися на 17,7%, зросли на 14,0%, 20,8%, 4,1%, 17,2%, скоротилися на 11,2% та на 68,0% відповідно.

Протягом періоду 2014 – 2021 рр. обсяги продажів вітчизняних дезінфікуючих засобів становили більше 1 млн. упаковок, а іноземних менше 400 тис. упаковок. Найбільше вітчизняних дезінфікуючих засобів було продано у 2020 р. 3 714 тис. упаковок (період поширення COVID-19). В цей же час дезінфікуючих засобів іноземного походження було продано 335 тис. упаковок відповідно. Найменше вітчизняних дезінфікуючих засобів у кількісному вираженні було реалізовано у 2015 р. (1 189 тис.), а іноземних дезінфікуючих засобів у 2021 р. (107 тис.)

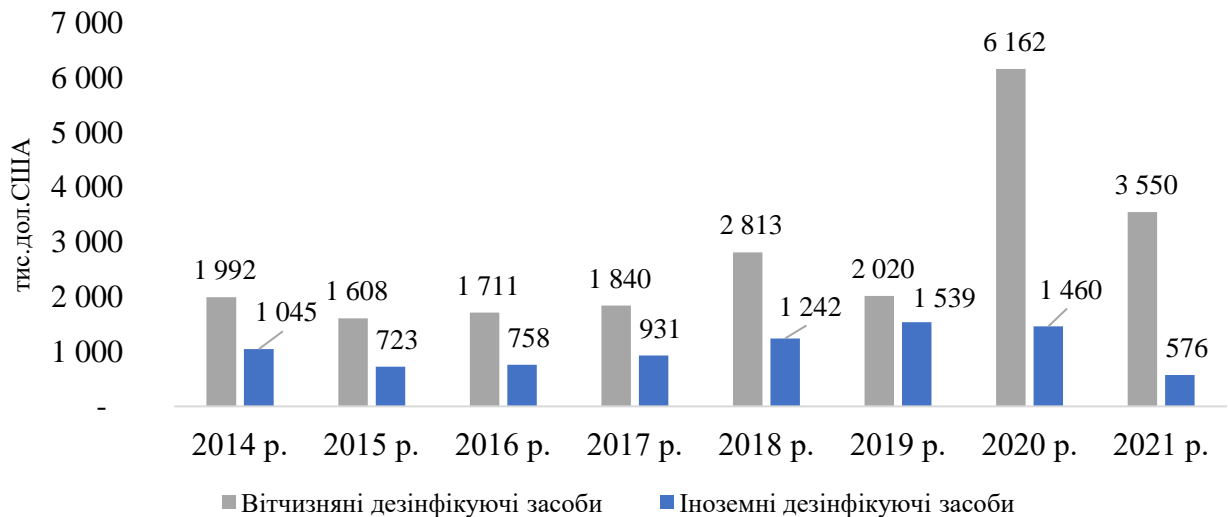


Рис.2.37. Обсяг ринку вітчизняних та іноземних дезінфікуючих засобів в Україні (вартісне вираження)

Джерело: побудовано автором за даними [135]

Протягом періоду 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні вартість продажу дезінфікуючих засобів була наступною:

- вартість продажів вітчизняних дезінфікуючих засобів знизилася на 19,3%, зросла на 6,4%, 7,5%, 52,9%, знизилася на 28,2%, різко зросла на 205,0%, та знизилася в останньому періоді на 42,4% відповідно;
- вартість продажів іноземних дезінфікуючих засобів знизилася на 30,9%, зросла на 4,8%, 22,9%, 33,4%, 23,9% та знизилася в наступних періодах на 5,1% та 60,6 % відповідно.

В 2020 р. в порівнянні з 2019 р. продажі вітчизняних дезінфікуючих засобів продемонстрували різке зростання в кількісному та вартісному вираженні. При цьому такому на таке різке зростання вплинуло поширення пандемії COVID-19. Разом із цим продажі іноземних дезінфікуючих засобів в 2020 р. в порівнянні з 2019 р. теж зросли в кількісному та вартісному вираженні. Проте таке зростання продажів іноземних дезінфікуючих засобів було несуттєвим у порівнянні з продажами вітчизняних дезінфікуючих засобів.

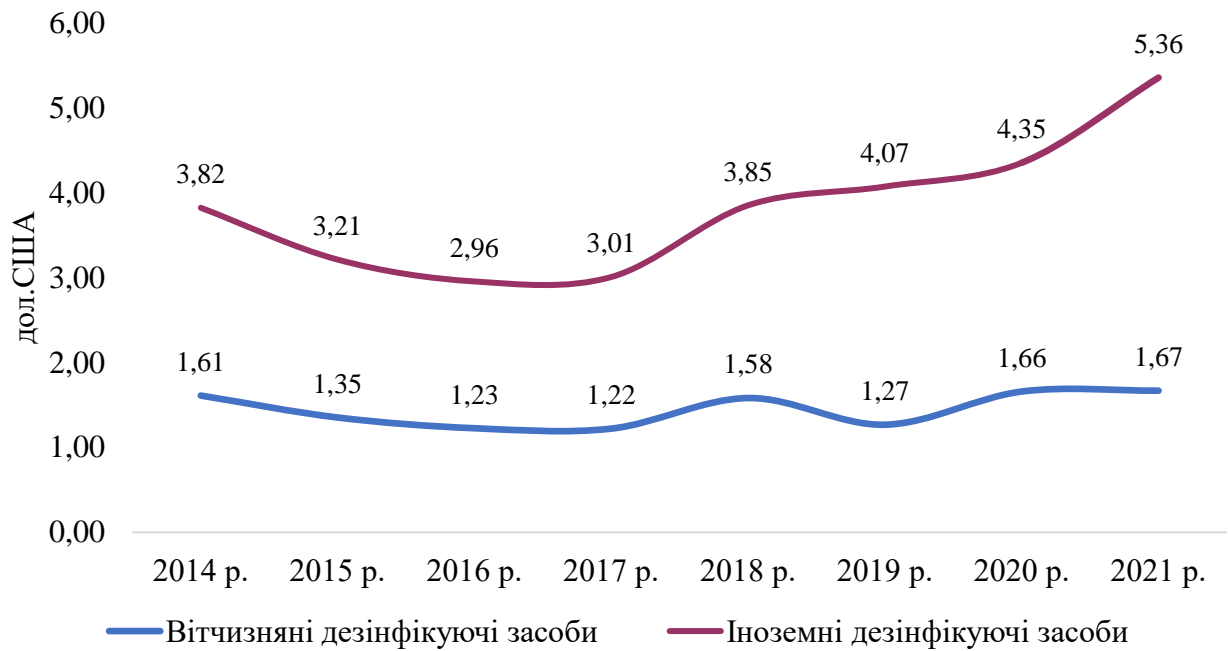


Рис.2.38. Середньозважені ціни продажу дезінфікуючих засобів в Україні

*Джерело: побудовано автором за даними [135]*

Протягом періоду 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні середньозважені ціни продажу дезінфікуючих засобів були наступними:

- середньозважені ціни продажів вітчизняних дезінфікуючих засобів знизилися на 16,0%, 9,3%, 0,4%, зросли на 29,5%, знизилися на 19,9%, зросли на 30,9% та на 0,6% відповідно.
- середньозважені ціни продажів іноземних дезінфікуючих засобів знизилися на 16,0%, 8,0%, зросли в наступних періодах на 1,8%, 28,1%, 5,7%, 6,9%, 23,0% відповідно.

Частка дезінфікуючих засобів на вітчизняному фармацевтичному ринку (табл. А.9.) (див. Додаток А протягом періоду 2014 – 2021 рр. у кількісному та вартісному вираженні була найбільшою в 2020 р. (0,2 %), а найменшою в інших періодах (0,1%) відповідно.

За результатами аналізу даних ринку дієтичних добавок (табл. А.10.) (див. Додаток А), як складової фармацевтичного ринку України протягом періоду 2014 – 2021 рр. в порівнянні з 2014 р. встановлено наступне.

Вітчизняні дієтичні добавки:

- обсяги продажів скоротилися на 7,5%, та зросли в наступних періодах на 20,3%, 56,7%, 78,4%, 98,7%, 108,3% та на 164,25 відповідно;
- вартість продажів знизилася на 25,7%, 11,6%, та зросла в наступних періодах на 20,0%, 56,0%, 123,4%, 159,2% та на 300,2% відповідно;
- середньозважені ціни продажів знизилися на 19,6%, 26,5%, 23,4%, 12,6%, та зросли в наступних періодах на 12,4%, 24,4% та на 52,4% відповідно;

Іноземні дієтичні добавки:

- обсяги продажів скоротилися на 11,5%, та зросли в наступних періодах на 5,8%, 23,2%, 46,3%, 69,5%, 89,9% та на 145,85 відповідно;
- вартість продажів знизилася на 29,6%, 16,5%, та зросла в наступних періодах на 11,8%, 52,1%, 123,4%, 171,3% та на 268,7% відповідно;
- середньозважені ціни продажів знизилися на 20,4%, 21,0%, 9,3% та зросли в наступних періодах на 4,0%, 31,8%, 42,9% та на 50,0% відповідно.

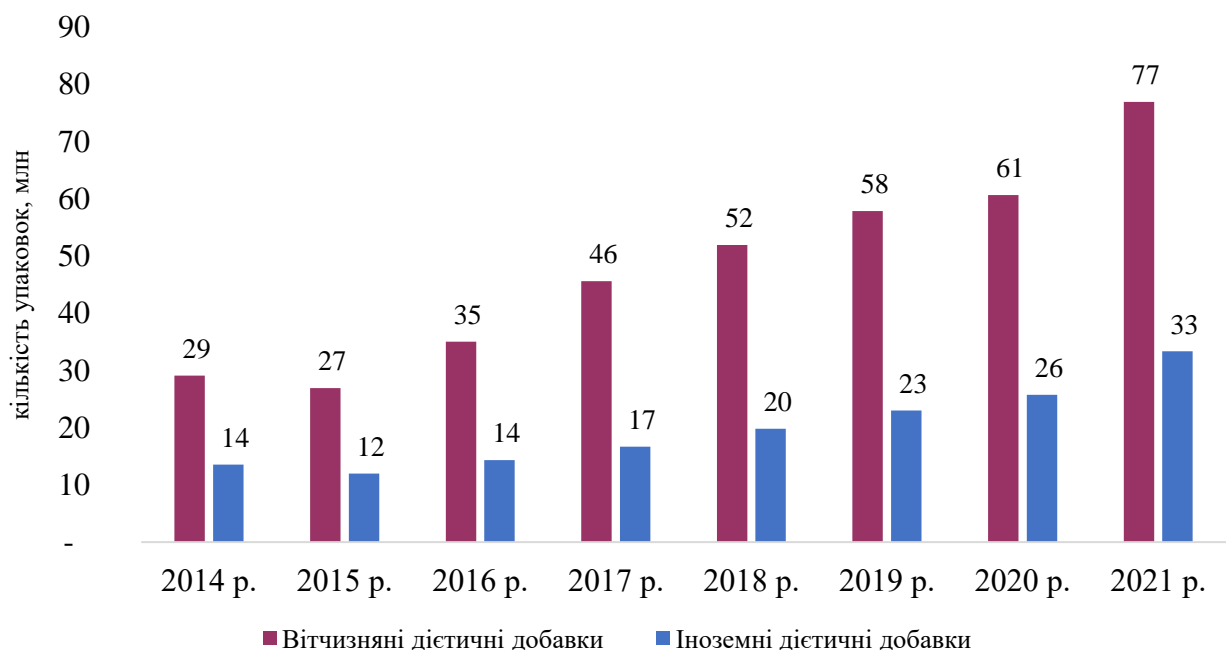


Рис.2.39. Обсяг ринку вітчизняних та іноземних дієтичних добавок в Україні (кількісне вираження)

Джерело: побудовано автором за даними [135]

Протягом періоду 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні обсяги продажу дієтичних добавок були наступними:

- обсяги продажів вітчизняних дієтичних добавок скоротилися на 7,5%, та зросли в наступних періодах на 30.1%, 30.3%, 13,9%, 11,4%, 4.8% та на 26,8% відповідно;
- обсяги продажів іноземних дієтичних добавок скоротилися на 11,5% та зросли в наступних періодах на 19,6%, 16,4%, 18,7%, 15,9%, 12,0%, та на 29,4% відповідно.

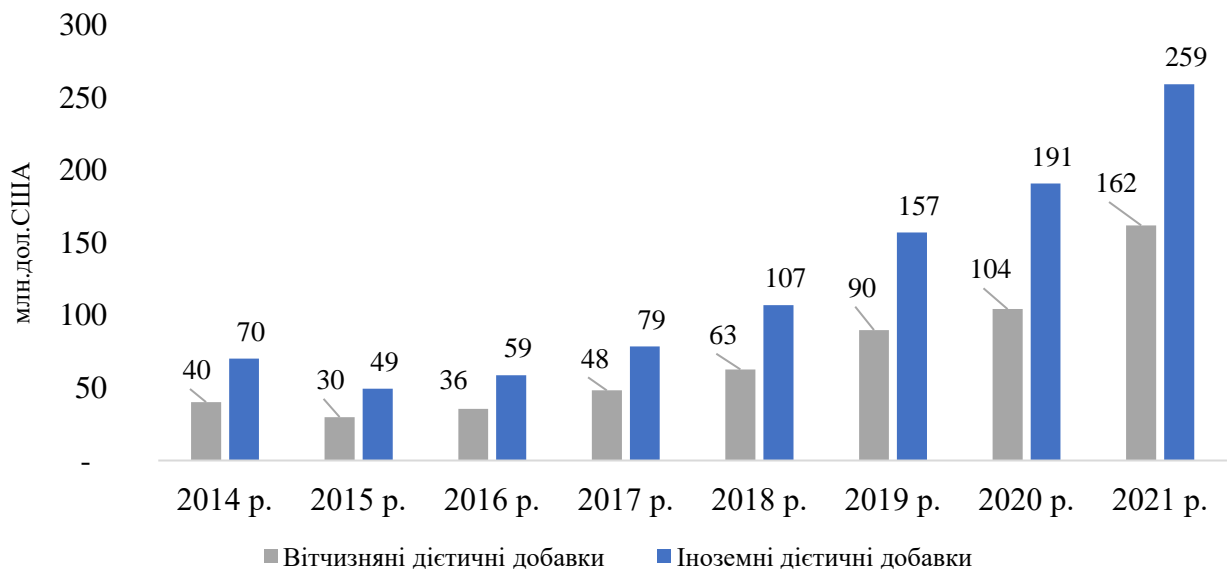


Рис.2.40. Обсяг ринку вітчизняних та іноземних дієтичних добавок в Україні  
(вартісне вираження)

*Джерело: побудовано автором за даними [135]*

Протягом періоду 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні вартість продажу дієтичних добавок була наступною:

- вартість продажу вітчизняних дієтичних добавок знизилася на 25,7%, та зросла в наступних періодах на 19,0%, 35,7%, 30,0%, 43,2%, 16,1% та на 55,3% відповідно;
- вартість продажу іноземних дієтичних добавок знизилася на 29,6% та зросла в наступних періодах на 18,7%, 33,8%, 36,1%, 46,9%, 21,4% та на 35,9% відповідно.

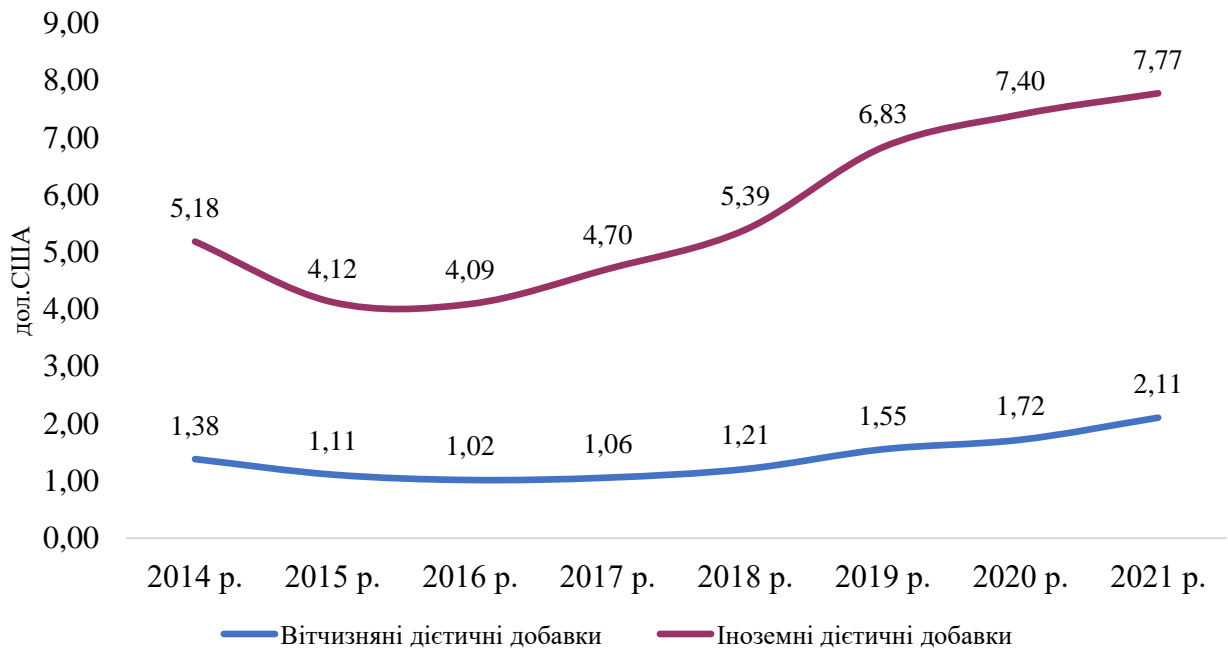


Рис.2.41. Середньозважені ціни продажу дієтичних добавок в Україні

Джерело: побудовано автором за даними [135]

Протягом періоду 2015 – 2021 рр. в щорічному порівнянні середньозважені ціни продажу дієтичних добавок були наступними:

- середньозважені ціни продажів вітчизняних дієтичних добавок знизилися на 19,6%, 8,5% та зросли в наступних періодах на 4,2%, 14,2%, 28,6%, 10,7% та на 22,5% відповідно;
- середньозважені ціни продажів іноземних дієтичних добавок знизилися на 20,4%, 0,7% та зросли в наступних періодах на 14,9%, 14,6%, 26,7%, 8,4% та на 5,0% відповідно.

Частка дієтичних добавок на вітчизняному фармацевтичному ринку (табл. А.9.) (див. Додаток А) протягом періоду 2014 – 2021 рр. в кількісному вираженні була найбільшою в 2021 р. (6,2%), а найменшою в 2014 році (2,4%). Частка дієтичних добавок на вітчизняному фармацевтичному ринку в вартісному вираженні була найбільшою в 2021 р. (8,3%), а найменшою в 2014 р. (3,1%) відповідно. Разом із цим протягом періоду 2014 – 2021 рр. найбільшу частку на фармацевтичному ринку України в кількісному та вартісному вираженні (крім



лікувальних засобів) займають виробни медичного призначення, а найменшу дезінфікуючі засоби.

## Висновки до розділу 2

1. На основі проведеного дослідження доведено орієнтованість вітчизняної фармацевтичної галузі на потреби пацієнтів, незважаючи на негативні наслідки застосованих карантинних обмежень внаслідок поширення COVID-19. Визначено основні кризові періоди, що мали негативний вплив на розвиток фармацевтичної галузі України. Доведено, що протягом періоду 2014 – 2021 рр. ціни на вітчизняну фармацевтичну продукцію були суттєво нижчими в порівнянні з іноземною фармацевтичною продукцією. Доведено, що частка вітчизняної фармацевтичної продукції в кількісному вираженні протягом періоду 2014 – 2021 рр. була значно вищою в порівнянні з іноземною фармацевтичною продукцією, а в вартісному вираженні суттєво нижчою.

2. Доведено стратегічну важливість ринку лікувальних засобів для розвитку фармацевтичної галузі України. Визначено категорію “лікувальні засоби” основною продукцією вітчизняного фармацевтичного ринку. Визначено можливу втрату конкурентних переваг вітчизняних лікувальних засобів в якісному вираженні. Доведено наявність негативної тенденції щодо поступового скорочення частки вітчизняних лікувальних засобів за суттєво вищих цін на іноземні лікувальні засоби. Доведено наявність поступової переорієнтації вітчизняного споживача на лікувальні засоби іноземного походження у зв’язку зі зростанням частки на ринку лікувальних засобів високої вартості.

3. Визначено категорії іншої фармацевтичної продукції. Встановлено, що виробни медичного призначення без урахування категорії лікувальні засоби в кількісному та вартісному вираженні займають найбільшу частку вітчизняного фармацевтичного ринку (крім 2021р.). Визначено, що дезінфікуючі засоби в кількісному та вартісному вираженні займають найменшу частку вітчизняного фармацевтичного ринку. Доведено, що серед всіх категорій фармацевтичної

продукції найбільше зростання в кількісному та вартісному вираженні продемонстрували дезінфікуючі засоби в 2020 році в порівнянні з 2019 роком.

Основні наукові положення та результати дослідження за даним розділом відображено у публікації автора [113; 117]

## РОЗДІЛ 3

### УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ ЯК СТРАТЕГІЧНОЇ ГАЛУЗІ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

#### 3.1 Особливості системи функціонування фармацевтичної галузі України

Галузева система національного господарства України сьогодні потребує реформування існуючих та появи нових галузей національного господарства, що генерують продукти та послуги з високою доданою вартістю, оскільки це матиме позитивний вплив на конкурентоспроможність цього господарства в глобальних економічних процесах.

Сьогодні однією з найбільш перспективних та інноваційних галузей національного господарства України, що забезпечує високу зайнятість (*понад 350 тис. фармацевтів* [149]), надходження до державного бюджету у вигляді податків та обов'язкових платежів (*близько 2,5 млрд. грн.*), значну кількість виробничих потужностей (*113 одиниць*), що відповідають міжнародним стандартам якості [128] є фармацевтична галузь. Зокрема, для збільшення її конкурентоспроможності та ефективності функціонування потрібно впровадити належну “Стратегію управління економічним розвитком фармацевтичної галузі України” (далі за текстом – Стратегія). Основна мета цієї Стратегії – удосконалення управління фармацевтичною галуззю, як базису для її економічного розвитку в системі національного господарства України, зокрема, як галузі, що є гарантом національної безпеки в умовах поширення небезпечних захворювань. Реалізація Стратегії передбачає п'ять напрямів розвитку:

- 1) покращення системи координування між суб'єктами структури вітчизняної фармацевтичної галузі;
- 2) впровадження ефективної системи управління ланцюгами постачання фармацевтичної галузі як гаранта належного економічного розвитку цієї галузі;
- 3) сприяння кластеризації вітчизняної фармацевтичної галузі
- 4) визначення основних шляхів розвитку ринку фармацевтичної галузі України

5) забезпечення збільшення розвитку інвестиційної привабливості вітчизняної фармацевтичної галузі.

Стратегічні напрями деталізуються у сімнадцятьох стратегічних цілях на досягнення яких усі суб'єкти структури фармацевтичної галузі повинні зосередити власні зусилля у продовж наступних 8-ми років. *(див. Додаток Б)*

Реалізація напрямів розвитку Стратегії повинна враховувати концепції заміщення імпорту на внутрішньому ринку України та одночасно орієнтації на експорт. Імпортозаміщення потрібно фармацевтичному ринку, в першу чергу, для стабільного та ефективного функціонування вітчизняної системи охорони здоров'я та національної безпеки України. В сфері фармацевтичної галузі імпортозаміщення, в даному випадку, не повинно трактуватись як заміна імпортової продукції вітчизняною. Ні, на внутрішньому ринку повинна бути представлена продукція походженням з усіх країн та ефективно конкурувати з вітчизняною. Будь-який громадянин повинен мати право обирати продукцію того виробника, якому він найбільше симпатизує або яку дозволяє його купівельна спроможність. Висока та в деякій мірі агресивна конкуренція на внутрішньому ринку стимулюватиме вітчизняного національного товаровиробника покращувати якість власної продукції та ефективність щодо управління внутрішніми бізнес-процесами. В нашому нестабільному та непередбаченому сьогоднішньому системі охорони здоров'я може стикнутися зі різноманітними зовнішніми викликами, такими як:

1) необґрунтоване підвищення ціни іноземними виробниками на відповідну категорію товару;

2) можливе прийняття політичного рішення щодо припинення постачання відповідної категорії товару іноземного походження на внутрішній ринок України;

3) можливість нав'язування іноземними товаровиробниками умов постачання, що безпосередньо суперечать інтересам вітчизняним оптовим та роздрібним підприємствам *(аптечним закладам)*, зокрема лікувальним закладам.

Таким чином, національні товаровиробники повинні мати в асортименті продукцію, що є аналогом або взаємозамінною до продукції походженням з іноземних країн.

Орієнтація вітчизняної фармацевтичної галузі на експорт також матиме позитивний вплив на національне господарство. В першу чергу збільшення поставок фармацевтичної продукції українського виробництва на іноземні ринки, зважаючи на її високу додану вартість, сприятиме збільшенню валютної виручки та як наслідок матиме позитивний вплив на стабільність національної валюти.

Водночас орієнтація на експорт сприятиме стрімкому зростанню в Україні нових виробничих потужностей та практики застосування контрактного виробництва (*виготовлення відповідної продукції для торговельної марки замовника*). Така практика матиме безпосередній вплив на появу нових гравців на внутрішньому і на зовнішніх ринках фармацевтичної галузі. Разом із цим згідно зі світовою практикою будь-яка криза розпочинається саме з появою надмірної пропозиції та відсутності попиту. Таким чином реалізація основних напрямів Стратегії повинна здійснюватися з урахуванням економічної моделі розвитку фармацевтичної галузі на засадах переконань прихильників економічної думки – *“неокласичний синтез”*. Такий синтез передбачає дотримання принципів втручання та/або невтручання органів державної влади, що відповідають за економічну політику розвитку фармацевтичної галузі у її функціонування, зокрема, національного господарства загалом в залежності від економічної ситуації. Разом із цим удосконалення державного управління економічним розвитком фармацевтичної галузі в рамках реалізації основних напрямів Стратегії повинно забезпечуватись її економічною свободою та нівелюванням будь-яких бар'єрів, що можуть передбачати суттєві перепони для економічного розвитку цієї галузі. Водночас Органи державної влади, що відповідають за проведення економічної політики повинні утримуватись від будь-яких дій гострого втручання в функціонування вітчизняної фармацевтичної галузі, крім випадків, що вимагають такого втручання (*ознаки загрозливого та*

неконтрольованого зростання виробництва фармацевтичної продукції, що не забезпечується належним попитом та ін.) при цьому, не порушуючи в жодному разі законних прав вітчизняних та іноземних інвесторів.

Сьогодні вітчизняна фармацевтична галузь вже характеризується належним розвитком складових (суб'єктів) власної структури (рис.С.1) (див. Додаток В), що містять:

- 1) вітчизняні та іноземні виробники фармацевтичної продукції;
- 2) представництва іноземних фармацевтичних підприємств;
- 3) оптові та маркетуючі<sup>2</sup> підприємства;
- 4) підприємства роздрібного сегменту (аптечні заклади) будь-яких форм власності;
- 5) державні органи що відповідають за якість та безпечність фармацевтичної продукції зокрема, регулюють її якість та безпечність;
- 6) науково-дослідні установи;
- 7) громадські організації (асоціації), що виступають єдиним голосом галузі;
- 8) навчальні заклади, що здійснюють підготовку та перепідготовку галузевих кадрів;
- 9) організації що забезпечують галузь інформаційно-аналітичною підтримкою;
- 10) інші. [109]

Незважаючи на наявність розвиненої структури вітчизняної фармацевтичної галузі поширення COVID-19 мало негативний вплив на систему координування між суб'єктами цієї галузі та, як наслідок, на її функціонування. Таким чином покращення системи координування між суб'єктами структури вітчизняної фармацевтичної галузі повинно бути першим напрямом реалізації Стратегії.

З огляду на вищезазначене можна припустити, що важливим чинником для успіху вітчизняної фармацевтичної галузі є продуктивне функціонування та

<sup>2</sup> Маркетуюче підприємство – це організація, що здійснює відповідні заходи, які передбачають просування конкретного продукту на ринку.

належна система координування будь-якої складової цієї галузі. Наприклад, виробники фармацевтичної продукції повинні застосувати сучасні інструменти планування виробництва з урахуванням інформації, що надається профільними громадськими організаціями (*асоціаціями*) та аналітичними центрами для уникнення надмірної пропозиції. Оптові та маркетуючі підприємства, підприємства роздрібного сегменту (*аптечні заклади*) повинні постійно працювати над покращенням власної стратегії щодо просування продукції, зокрема, планувати попит та процеси закупівлі, використовуючи сучасне програмне забезпечення для мінімізації залишків на складах. *Державна служба України з лікарських засобів та контролю за наркотиками* повинна, враховуючи успішний досвід іноземних країн продовжувати покращувати процеси, пов'язані з регуляторною політикою у сфері контролю за якістю лікарських засобів, оптовою та роздрібною торгівлею, ринковим наглядом тощо. Науково-дослідні установи та навчальні заклади, що здійснюють підготовку та перепідготовку галузевих кадрів у фармації (*Харківський науково-дослідний хіміко-фармацевтичний інститут, Київський науково-дослідний інститут фармакології та токсикології, фармацевтичні факультети Львівського національного медичного університету ім. Данила Галицького, кафедри фармацевтичного профілю Національна медична академія післядипломної освіти ім. П.Л. Шупика тощо*) [153] повинні отримувати гідне фінансування з державного бюджету, зокрема, приватних фармацевтичних підприємств шляхом укладення договорів на розробку та покращення фармацевтичної продукції.

Водночас потрібно надати можливість приватному сектору фармацевтичної галузі брати участь у формуванні частини стратегії, що передбачає підготовку та перепідготовку галузевих кадрів. Крім цього в Україні набирає популярність вживання біологічних активних добавок, що визначені вітчизняним законодавством як дієтична добавка – харчовий продукт, що споживається в невеликій кількості та є лише доповненням до основного харчового раціону. Таким чином, *Державна служба України з питань безпеки харчових продуктів та захисту споживачів*, станом на сьогодні є

центральним органом виконавчої влади, що регулює сферу обігу та реалізацію дієтичних добавок. [88]

Такий підхід до державного регулювання та контролю щодо дієтичних добавок є правильним і відповідає практиці країн ЄС, де дієтичні добавки також визначені харчовими продуктами, контроль за якими здійснює Європейський орган з безпеки харчових продуктів (*European Food Safety Authority*). [9] Разом із цим державний нагляд за таким різновидом фармацевтичної продукції як лікувальна косметика здійснює *Держлікслужба* згідно зміни, що вноситься до переліку видів продукції, щодо яких органи державного ринкового нагляду здійснюють державний ринковий нагляд, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України № 65 від 20.01.2021 року. [122] Відповідно до чинних положень вітчизняного законодавства лікувальна косметика прирівнюється до лікувальних засобів. [91] В країнах ЄС дотримання положень законодавства щодо регулювання косметикою забезпечується на національному рівні, зокрема, будь-яка країна має відповідальний на це орган (*Федеральне Міністерство охорони здоров'я (Австрія), Національна організація щодо лікарських засобів (Греція), Національний інститут фармації та харчування (Угорщина), Головна санітарна інспекція (Польща) тощо*) [14] Будь-яка країна ЄС має власну організаційну структуру щодо забезпечення належного регулювання косметичною продукцією та її розміщення на ринку з урахуванням положень, визначених Постановою (ЄС) №1223/2009, як основної нормативної бази. [20]

Громадські організації (*асоціації*) – важливі суб'єкти в структурі фармацевтичної галузі національного господарства, що виступають єдиним голосом галузі для її захисту та розвитку. Такі структури часто стають посередниками між владою та бізнесом для забезпечення ефективного діалогу зокрема, є активними учасниками процесу створення конкурентного фармацевтичного ринку та допомагають впровадити прогресивні норми регулювання. Основна мета таких організацій полягає в побудові ефективних механізмів функціонування галузі, що підвищуватимуть її інвестиційну привабливість та матимуть позитивний вплив на всю галузеву структуру



національного господарства. Сьогодні в Україні фармацевтичну галузь представляють такі основні громадські організації: *Асоціація “Виробники ліків України”*, *Асоціація представників міжнародних фармацевтичних виробників*, *Асоціація “Парфумерія та Косметика України”*, *комітети та підрозділи охорони здоров’я Європейської Бізнес Асоціації*, *американської торговельної палати в Україні тощо* [27].

Разом з тим слід віддати належне підприємствам, що забезпечують інформаційно-аналітичними матеріалами інші сторони фармацевтичної галузі. Будь-які рішення щодо процесів планування у бізнес-структурах та/або впровадження нових регуляторних норм функціонування галузі повинні базуватися на даних, що визначають основні тенденції фармацевтичного ринку, їх порівнянні у контексті ретроспективи та визначенні основних чинників змін.

Крім цього лікувальні заклади одночасно є суб’єктами системи охорони здоров’я та фармацевтичної галузі у контексті госпітальних закупівель. Госпітальний сегмент фармацевтичної галузі сьогодні стрімко зростає у зв’язку з закупівлями вакцин для профілактики хвороби COVID 19. Таким чином сьогодні ми спостерігаємо світову тенденцію щодо плідної співпраці фармацевтичного бізнесу з державою та вагомість фармацевтичної галузі у світовому господарстві. [124] Враховуючи вищезазначене можна вважати, що сьогодні в Україні є досить добре розвинена структура фармацевтичної галузі, що відкриває для держави перспективу бути вагомим гравцем у глобальних економічних процесах. Разом із цим для забезпечення належного процесу реформування процесів координації суб’єктів структури фармацевтичної галузі як частини стратегії державного управління економічним розвитком фармацевтичної галузі України потрібно враховувати особливості будь-якого суб’єкта цієї структур, зокрема, їхнього рівня гармонізації в рамках співробітництва з такими ж суб’єктами структури фармацевтичної галузі національних господарств найбільш розвинутих країн світу (*США, Франція, Німеччина, Норвегія та ін.*).

Таким чином, реалізація стратегічного напрямку щодо покращення системи координування між суб'єктами структури вітчизняної фармацевтичної галузі передбачає деталізацію в наступних стратегічних цілях:

- 1) збільшення фінансування науково - дослідних центрів та їх реформування в комерційні структури;
- 2) сприяння ефективному співробітництву та обміну досвідом з країнами з розвинутою фармацевтичною галуззю (*Велика Британія, США, Франція та ін.*);
- 3) продовження ефективного співробітництва між *Держлікслужбою, Держпродспоживслужбою* та спеціалізованими органами державної влади іноземних країн, що регулюють сферу обігу та реалізацію фармацевтичної продукції;
- 4) сприяння громадським організаціям (*асоціаціям*) в отриманні доступу до актуальної інформації щодо реформ та тенденцій у фармацевтичній галузі інших країн світу;
- 5) забезпечення конструктивного діалогу між *Держстатом* та організаціями, що забезпечують фармацевтичну галузь інформаційно-аналітичною підтримкою;
- 6) сприяння належному функціонуванню механізму фармацевтичної галузі як гаранта її економічного розвитку.

*Збільшення фінансування науково-дослідних центрів та їх реформування в комерційні структури.*

Потреба у збільшенні фінансування науково-дослідницьких центрів в сучасних умовах є цілком обґрунтованою. Глобальна пандемія хвороби *COVID-19, ВІЛ/СНІД, лихоманка Денге, Ебола* та інші патогени є викликом та стимулом для розробки та дослідження нових лікувальних засобів. Разом із цим за інформацією *Всесвітньої організації охорони здоров'я* причиною понад 70% всіх смертей у світі є рак і хвороби серця, зокрема, діабет. [146] Таким чином, збільшення фінансування в дослідження та розробку фармацевтичних продуктів надасть можливість збільшити грошову винагороду та як наслідок покращити

привабливість науково-дослідних центрів в ролі потенційних роботодавців. Реформування таких центрів в комерційні структури матиме позитивний вплив на якість та ефективність як новоствореної продукції, так і покращених аналогів. Науково-дослідні центри зможуть працювати з замовниками шляхом укладання двосторонніх договорів, зокрема, розмір прибутку прямо буде залежати від кількості таких замовників та складності наданих послуг. Це спричинить появу здорової ринкової конкуренції у цьому секторі та слугуватиме чинником щодо покращення кваліфікації працівників та якості наданих послуг. В першу чергу такі науково-дослідні центри повинні функціонувати у фармацевтичній галузі в статусі державних підприємств. Водночас потрібно встановити чіткі правила щодо відсотку прибутку, що повинен йти на розвиток відповідного науково-дослідного центру.

*Сприяння ефективному співробітництву та обміну досвідом з країнами з розвинутою фармацевтичною галуззю.*

Ефективне співробітництво України з іншими країнами в питаннях розвитку процесів координування суб'єктів фармацевтичної галузі допоможе покращити ефективність функціонування вітчизняної фармацевтичної галузі, зокрема, передбачити та уникнути негативних наслідків для цієї галузі у зв'язку з поширенням небезпечних захворювань. Разом із цим таке співробітництво сприятиме розвитку сучасних інформаційних технологій для фармацевтичної галузі. Вітчизняна фармацевтична галузь сьогодні потребує покращення обізнаності власних фахівців у нових можливостях інформаційних технологій та допомоги в поступовій адаптації до таких технологій. [112]

*Продовження ефективного співробітництва між Держлікслужбою, Держпродспоживслужбою та спеціалізованими органами державної влади іноземних країн*

Продовження ефективного співробітництва вітчизняних органів державної влади, що регулюють сферу обігу та реалізацію фармацевтичної продукції з такими ж органами влади іноземних країн надасть можливість постійно впроваджувати прогресивні регуляторні норми, спрямовані на покращення

якості фармацевтичної продукції, що є присутньою на внутрішньому ринку України.

*Сприяння громадським організаціям (асоціаціям) в отриманні доступу до актуальної інформації.*

Міністерству економіки України, МОЗ України, зокрема, Міністерству закордонних справ України в рамках організованих заходів радою експортерів та інвесторів, торговельних місій потрібно сприяти діалогу між представниками вітчизняних та іноземних громадських організацій (*асоціацій*). Такий підхід дозволить громадському сектору отримати нові знання про стан реформ у фармацевтичній галузі в інших країнах, зокрема, скорегувати та покращити власні процеси в рамках взаємодії між представниками бізнесу та органами влади.

*Забезпечення конструктивного діалогу між Держстатом та організаціями, що забезпечують фармацевтичну галузь інформаційно-аналітичною підтримкою*

Безперешкодний обмін статистичною інформацією щодо актуальних тенденцій у фармацевтичній галузі сприятиме покращенню якості інформаційно-аналітичних матеріалів, на основі яких приймаються управлінські рішення щодо економічного розвитку цієї галузі.

*Сприяння належному функціонуванню механізму фармацевтичної галузі як гаранта її економічного розвитку*

Ефективна система координування між суб'єктами фармацевтичної галузі, зокрема, подальший економічний розвиток цієї галузі потребує забезпечення ефективного функціонування галузевого механізму, що визначений особливими інструментами, методами та важелями (рис.3.1).

Забезпечення належного функціонування механізму фармацевтичної галузі є вагомою стратегічною ціллю напряму Стратегії щодо покращення системи координування між суб'єктами структури вітчизняної фармацевтичної

галузі, що сприятиме економічному розвитку цієї галузі та її подальшої трансформації, зокрема, конкурентоспроможності у світовому господарстві.



Рис 3.1. Механізм фармацевтичної галузі України

Джерело: сформовано автором за даними [93]

Аналітичне забезпечення у формуванні механізму відіграє особливу роль, адже в залежності від ринкових тенденцій Уряд України у разі необхідності може приймати ефективні управлінські рішення.

З урахуванням інформаційно-аналітичної інформації органи виконавчої влади, що відповідають за регулювання вітчизняної фармацевтичної галузі, беруть активну участь в розробці та покращенні нормативно-правової бази, зокрема, впливають на формування та зміни щодо *інструментів, методів та*

*важелів*. Інструменти галузевого механізму (*кредити, гранти, інвестиції, дотації тощо*) є одними з ключових елементів механізму, за допомогою яких держава та приватні інвестори прямо та опосередковано впливають на рівень обігу грошової маси в фармацевтичній галузі. Накопичення грошової маси може відбуватися через надання кредиту та/або інвестиції на розробку і виробництво нової продукції або реалізацію нових інфраструктурних проектів для покращення внутрішніх процесів бізнес-середовища. Гранти міжнародних фінансових інституцій та державні дотації надаються для створення проектів щодо продовження реформування вітчизняної системи охорони здоров'я, зокрема, фармацевтичної галузі. Підвищення ефективності та якості надання медичних послуг, зменшення корупційних ризиків сприятиме збільшенню її інвестиційної привабливості. Регулятором застосування інструментів фармацевтичного механізму є його методи: *планування, прогнозування тощо*. Саме прогнозна модель ринкової ситуації визначає потребу у фінансуванні галузі.

Критично важливо для прогнозованого розвитку фармацевтичної галузі є унеможливлення зловживанням важелями механізму (*податки, митні збори, нетарифне регулювання тощо*). Збільшення податкового навантаження, митних платежів та регуляторних бар'єрів різко скоротить застосування інструментів галузевого механізму та, як наслідок, спричинить стагнацію галузі.

Крім цього, належне функціонування будь-якого галузевого механізму в тому числі галузевого механізму фармацевтичної галузі в першу чергу залежить від впровадження ефективної грошово-кредитної політики центрального банку. Національний банк України при прийнятті рішення щодо проведення такої політики використовує статистичні дані наступних макроекономічних показників:

1) ціни (*індекси споживчих цін, базовий індекс споживчих цін, індекси цін виробників промислової продукції*);

2) економічна активність (*індекси виробництва базових галузей, валовий внутрішній продукт, а також промисловості тощо*);

3) ринок праці (*зайнятість, безробіття, оплата праці тощо*); 4) державні фінанси. (рис. 3.2) [105]

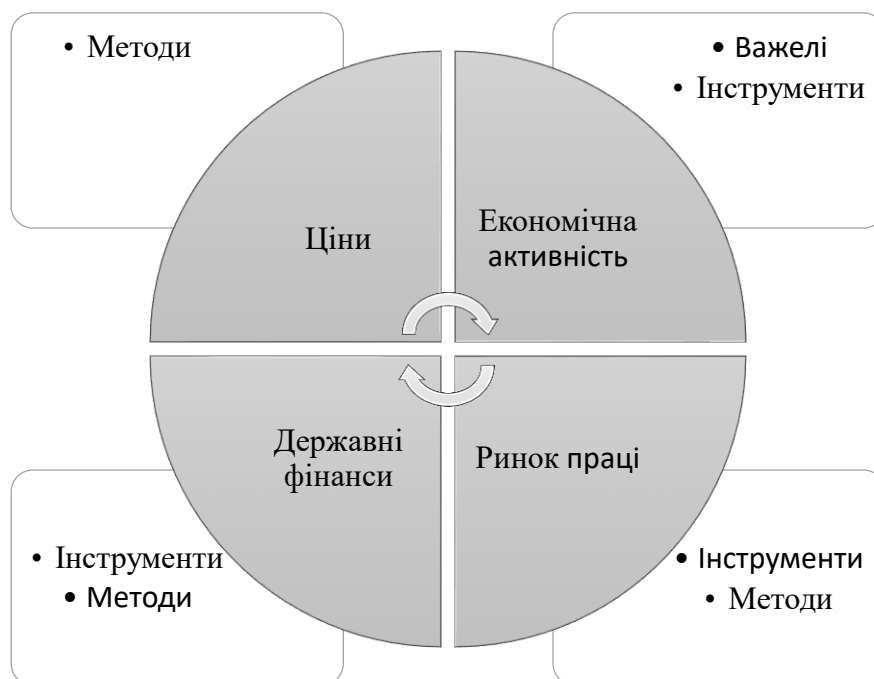


Рис. 3.2. Взаємозв'язок макроекономічних показників з інструментами, методами та важелями

*Джерело: створено автором за даними [105]*

Зміни в цінах значно впливають на процеси прогнозування та планування (*методи галузевого механізму*). Зростання цін спричиняє зменшення купівельної спроможності населення, та як наслідок, зменшення виробництва товарів. Разом з цим можуть бути і виключення. Наприклад, незважаючи на зростання інфляції у зв'язку з кризою, спричиненою поширенням COVID-19 та загального падіння світового господарства, продажі фармацевтичної продукції продемонстрували значне зростання.

Ситуація з економічною активністю впливає на застосування *важелів та інструментів механізму фармацевтичної галузі*. Зростання економічної активності спричиняє збільшення купівельної спроможності громадян та як наслідок можливість збільшити податкове навантаження. Водночас кризові ситуації, що впливають на зменшення економічної активності вітчизняної фармацевтичної галузі вимагають послабити податкове навантаження на галузь. Разом зі цим макроекономічний показник економічної активності також впливає

на застосування інструментів галузевого механізму. Зростання показнику ВВП та індексу виробництва базових галузей є чинниками для прийняття позитивного рішення щодо фінансових вкладень в національне господарство, зокрема, у фармацевтичну галузь.

Макроекономічний показник ринку праці також є важливим для прийняття рішень, пов'язаних з фінансуванням та інвестиціями (*інструменти галузевого механізму*), зокрема, з плануванням та прогнозуванням економічного розвитку фармацевтичної галузі (*методи галузевого механізму*). Високий рівень безробіття та низька оплата праці негативно вплине на прибутковість інвестиційних проектів, зокрема, збільшить період окупності таких проектів. Разом із цим зміна рівня безробіття вимагає ефективного планування та прогнозування для забезпечення економічного розвитку фармацевтичної галузі.

Стабільна економіка країни та профіцит бюджету дозволять державі взяти участь у фінансуванні інвестиційних проектів вітчизняної фармацевтичної галузі, в тому числі в рамках співробітництва у форматі державно-приватного партнерства (*інструменти галузевого механізму*). При цьому дефіцит бюджету вимагатиме скорочення фінансування інвестиційних проектів. З огляду на ситуацію в сфері державних фінансів належне планування та прогнозування функціонування фармацевтичної галузі забезпечить стабільний економічний розвиток цієї галузі (*методи галузевого механізму*).

Другим напрямом реалізації Стратегії повинно бути впровадження ефективної системи управління ланцюгами постачання фармацевтичної галузі як гаранта належного економічного розвитку цієї галузі.

Ефективна система управління ланцюгами постачання фармацевтичної галузі в першу чергу повинна характеризуватися стабільністю та гнучкістю. З початком застосування карантинних заходів спричинених пандемією COVID-19, процеси у сфері транспортування перебувають у стані невизначеності та хаосу. Китай одна з перших країн, що відчула важкі наслідки пандемії. Японія близька до прийняття рішення вивести власні виробничі потужності з китайської території. Тенденція щодо перенесення виробничих потужностей глобальних



корпорацій, зокрема, фармацевтичних, існувала ще до початку пандемії COVID-19 через збільшення витрат, що пов'язані з оплатою праці працівників. Багато транснаціональних корпорацій переміщують власні виробничі потужності на європейський континент для більш гнучкого та передбачуваного процесу постачання продукції споживачам. Український бізнес отримав гіркий досвід карантинних заходів, а тому в процесі оренди складських приміщень, він не має бажання укладати довгострокові контракти. Такий підхід дозволяє бізнесу бути більш гнучким та швидше реагувати на нові виклики. [21]

Китай є світовим лідером з виробництва фармацевтичної сировини – активних фармацевтичних інгредієнтів, тому світова фармацевтична індустрія одна з перших відчула наслідки карантинних обмежень у цій країні. Частка виробництва АФІ у Китаї становить близько 40% від загального виробництва у світі. На такий результат вплинули чинники низької вартості продукції та більшого обсягу. У зв'язку з запровадженням карантинних обмежень та закриття кордонів китайські виробники фармацевтичної продукції зазнали значної шкоди через проблеми з постачанням. Водночас наслідком обмеженої роботи митних пунктів та проблеми з авіасполученням стало зростання вартості послуг транспортування, в тому числі авіаційним транспортом. [111]

Сьогодні в країнах ЄС підприємства фармацевтичної галузі регулярно проводять облік запасів сировини для максимального збереження цілісності виробництва. До того ж асоціація виробників генериків “*Medicines for Europe*” у тісній співпраці з *Єврокомісією* координує отримання даних щодо наявності та розподілу сировини, зокрема, допомагає постачальникам шляхом залучення представників влади для проведення переговорів, у разі такої необхідності. [122]

Зменшення виробництва АФІ в Китаї зумовило їх дефіцит та збільшення вартості, що є характерним викликом для фармацевтичних підприємств, в тому числі, для вітчизняних. Збільшення вартості сировини спричинить зростання цін на лікувальні засоби. [46]

Враховуючи вищезазначене, можемо стверджувати, що вартість фармацевтичної продукції прямо залежить від ефективності управління

ланцюгами постачань будь-яким суб'єктом фармацевтичної галузі. Мінливі прояви зростання кількості інфікованих COVID-19 змушують уряди країн посилювати або послаблювати карантинні обмеження відповідно епідеміологічної ситуації. Такі “каруселі” є загрозовими для функціонування фармацевтичних підприємств. Хаотична ситуація в системі ланцюгів поставок прямо впливає на виробничі процеси, міжнародну торгівлю та дистрибуцію в межах країни.

Таким чином, реалізація стратегічного напрямку щодо впровадження ефективної системи управління ланцюгами постачання фармацевтичної галузі як гаранта належного економічного розвитку цієї галузі передбачає деталізацію в наступних стратегічних цілях:

- 1) визначення основних параметрів оцінювання ефективності системи управління ланцюгами постачання з фармацевтичної галузі;
- 2) забезпечення належного процесу планування для покращення ефективності системи управління ланцюгами постачань фармацевтичної галузі;
- 3) сприяння в уникненні ризиків, що можуть мати негативний вплив на систему управління ланцюгами постачання фармацевтичної галузі.

*Визначення основних параметрів оцінювання ефективності системи управління ланцюгами постачання фармацевтичної галузі.*

Сьогодні існує безліч показників, що відображають ефективність функціонування системи управління ланцюгами постачань в галузевому вимірі. Значна їх частина спрямована на дослідження задоволення потреб клієнта, оскільки це має прямий вплив на попит продукції. Основними показниками для оцінювання ефективності системи управління ланцюгами постачання є параметри цієї системи (табл. 3.1):

Таблиця 3.1

Параметри оцінювання ефективності системи управління ланцюгами  
постачань

Найменування параметру	Визначення параметру
Гнучкість	здатність підприємства вчасно скорегувати власний ланцюг постачань, враховуючи зміни у потребі споживачів. Позитивним індикатором гнучкості є відсутність надмірної кількості запасів сировини активних фармацевтичних інгредієнтів на виробничих підприємствах, запасів готової продукції на складах оптових компаній, зокрема, стабільна наявність фармацевтичної продукції в роздрібній частині ланцюга
Швидкість	період часу, починаючи з моменту закупівлі сировини та завершуючи отриманням готової продукції споживачем. Швидкість ланцюга постачань часто називають його довжиною та вимірюють в днях. Підприємства постійно враховують можливі ризики швидкості поставок, пов'язані з різними затримками на митниці, форс-мажорними обставинами, зокрема, у разі їх виникнення застосувати альтернативні заходи
Надійність	гарантія дотримання встановлених термінів постачання. Позитивним критерієм надійності на підприємствах фармацевтичної галузі є отримання виробниками сировини активних фармацевтичних інгредієнтів, а оптовими та роздрібними компаніями готової продукції в чітко зазначені терміни. Надійність ланцюга постачань унеможливає понесення компаніями додаткових фінансових втрат
Витрати	загальна вартість функціонування ланцюгів постачань, що охоплює значні бізнес-процеси діяльності підприємства (закупівля, транспортування, списання запасів, управління складськими приміщеннями тощо). Ефективність цього параметру вимірюється здатністю підприємства оптимізувати витрати кожного етапу ланцюга постачань

*Джерело: доповнено автором за даними [85]*

Про загальну ефективність усієї системи управління ланцюгами постачань фармацевтичної галузі можна судити лише після детального оцінювання кожного параметру такої системи. Кінцевим результатом оцінювання ефективності будь-якої системи управління ланцюгами постачання вважається забезпечення отримання запланованого прибутку на підприємствах. Таким чином, підприємства самі вирішують який рівень показників ефективності вищезгаданих параметрів будуть для них допустимими. Лише допустимі показники ефективності усіх вищезгаданих параметрів можуть гарантувати продуктивність усієї системи управління ланцюгами постачань та як наслідок

отримання запланованого прибутку. Наприклад, лише прийнятні показники параметру швидкості не матимуть позитивного впливу на загальний ланцюг постачання у випадку надмірних залишків сировини та\або готової продукції на складах, що свідчить про неприйнятний показник параметру гнучкості. Водночас неможливо вважати ефективною систему управління ланцюгами постачань, зважаючи лише на прийнятні показники параметрів гнучкості, швидкості та надійності, зокрема, при цьому не враховувати недопустимий рівень оптимізації витрат. [118]

Таким чином лише дотримання допустимих показників параметрів ефективності може гарантувати будь-якому підприємству запланований прибуток.



Рис.3.3. Вплив окремого параметру оцінювання ефективності управління ланцюгів постачання на інші параметри оцінювання

*Джерело: створено автором за даними [85]*

Впровадження ефективної системи управління ланцюгами постачань у фармацевтичній галузі потрібне не лише цій галузі, але й державі. Лєвова частка доданої вартості для фармацевтичної продукції формується протягом усіх етапів постачання. Бізнес-середовищу вигідно працювати над зменшенням витрат на усіх етапах ланцюгів постачання у зв'язку зі зростанням власного доходу.

Держава зацікавлена у збільшенні доходів фармацевтичних підприємств, оскільки зростуть видатки до державного бюджету через систему оподаткування.

Сьогодні найбільшим платником податків фармацевтичної галузі визнано компанію “Фармак”, яка сплатила до державного бюджету податків та зборів на суму 712,1 млн.грн (-5%) за результатами 2020 року. [89]

*Забезпечення належного процесу планування для покращення ефективності системи управління ланцюгами постачань фармацевтичної галузі.*

Процес планування займає особливе місце в системі управління ланцюгами постачання, адже такий процес має прямий вплив на забезпечення прийняттого рівня ефективності будь-якого параметру оцінювання цієї системи. Відхилення в процесах планування як основи системи управління ланцюгами постачання має прямий вплив на ефективність будь-якого параметру цієї системи. Процес планування характеризується прийняттям рішень стосовно подальших дій. Планові рішення вважається характерною ланкою яка об’єднує теперішнє з майбутнім. Результатом процесу планування є прийняття управлінських рішень яка не може вважатися довільною дією. Наявність проблеми є характерним базисом для аналізу фактичного стану речей в порівнянні з бажаним. Наявність багатьох варіантів стосовно прийняття управлінського рішення генерують потребу у визначенні процесу планування. Американський дослідник та інженер Фредерік Тейлор – засновник управління з урахуванням раціоналізації праці і відносин на виробництві.[116]

Сфера системи управління ланцюгами постачання містить абстрактні поняття, що можуть бути взаємопов’язаними (*інтеграція, конкурентні переваги, співробітництво та ін.*). Вагомим інструментом рішення задачі, що пов’язана з процесом планування в системі управління ланцюгів постачання вважається метод моделювання структурних рівнянь<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Статистична техніка, що передбачає об’єднання моделей вимірювань та структурних моделей в статистичний тест одночасно

Важливість використання методу моделювання структурних рівнянь в процесах планування передбачає здатність такого методу переглядати гіпотези, що є достатньо складними для оцінювання іншими аналітичними методами. Лінійна регресія зазвичай слугує загальним методом для моделювання структурних рівнянь. Водночас регресійний аналіз, факторний аналіз, часові ряди вважаються особливими випадками для моделювання структурних рівнянь. [134]

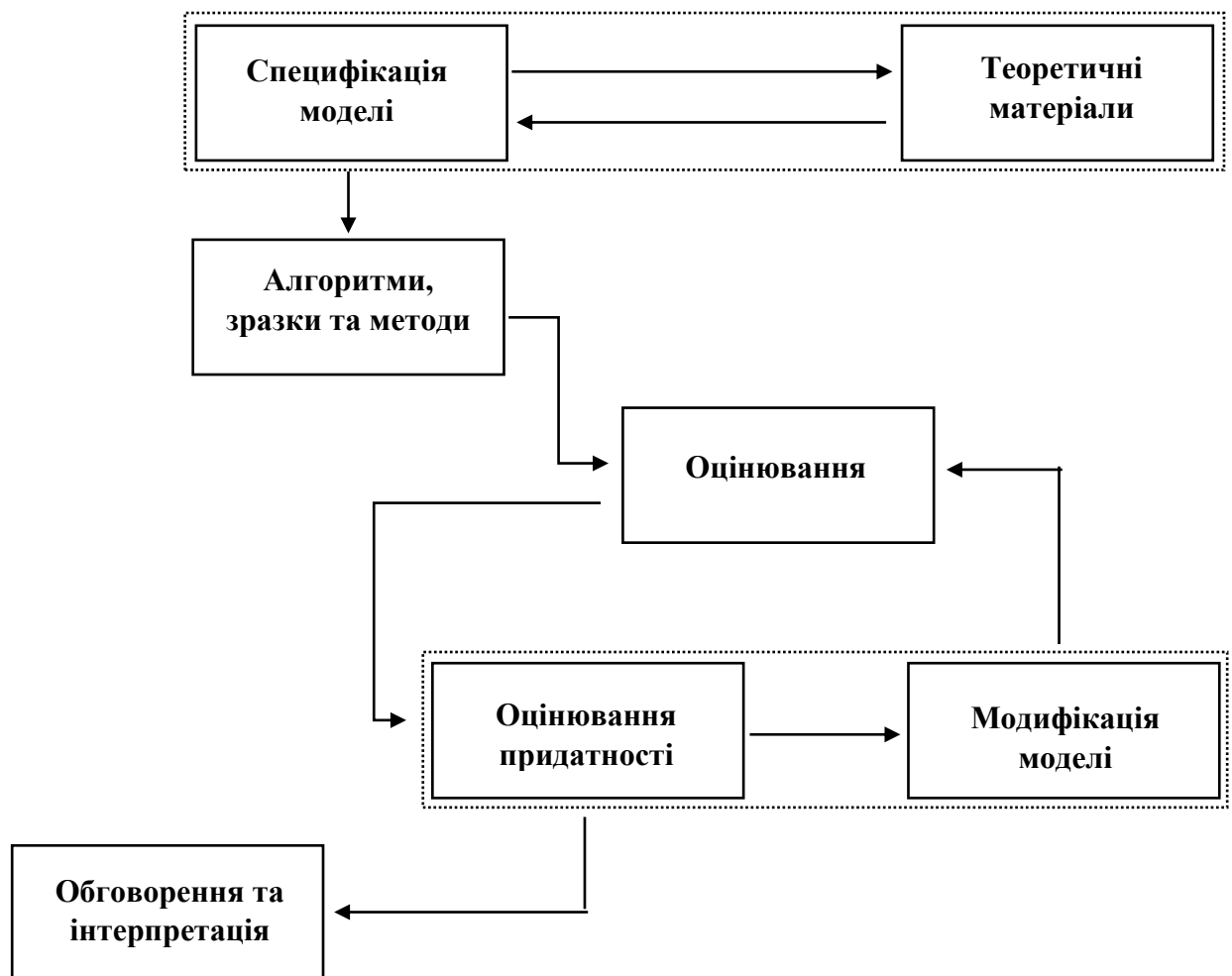


Рис. 3.4. Схема звичайного підходу до моделювання структурних рівнянь  
Джерело: [134]

Перший етап моделювання структурних рівнянь (специфікація моделі, теоретичні матеріали) передбачає створення теоретичної моделі з урахуванням змінних, зокрема, причинно-наслідкових зв'язків між ними. На цьому етапі планування ефективності системи управління ланцюгами постачання повинна формуватися гіпотеза в рамках моделі структурного рівняння. Такі рівняння

повинні визначати модель вимірювання, зокрема, структурні рівняння що пов'язують конструкції з урахуванням різних співвідношень: *залежні, незалежні, змінні*. Разом із цим на цьому етапі також визначається набір матриць, що зазначають будь-яку кореляцію між вищезазначеними конструкціями.

Вагомим етапом оцінювання моделювання структурними рівняннями – другий етап. На цьому етапі потрібно зібрати всі необхідні дані та обрати міри прихованих змінних моделі, що є обраною.

На третьому етапі моделюванні структурних рівнянь потрібно обрати процедуру оцінювання моделі рівняння (*метод найменших квадратів, максимальна ймовірність та ін.*), зважаючи на характерність даних, що вже є наявності.

Четвертий етап передбачає оцінювання моделі та її відповідності завданням аналізу. Такий процес оцінювання передбачає два рівні (*для загальної моделі та для структурної та вимірювальних моделей окремо*). Завершення оцінювання загальної моделі дозволяє приступити до оцінювання вимірювання кожної конструкції на предмет надійності та одномірності. Якщо за результатами такого оцінювання модель не відповідатиме даним, потрібно модифікувати модель та повторювати оцінювання до моменту досягнення належної відповідності моделі.

Кінцевий п'ятий етап моделювання структурних рівнянь інтерпретує результати. Цей етап передбачає визначення підтримки відносини, що зазначені в теоретичній моделі. Належне вивчення тестів значимості коефіцієнтів, зокрема, кореляцій між залишками оцінювання сприятиме оцінці моделі.

Таким чином, застосування методу моделювання структурних рівнянь в рамках процесу планування системи управління ланцюгами постачання фармацевтичної галузі є одним з найкращих методів з визначених альтернатив. Застосування цього методу враховує теоретичні конструкції як приховані змінні, зокрема, кореляції між різними екзогенними змінами. Водночас метод моделювання структурних рівнянь передбачає причинно-наслідкові зв'язки та

кореляції будь-яких змінних, що є підставою для одночасної верифікації усіх визначених гіпотез. [134]

Незважаючи на те, що метод моделювання структурних рівнянь вимагає великих обсягів вибірки, застосування такого методу в процесах оцінювання та плануванні етапів системи управління ланцюгами постачання фармацевтичної галузі сприятиме визначенню об'єктивних планових критеріїв параметрів оцінювання цієї системи.

*Сприяння в уникненні ризиків, що можуть мати негативний вплив на систему управління ланцюгами постачання фармацевтичної галузі.*

Планування будь-якої системи управління ланцюгами постачання вимагає дослідження будь-яких ризиків, що можуть мати негативний вплив на ефективність функціонування цієї системи. Таким чином для уникнення негативних наслідків для ефективності функціонування системи управління ланцюгами постачання фармацевтичної галузі потрібно в першу чергу: 1) *регулярно досліджувати тенденції розвитку фармацевтичного ринку;* 2) *досліджувати можливі форс-мажорні обставини, що пов'язані зі зростанням довжини постачання;* 3) *працювати над унеможливленням порушень встановлених термінів функціонування та з механізмом щодо надання компенсації у випадку таких порушень;* 4) *покращувати бізнес- процеси в рамках зменшення витрат у системі управління ланцюгами постачань.*

Епідеміологічний чинник сьогодні є одним з основних чинників, що може мати негативний вплив на ефективність системи управління ланцюгами постачання фармацевтичної галузі. Поширення небезпечних захворювань може спричинити застосування карантинних обмежень та, як наслідок, сприяти обмеженню доступу до АФІ іноземного походження, що є сировиною для виготовлення більшості лікувальних засобів. Таким чином, поширення небезпечних захворювань є загрозою для стабільного функціонування системи управління ланцюгами постачання фармацевтичної галузі. Порушення у функціонуванні цієї системи матиме негативний вплив на усі процеси, що є



невід'ємними складовими цієї системи: *виробництво, закупівлі, транспортування, збут та ін.*

В таких хаотичних умовах більшість фармацевтичних підприємств не може залишитися без фінансових втрат. Сьогодні багато таких підприємств інвестують кошти в сучасне програмне забезпечення щодо планування та прогнозування з метою зменшення потенційних фінансових втрат. Разом із цим однією з основних причин фінансових втрат фармацевтичної галузі є збільшення довжини ланцюга поставок через виникнення непередбачуваних ситуацій. Такі ситуації можуть бути пов'язані не лише з неефективністю внутрішніх бізнес-процесів компанії, але й бар'єрами, створеними державними органами. Це можуть бути бар'єри, що пов'язані з регулюючою функцією держави, а саме: *ставки ввізного мита, транспортні обмеження, митні обмеження, нетарифні обмеження тощо.* [142]

Тому, бізнес-спільнота в важкі часи пандемії повинна через громадські організації (*асоціації*) забезпечувати представників влади інформацією щодо пріоритетності та важливості фармацевтичної галузі для національного господарства України, зокрема, вимагати зменшення зарегульованості такої галузі.

Таким чином, зменшення бюрократичних бар'єрів матиме позитивний вплив на скорочення довжини постачань. Водночас непередбачувані обставини мають значний вплив на зміну термінів виконання процесу. Недотримання цих термінів завжди несе за собою ризики присутності хаосу, що прямо впливає на ефективність фармацевтичної галузі. У той же час точність в будь-яких процесах надає змогу передбачити кінцевий результат. За словами французького короля Людовіка XIV *“Точність – ввічливість королів і обов'язок всіх добрих людей”*. [67] Точність є обов'язковим правилом в управлінні будь-якими процесами. Будь-яке підприємство при укладанні договорів щодо постачання сировини та/або продукції в таких договорах повинно чітко зазначити терміни завершення процесу, а також процедуру відшкодування збитків у зв'язку з порушенням таких термінів. Це дозволить сторонам, що уклали такі договори, уникнути

фінансових та репутаційних втрат. Водночас держава повинна бути гарантом застосування додаткових обмежень, лише за умови порушення будь-яким суб'єктом галузі положень законодавства.

Крім цього будь-яке підприємство має можливість самим визначати власну стратегію зменшення витрат у процесі управління ланцюгами поставок. Зменшення таких витрат позитивно вплине на прибуток підприємств, що дозволить їм збільшувати обсяг капітальних інвестицій. В контексті цього випадку держава повинна бути партнером для бізнес-середовища на взаємовигідних умовах шляхом сприяння щодо створення та покращення галузевої інфраструктури.

Розвиток фармацевтичної галузі, зокрема, біоінженерії, сьогодні є її галузями, що мають високий потенціал інноваційного розвитку. Водночас високі темпи зростання науково-дослідних робіт є чинником щодо формування мультиплікативних ефектів доданої вартості в інших галузях національного господарства, які безпосередньо пов'язані з виробництвом, фінансуванням, транспортуванням, розподілом, перерозподілом продукції тощо.

Водночас висока розгалуженість фармацевтичних підприємств сприяє продовженню створення спеціалізованих кластерів, що в подальшому можуть бути точками опори для розвитку вітчизняного господарства. Таким чином, сприяння кластеризації вітчизняної фармацевтичної галузі повинно бути третім напрямом реалізації Стратегії та деталізуватись у двох стратегічних цілях:

- 1) прийняття окремого Закону України *“Про діяльність кластерних утворень”*;
- 2) утворення спеціалізованих індустріальних парків фармацевтичної галузі;

*Прийняття окремого Закону України “Про діяльність кластерних утворень”.*

З огляду на практичний досвід країн з розвиненим національним господарством (*США, Японія, Німеччина, Франція та ін.*) сприяння кластерного розвитку має позитивний вплив на використання конкурентних переваг

підприємств, галузей національного господарства, зокрема, окремих регіонів. Економічний розвиток національного господарства, основою якого є формування кластерів є ознакою інноваційної економіки.

Сьогодні в чинному законодавстві України не кодифіковано норм щодо визначення поняття “кластер”. Опосередковано діяльності кластерних утворень регулюється нормами Закону України “Про інноваційну діяльність”. Разом із цим поняття категорії “кластери” можуть бути віднесені до “інноваційних структур інших типів” у розумінні положень Постанови Кабінету Міністрів України “Про затвердження Положення про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів”. [110]

Країни ЄС, враховуючи сучасні тенденції функціонування глобальної економіки для економічного розвитку окремих галузей та регіонів, в короткостроковій та довгостроковій перспективах реалізують власну економічну політику шляхом утворення кластерів як ключового економічного інструменту. Для реалізації цієї політики країнами ЄС був створений окремий Директорат у 1968р. При цьому основними положеннями кластеризації економіки ЄС є “Маніфест кластеризації Європи” (2007 р.) та “Європейський кластерний меморандум” (2008 р.).

В напрямку кластеризації національного господарства України було представлено “Концепцію створення кластерів в Україні” (2008 р.). [26] Ця концепція вже передбачала створення виробничих інноваційно-технологічних кластерів. Проте відсутність належного спеціалізованого вітчизняного законодавства вважається вагомою перешкодою для створення такої економічної моделі національного господарства України. Таким чином прийняття Закону України “Про діяльність кластерних утворень” сприятиме трансформації національного господарства України, зокрема, його економічному розвитку.

*Утворення спеціалізованих індустріальних парків фармацевтичної галузі.*

Сучасна модель функціонування національного господарства передбачає утворення галузевих та регіональних кластерів. Вітчизняна фармацевтична галузь, що має стратегічне значення в системі національного господарства,

сьогодні потребує трансформації власної системи функціонування з урахуванням локалізованої форми інтеграції взаємодіючих суб'єктів. Близька локалізація підприємств інших галузей, що є супутніми та обслуговуючими для фармацевтичної галузі позитивно впливатиме на зменшення фінансових та часових втрат.

На території України вже є спеціалізовані кластерні утворення, спрямовані на інноваційний розвиток національного господарства України. Одним з найбільш успішних прикладів сучасних вітчизняних кластерів є Індустріальний парк “Біла Церква”, що є великим інвестиційним проектом, метою якого є сталий промисловий розвиток України шляхом побудови відповідної інфраструктури. У цьому парку є відведені місця для створення промислового виробництва, наявні сучасні приміщення для складів, що запропоновані для купівлі та/або оренди. Водночас фахівці цього парку готові надати клієнтам спектр послуг щодо організації ефективного виробництва. Такий підхід дозволить ефективно організувати діяльність резидентів парку, що матиме позитивний вплив на результативність їхньої діяльності. Такий підхід керівництва парку до клієнтів є запорукою успішності у сфері ланцюгів постачання, скорочення виробничих витрат, а також скорочення часу виконання замовлення. Привабливістю такий парк для інвесторів може слугувати його безпосередня близькість до міжнародних аеропортів (90 км), наявність прямої магістралі до Одеського морського порту, а також незначна відстань (75 км) до столиці України – одного з найбільших вітчизняних ринків. [22]

Разом із цим на території індустріального парку “Біла Церква” розташовані підприємства, що є частинами окремих кластерних утворень: *виробничий кластер, логістичний кластер, будівельний кластер*. Функціонування такого типу індустріального парку є вигідним для всіх його резидентів, оскільки це сприяє зменшенню інвестиційних ризиків, зниженню витрат, належному забезпеченню виробничих підприємств ресурсами та ін. [126]

Незважаючи на значні переваги утворення індустріальних парків з кластерними утвореннями окремих видів підприємств такі утворення мають ряд

недоліків. По перше, перенасиченість будь якої категорії підприємств в такому утворенні спричинить обмеженість доступу до транспортування, енергетичних та сировинних ресурсів та ін.

Таким чином управління економічним розвитком фармацевтичної галузі повинно передбачати утворення спеціалізованих кластерів підприємств на визначеній території. До прикладу на такій території повинні міститися лише підприємства фармацевтичної галузі або галузей, що є суміжними для цієї галузі. При цьому, спеціалізовані кластерні утворення фармацевтичної галузі повинні бути сформовані за регіональним принципом. Для належного економічного розвитку фармацевтичної галузі України повинно бути створено п'ять регіональних спеціалізованих індустріальних парків: *Західний, Центральний, Південний, Східний та на території Автономної Республіки Крим.* [110]

На території таких спеціалізованих індустріальних парків повинні розташовуватись лише кластери виробничих підприємств, що виробляють фармацевтичну продукцію та/ або АФІ. Такий принцип сприятиме утворенню нових кластерів: логістичного, технологічного та кластеру підприємств, що надають послуги спрямовані в основному для обслуговування діяльності фармацевтичної галузі. Розташування в регіональних спеціалізованих індустріальних парках лише виробничих підприємств фармацевтичної галузі сприятиме визначенню необхідної кількості виробничих потужностей для забезпечення потреб відповідного регіону та потреб експорту. При цьому в інших кластерах цих спеціалізованих індустріальних парках будуть утворюватися кластери лише тих підприємств, що можуть забезпечити належне функціонування для вітчизняної фармацевтичної галузі.

Враховуючи вищезазначене можна вважати, що створення спеціалізованих індустріальних парків орієнтованих на фармацевтичну галузь сприятиме економічному розвитку цієї галузі, зокрема покращить рівень її стійкості до кризових періодів спричинених поширенням небезпечних захворювань.

### 3.2. Шляхи розвитку ринку фармацевтичної галузі України

Більша частина галузей національного господарства функціонує на засадах ринкової економіки. Розвиток ринкових відносин у галузевому механізмі дозволяє координувати різноманітну діяльність людей в основному через систему цін. В умовах вільної конкуренції ринок є природнім регулятором для балансування між виробництвом та споживанням. Рішення про виробництво того чи іншого товару та його кількості не визначає парламент чи уряд, а попит на даний товар. В такому разі, рівень споживання є ключовим показником для планування завантаженості виробничих ліній та необхідності в нових інвестиціях. Недоречно витратити надлишкові ресурси на виробництво товару, на який відсутній попит через можливе подальше банкрутство певного підприємства.

Конкуренція між виробниками сприяє використанню новітньої техніки та технологій для зменшення виробничих витрат. Висока купівельна спроможність громадян є одним з ключових чинників отримання великих прибутків підприємствами, частина з яких може бути спрямована на збільшення чи покращення потужностей виробництва. Для розвитку будь-якої галузі вітчизняного національного господарства їй важливо функціонувати в умовах *“вільного ринку”*. Така модель ринку гарантує споживачеві вільний вибір будь-якого блага з урахування рівня його доходів. [153]

Сьогодні ринок вітчизняної фармацевтичної галузі є достатньо динамічним незважаючи на значне падіння у зв'язку із застосуванням обмежувальних заходів через спалах пандемії COVID-19. На ринку присутні абсолютна мобільність необхідних ресурсів, зокрема, у той же час відсутні будь-які прояви монополії. Оскільки Україна має намір найближчим часом стати повноправним членом Європейського Союзу, таке членство матиме позитивний вплив на вітчизняну фармацевтичну галузь за умови розвиненого та конкурентоспроможного вітчизняного фармацевтичного ринку.

Таким чином визначення основних шляхів розвитку ринку фармацевтичної галузі України повинно бути четвертим напрямом Стратегії та деталізуватись у трьох стратегічних цілях:

- 1) створення передумов адаптації вітчизняного фармацевтичного ринку до об'єднаного ринку країн ЄС;
- 2) врегулювання процесів проведення реклами лікувальних засобів з огляду на практику країн ЄС;
- 3) сприяння проведенню ефективної політики державного регулювання цін для фармацевтичної продукції.

*Створення передумов адаптації вітчизняного фармацевтичного ринку до об'єднаного ринку країн ЄС.*

Зважаючи на інтеграційні процеси України до Європейського Союзу Україна зобов'язана адаптувати власну законодавчу базу в рамках обігу лікувальних засобів до нормативно-правових актів країн ЄС. Сьогодні вже сформовано нову редакцію Закону України “Про лікарські засоби” (далі за текстом – законопроект № 5547), в якому вже міститься багато аспектів гармонізації вітчизняного фармацевтичного ринку з ринком країн ЄС.

З огляду на практику країн ЄС в процесах розвитку ринку лікувальних засобів законопроект № 5547 не передбачає децентралізованих та централізованих процедур допуску вітчизняних лікувальних засобів на ринок країн ЄС. Водночас тимчасова відсутність таких положень не може бути перешкодою для вступу України до Європейського Союзу. Зважаючи, що Польща вступила до Європейського Союзу в 2004 р., а згодом (2007 р.) вступив в ній в дію закон “Про фармацевтичне право” з урахуванням усіх процедур країн ЄС розвиток та адаптація вітчизняного фармацевтичного ринку може продовжуватись навіть після отримання Україною повноправного статусу члена Європейського Союзу.

Розвиток вітчизняного фармацевтичного ринку повинен передбачати майбутнє місце цього ринку в європейській спільноті. Приєднання України до положень документів фармацевтичної стратегії для Європи (*Pharmaceutical*

*strategy for Europe*) сприяло б визначенню спільного розуміння перспектив та потенціалу вітчизняного фармацевтичного ринку в об'єднаному ринку країн ЄС.

Крім цього, поетапне підписання Україною секторальних Угод з питань регулювання та розвитку фармацевтичного ринку в рамках інтеграційних процесів з країнами ЄС матиме позитивний вплив на економічний розвиток вітчизняної фармацевтичної галузі. Наприклад підписання Угоди про оцінювання відповідності та прийнятності промислової продукції (*Agreements on Conformity Assessments and Acceptance of industrial goods*) для фармацевтичної продукції сприятиме значному зменшенню бар'єрів для національного виробника на ринку країн ЄС.

Разом із цим Україна як майбутній член Європейського Союзу повинна покращити власне законодавство в рамках процедур оцінювання належної виробничої практики (*Good manufacturing Practice*). Інспекторат України повинен відповідати рівню інспекторатів країн Європейського Союзу для безперешкодного взаємного визнання якості фармацевтичної продукції на основах довіри. Реформування вітчизняної процедури оцінювання з урахуванням практики країн ЄС сприятиме підписанню двосторонніх угод щодо оцінювання якості продукції з багатьма іншими країнами, які мають суворі регуляторні системи. Відсутність адаптації вітчизняного законодавства щодо регулювання ринку фармацевтичної продукції з законодавством країн ЄС є суттєвим обмеженням для подальшого економічного розвитку фармацевтичної галузі України. [52]

Разом із цим впровадження стандартів країн ЄС в нормативно правові акти, що регулюють реєстрацію фармацевтичної продукції суттєво зменшить обмеження доступу національних товаровиробників до загального ринку країн ЄС.

Використання у медичній практиці лікувальних засобів можливе лише з дозволу МОЗ України, яке ґрунтується на результатах проведених клінічних і до доклінічних досліджень. Клінічні та доклінічні дослідження лікувальних засобів



є частиною процесу реєстрації лікувальних засобів та мають значний вплив на розвиток вітчизняного фармацевтичного ринку.

На жаль в Україні є низка проблем пов'язаних з проведенням вищезазначених досліджень. Такі проблеми в основному передбачають недостатньо ефективну організацію та проведення досліджень, зокрема, відсутність належного гарантування захисту інтересів заінтересованих сторін цих досліджень (*суб'єкти дослідження, заклади охорони здоров'я, лікарі-дослідники та ін.*). В основному такі проблеми пов'язані з неефективністю законодавчих актів, що регулюють сферу проведення доклінічних та клінічних досліджень. Основною вітчизняною регуляторною базою проведення цих досліджень вважаються: Закон України “Основи законодавства України про охорону здоров'я” та Закон України “Про лікарські засоби”. Порядок проведення клінічних досліджень, зокрема, експертиза матеріалів регулюється положеннями наказу МОЗ України від 23.09.2009 № 690.

На момент прийняття вищезазначених нормативно-правових актів сфера доклінічних та клінічних досліджень була достатньо новою для вітчизняного фармацевтичного ринку. Разом із цим правозастосовна практика свідчить про негайну потребу в адаптації вітчизняного нормативно-правового забезпечення в сфері проведення вищезазначених досліджень до законодавства країн членів ЄС.

Сьогодні важливою умовою реформування вітчизняного законодавства в сфері клінічних досліджень потребує впровадження належною практики *government relations* (далі за текстом – GR) для усіх заінтересованих сторін в проведенні таких досліджень. Впровадження практики GR надасть змогу відповідним органам державної влади впроваджувати зміни в законодавство враховуючи рекомендації провідних вітчизняних та міжнародних експертів, що спеціалізуються на проведенні вищезазначених досліджень. [104]

Зважаючи на глобальні економічні виклики країни ЄС провели важливу реформу в сфері регулювання клінічних досліджень шляхом впровадження Регламенту № 536/2014 (EU-CTR). Основною метою реалізації положень цього Регламенту вважається повна дерегуляція у сферах клінічних та доклінічних

досліджень як чинника прискорення застосування інноваційних препаратів у медичній практиці. При цьому, дерегуляція у вищезазначених сферах не повинна мати негативного впливу на високу якість даних отриманих в результаті проведення досліджень.

Сьогодні конкуренція в сферах клінічних та доклінічних дослідженнях як важливого чинника розвитку фармацевтичного ринку є достатньо значною, оскільки будь-яка країна намагається бути привабливою для інвестицій в такі дослідження. Зростання кількості проведення клінічних досліджень є гарантією розвитку інновацій, що беззаперечно сприятиме економічному розвитку фармацевтичної галузі. [52]

Таким чином розвиток вітчизняного фармацевтичного ринку сьогодні потребує реформування сфери клінічного та доклінічного досліджень для покращення конкурентоспроможності фармацевтичної галузі України в світовому господарстві.

Реформування процесу регулювання ринку лікувальних засобів є пріоритетним, оскільки частка лікувальних засобів у загальному фармацевтичному ринку становить близько 60% (*кількісне вираження*) та близько 80% (*вартісне вираження*). При цьому лікувальні засоби є найбільш інноваційною продукцією фармацевтичного ринку, яка характеризується високою доданою вартістю.

Крім цього, обіг на ринку іншої фармацевтичної продукції (*дієтичні добавки, косметика, дитяче харчування та ін.*) теж потребує регулювання проте, не такого суворого як для лікувальних засобів.

Наприклад, суб'єкти фармацевтичної галузі, що здійснюють імпорт дієтичних добавок, повинні мати відповідний сертифікат міжнародного зразка, який підтверджує якість та безпечність імпортованої продукції. Такий сертифікат безпосередньо повинен бути виданий компетентним органом, що регулює обіг медичних виробів та харчових продуктів країни походження товару. При цьому, для запуску виробництва дієтичних добавок на території України потрібно отримати висновок щодо безпечності та якості такої продукції,

виданого вітчизняними компетентними органами. Такий висновок повинен передбачати інформацію про відсутність шкідливих речовин та інформацію про відповідність продукції критеріям категорії дієтичні добавки. [98]

Єдиною значною перешкодою для реалізації дієтичних добавок на території України може бути лише несумлінне дотримання вітчизняних вимог щодо безпеки та якості такої продукції зі сторони суб'єктів фармацевтичної галузі, що здійснюють виробництво, імпорт, експорт та реалізацію на внутрішньому ринку України, зокрема, можливими можуть бути прояви необґрунтованих обмежень посадовими особами з метою отримання неправомірної вигоди.

Реєстрація косметичної продукції в Україні також має свої особливості. У разі наявності в косметичній продукції лікувальних властивостей, то така продукція реєструється на вітчизняному ринку як лікувальний засіб згідно Наказу МОЗ України *“Про реєстрацію деяких лікарських засобів”*, де затверджено відповідний список косметичних засобів, що підлягають реєстрації за процедурою лікувальних засобів. Косметична продукція, в якій відсутні лікувальні властивості може бути зареєстрована за спрощеною процедурою. Така процедура передбачає, в першу чергу, отримання санітарно-епідеміологічного висновку, що дійсний протягом 5-ти років. Для отримання цього висновку необхідно підтвердити безпеку косметичного продукту в рамках процедури лабораторного дослідження зразків цього продукту у структурах санепіднагляду МОЗ України. [98]

Кабінет Міністрів України вже зробив значний крок в процесі покращення нормативно-правової бази щодо регулювання косметичною продукцією на території України з урахуванням міжнародних вимог. Сьогодні Урядом України прийнято Постанову *“Про затвердження Технічного регламенту на косметичну продукцію”* № 65 від 20 січня 2021 року. Незважаючи на критичну необхідність реформування цього напрямку, відповідні заходи до цього часу здійснювалися дуже повільно. Питання щодо покращення регулювання обігом косметичних продуктів вперше було порушено у 2013 р. шляхом публікації відповідного проекту Постанови.[91]

Прийняття Урядом України вищезгаданої Постанови гармонізує вітчизняне законодавство в рамках технічного регулювання косметичною продукцією з Регламентом Європейського Союзу №1223/2009. Такий крок є початком усунення юридичних, технічних та адміністративних бар'єрів, зокрема, впровадження європейської практики щодо контролю за безпекою косметичної продукції. Сьогодні в Україні відсутні чіткі вимоги до компонентів косметичної продукції. Застарілі методи та прилади випробувань не здатні впоратись з багатьма завданнями аналізу та дослідження продукції у зв'язку з її складним хімічним складом. Набрання чинності вищезазначеної Постанови може спричинити стрімкий розвиток виробництва косметичної продукції у зв'язку з появою ефективних нормативно-правових норм щодо належного контролю безпечності такої продукції. [136]

Крім цього для виробів медичного призначення вже скасовано процедуру реєстрації таких виробів. Реалізація та ввезення виробів медичного на фармацевтичному ринку України вимагає проведення процедури оцінювання щодо відповідності таких виробів згідно до встановлених технічних вимог. При цьому процедура щодо отримання відповідних дозвільних документів може різнитися у зв'язку з характеристиками медичного виробу (*тип, клас безпеки тощо*). [87]

Незважаючи на вид фармацевтичної продукції (*лікувальні засоби, дієтичні добавки, косметична продукція тощо*), вітчизняне законодавство спрямоване на суворий контроль якості та безпечності такої продукції. Це засвідчує складність та важливість фармацевтичної галузі у національному господарстві, зокрема, формує високу додану вартість фармацевтичної продукції.

Враховуючи вищезазначені особливості регулювання якістю та безпечністю фармацевтичної продукції можна стверджувати про великий потенціал фармацевтичної галузі України. Сучасний стан та подальші кроки, що спрямовані на реформування нормативно-правових актів стосовно регулювання галузю в питаннях якості та безпечності фармацевтичної продукції, підвищать

довіру громадян до такої продукції та в подальшому позитивно вплине на розвиток вітчизняного фармацевтичного ринку.

*Врегулювання процесів проведення реклами лікувальних засобів з огляду на практику країн ЄС.*

Важливою частиною успіху реалізації будь-якої фармацевтичної продукції є рівень інформування суспільства про її переваги та недоліки. В першу чергу з інформаційними проблемами сьогодні стикаються лікувальні засоби та косметика, що за своєю особливістю можуть бути визначені лікувальним засобом. Відповідно статті 21 *Закону України “Про рекламу”* дозволяється реклама лікувальних засобів, що дозволені лише відповідальним органом державної влади та таких, що можуть бути продані споживачу без рецепта лікаря (*OTC-група*). Водночас можуть бути обмеження для безперешкодного продажу лікувального засобу лише внесеного до відповідного переліку. Разом із цим лікувальні засоби, що назначаються пацієнту лише за рецептом лікаря (*RX-група*), зокрема, допінгові речовини не можуть бути згадані в матеріалах реклами.

Рекламна кампанія лікувальних засобів (*OTC-препарати, лікувальна косметика тощо*) повинна здійснюватися за визначеними вищезгаданим *Законом України “Про рекламу”* правил та обмежень: 1) зазначення об’єктивної інформації про те, що товар є лікувальним засобом, а така інформація про нього є лише рекламою; 2) потреба у консультації з лікарем перед вживанням лікувального засобу; 3) рекомендація для неухильного ознайомлення з інструкцією на лікувальний засіб; 4) текст попередження такого змісту: “Самолікування може бути шкідливим для вашого здоров’я”, що займає не менше 15 відсотків площі (тривалості) всієї реклами.

Крім цього вітчизняним законодавством категорично заборонено маніпулювати людською свідомістю в процесі проведення рекламної кампанії. Строго забороняється інформувати суспільство про необов’язковість відвідувати лікаря за умови застосування лікувального засобу чи гарантування лікувального ефекту від застосування такого засобу. Залякування суспільства захворюванням

або погіршенням загального стану здоров'я людини у разі невикористання засобу, що є об'єктом реклами є категорично заборонено. До того ж, використання в рекламних матеріалах професійних медичних працівників та/або осіб зовнішній вигляд яких справляє враження лікарів, є неприпустимим проявом в рамках проведення рекламної кампанії. [130]

Незважаючи на численні обмеження та застережливі заходи, що кодифіковані в вітчизняному законодавстві в рамках проведення рекламної кампанії лікувальних засобів сьогодні багато громадян займаються самолікуванням, що в багатьох випадках призводить до фатальних наслідків. У зв'язку із цим *Рада національної безпеки і оборони України* запропонувала Уряду запровадити мораторій на рекламу лікувальних засобів до 01.01.2024 року.

Запровадження вищезгаданого мораторію не суттєво вплине на зниження негативних наслідків самолікування, проте може зменшити доходи телевізійних компаній та засобів масової інформації на 30%. [121] Такий сценарій може стимулювати зростання вартості на рекламні послуги, що у свою чергу забезпечуватиме підвищення цін на продукцію, вироблену галузями національного господарства. Крім цього заборона на рекламу лікувальних засобів може призвести до вагомих втрат державного бюджету та робочих місць у фармацевтичній галузі. Будь-який громадянин має право на отримання інформації щодо лікувального засобу, який він приймає та матиме змогу порівняти цей лікувальний засіб з такими ж засобами інших виробників. До того ж заборона реклами знизить рівень продажу фармацевтичних підприємств на вітчизняному ринку та зменшить привабливість такого ринку для іноземного бізнесу. [73]

Країни ЄС проводять рекламні кампанії лікувальних засобів з урахуванням розділів VIII –VIII Директиви 2001/83/ЄС Європейського Парламенту та Ради Європейського Союзу від 6.11.2001 *“Про звіт законів Співтовариства щодо лікарських препаратів для людини”*. Відповідно до положень цієї Директиви у країнах ЄС заборонено рекламу лікувальних засобів, для яких відсутня ліцензія на торгівлю, містять психотропні та наркотичні речовини, зокрема, належать до

рецептурної групи препаратів. Заборона реклами лікувальних засобів, що відпускаються за рецептом лікаря не поширюються на кампанії з вакцинації, що проводять виробники фармацевтичної продукції з урахуванням дозволу уповноважених органів країн ЄС.

Характерною особливістю законодавства країн ЄС в рамках проведення реклами лікувальних засобів є чітка диверсифікація рекламної кампанії лікувальних засобів, спрямованих на фахівця охорони здоров'я та кінцевого споживача. Водночас зразки рецептурних лікувальних засобів можна надавати лише фахівцям охорони здоров'я у розумінні положень Директиви 2001/83/ЄС. При цьому країни ЄС можуть вводити додаткові обмеження щодо надання зразків лікувальних засобів, що не передбачені цією Директивою.

Крім цього, законодавство країн ЄС в рамках проведення рекламної кампанії містить норми, що деталізують терміни “реклама” та “інформація”, які можуть включати промоцію, візити медичних працівників та надання зразків лікувальних засобів. В вітчизняному законодавстві заборонено інформування медичними працівниками лікарів про особливості лікувальних засобів, надання зразків цих лікувальних засобів, зокрема матеріалів промоції.

З точки зору регулювання реклами лікувальних засобів у країнах ЄС передбачено три групи лікувальних засобів Rx<sup>4</sup>, OTC<sup>5</sup> та BTC<sup>6</sup> на відміну лише двох RX та OTC у вітчизняному законодавстві.

Сьогодні законодавство України в сфері регулювання реклами лікувальних засобів передбачає заборону лікувальних засобів, які відпускаються без рецепта з огляду на затверджений перелік таких засобів. Така практика не відповідає нормативно-правовим актам країн ЄС та має негативний вплив на розвиток вітчизняного фармацевтичного ринку. Регулярне оновлення вищезгаданого переліку передбачає потребу в наданні статусу лікувальним засобам з урахуванням 3-х груп класифікації (Rx, OTC та BTC).

---

<sup>4</sup> Rx – рецептурні лікувальні засоби продаж яких передбачає рецепт лікаря

<sup>5</sup> OTC – без рецептурні лікувальні засоби продаж яких не передбачається лише в спеціалізованих закладах (аптеках)

<sup>6</sup> BTC – без рецептурні лікувальні засоби продаж яких здійснюється виключно в спеціалізованих закладах (аптеках), зокрема, можуть містити псевдоефедрин

Разом із цим на окрему увагу заслуговує реклама категорії фармацевтичної продукції – дієтичні добавки. Неправомірні дії, пов'язані з рекламою дієтичних добавок є наслідком відсутності належного її регулювання в Україні. Реклама дієтичних добавок лікарями та/ або особами, зовнішній вигляд яких імітує зовнішній вигляд лікарів є категорично забороненою на законодавчому рівні країн ЄС на відміну від України. За порушення цієї заборони компетентні органи країн ЄС мають право заборонити продаж дієтичних добавок, що містяться в рекламних матеріалах. [51]

Разом із цим в Україні також відсутнє належне регулювання реклами інших категорій фармацевтичної продукції (*косметика, дезінфікуючі засоби, продукти дитячого харчування*), що має негативний вплив на розвиток вітчизняного фармацевтичного ринку. Таким чином норми Закону України “Про рекламу” слід гармонізувати згідно з практикою країн ЄС та з урахуванням положень Директиви 2001/83/ЄС. Крім цього, врегулювання законодавчих норм щодо реклами фармацевтичної продукції сприятиме ефективній маркетинговій діяльності підприємств фармацевтичної галузі. З однієї сторони, маркетинг передбачає використання інструментів щодо дослідження кон'юнктури ринку, а з іншої розробка ефективного плану дій для досягнення ключових позицій на внутрішньому та зовнішніх ринках. [114]

*Сприяння проведенню ефективної політики державного регулювання цін на фармацевтичну продукцію.*

Державне регулювання цін є важливим економічним інструментом для захисту громадян з урахуванням інтересів держави. Фармацевтична галузь України як галузь є стратегічною в питаннях захисту національної безпеки держави. Таким чином використання економічного інструменту щодо державного регулювання цін на деяку продукцію фармацевтичної галузі, особливо в кризових періодах є нагальною необхідністю.

В Україні економічний інструмент щодо державного управління цінами використовується лише для категорії “лікувальні засоби”, перелік яких



законодавчо визначений та може періодично змінюватися. Сьогодні національний перелік лікувальних засобів передбачає 427 найменувань.

Держава в особі МОЗ України встановлює гранично-оптові ціни на лікувальні засоби з урахуванням цін на такі лікувальні засоби в 5-ти різних країнах: *Словацька Республіка, Республіка Польща, Чеська Республіка, Латвійська Республіка та Угорщина*. Таким чином, ціни на лікувальні засоби, що визначені у національному переліку не повинні бути вищими за ціни у вищезазначених країнах. Застосування державою такої практики сприятиме заощадженню коштів (214 млн. грн.) для придбання додаткової кількості лікувальних засобів для безоплатного лікування пацієнтів у стаціонарі.

Водночас застосування державою економічного інструменту щодо державного регулювання цін на лікувальні засоби в сегменті роздрібної торгівлі передбачає інший механізм – *механізм регресивних націнок*. Застосування цього механізму сприяє уникненню недобросовісної практики працівників спеціалізованих закладів (аптек) навмисно переконувати клієнтів придбати дорожчий а не ефективніший лікувальний засіб. Основна мета використання механізму регресивних націнок полягає в тому, що чим дорожча буде вартість лікувального засобу, тим менший відсоток надбавки на нього буде встановлено аптеками. До прикладу:

- вартість лікувального засобу 100 грн. – гранична межа торговельної надбавки 25%;
- вартість лікувального засобу від 100 грн. до 500 грн. – гранична межа торговельної надбавки 20%;
- вартість лікувального засобу від 500 грн. до 1000 грн. – гранична межа торговельної надбавки 15%;
- вартість лікувального засобу понад 1000 грн.– гранична межа торговельної надбавки 10%.

Разом із цим в Україні уже впроваджено ефективну Урядову програму “Доступні ліки”, що передбачає надання громадянам з хронічними

захворюваннями (*діабет, бронхіальна астма та ін.*) право на отримання спеціалізованих ліків безоплатно або з мінімальною вартістю. [54]

Зважаючи на вибір лікувальних засобів пацієнтами в основному за торговими назвами визначити чи належить відповідний лікувальний засіб до категорії, на яку поширюється застосування економічного інструменту державного регулювання цінами можливо лише за інформацією про основну діючу речовину, яка міститься в інструкції для лікувального засобу.

Крім цього, Кабінет Міністрів України Постановою від 22.04.2020 № 341 “Про заходи щодо стабілізації цін на товари, що мають істотну соціальну значимість” прийняв рішення запровадити тимчасове регулювання цін на товари протиепідемічного призначення. Таке рішення було прийняте у зв’язку з стрімким поширенням COVID-19 на території України. [50]

Політика застосування економічного інструменту державного регулювання цін є важливою та обов’язковою для галузей національного господарства, що мають стратегічне значення для національної безпеки. Прийняття рішення щодо державного регулювання цін на фармацевтичну продукцію протиепідемічного призначення було вимушеним кроком у зв’язку з поширенням COVID-19. З однієї сторони, таке рішення не сприяло належному економічному розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі, але з іншої, було важливим для збереження здоров’я громадян як однієї з складових національної безпеки. Разом із цим запровадження економічного інструменту щодо регулювання цін на товари протиепідемічного призначення мало позитивний вплив на формування попиту на такі товари, та як наслідок сприяло розвитку вітчизняного фармацевтичного ринку.

Застосування економічного інструменту щодо регулювання цін на протиепідемічну продукцію повинно бути обов’язковим лише в періоди поширення небезпечних захворювань. Таким чином повинно бути сформовано основний список протиепідемічної продукції державне регулювання цін на котрі застосовуватимуться лише в особливих періоди (*періоди стрімкого поширення*

небезпечних захворювань). При цьому, список такої продукції може корегуватись в залежності від типу поширення захворювань та його швидкості.

Таким чином, враховуючи вищезазначене можна стверджувати, що належному розвитку вітчизняного фармацевтичного ринку сприятиме гармонізація вітчизняного законодавства в частинах щодо реєстрації фармацевтичної продукції та її реклами. Трансформація положень вітчизняного законодавства повинна передбачати застосування лише тих правових норм, ефективність функціонування яких підтверджена належними практичними результатами. При цьому, державне регулювання цін для продукції епідемічного призначення сприятиме його розширенню та активному функціонуванню в періоди поширення небезпечних захворювань.

### **3.3. Інвестиційна привабливість фармацевтичної галузі України**

Фармацевтична галузь в Україні є достатньо стійкою до кризових ситуацій та демонструє значне зростання протягом декількох років. Політика імпортозаміщення на внутрішньому ринку є ключовим чинником для транснаціональних фармацевтичних корпорацій з метою розміщення власних виробничих потужностей на території України. У зв'язку з високим попитом на фармацевтичну продукцію вітчизняних компаній протягом періоду 2017-2020 рр., сукупний середньорічний темп зростання (*CAGR*) становив 11,5%, зокрема, капітальні вкладення збільшились в середньому на 16%. [24] Сьогодні на міжнародному фармацевтичному ринку спостерігається значне зростання виробництва фармацевтичної продукції та інвестиції в дослідні організації (*R&D центри*). В 2019 р. фармацевтичні галузі країн Європи профінансували дослідження на суму 37,7 млн. євро. Разом із цим середньорічні темпи росту витрат на дослідження протягом періоду 2016-2020 рр. становили для Європи (3,1%) та США (7,6%). [7] Потреба у створенні вакцин для протидії поширенню COVID-19 є ключовим чинником значного збільшення інвестицій у фармацевтичну галузь. Розвиток негативного сценарію щодо епідемічної

ситуації у світі у зв'язку з стрімким поширенням COVID-19 привернув увагу міжнародних фінансових інституцій щодо фінансування проектів, пов'язаних з розробкою вакцин. Європейський інвестиційний банк продовжує укладати кредитні угоди з міжнародними фармацевтичними компаніями щодо розробки нових вакцин проти COVID-19. Водночас цей же банк протягом усього періоду поширення COVID-19 надавав суттєву підтримку розвитку інновацій щодо зменшення наслідків, спричинених цією пандемією.

Європейська комісія уклала відповідні угоди з провідними світовими фармацевтичними компаніями щодо постачання вакцини від COVID-19 (*BioNTech-Pfizer, Moderna, AstraZeneca та Johnson&Johnson*). [64] Поширення COVID-19 нагадало світовій спільноті про важливість ефективного функціонування фармацевтичної галузі, зокрема, започаткувало появу нового рівня відносин між міжнародними фінансовими інституціями, державною владою та суб'єктами фармацевтичної галузі. Сьогодні спостерігається жорстка конкуренція між провідними фармацевтичними виробниками, метою якої є розширення частки ринку вакцин проти COVID-19. Розробка таких вакцин вимагає не лише наявності науково-дослідного потенціалу, але й значних фінансових вкладень. Інвестори в першу чергу надають перевагу щодо фінансування розробки та виготовлення вакцин компаніям, що вже мають у власному продуктовому портфелі вакцини високої якості та безпечності. Розробка та виробництво вакцин потребує фінансових вкладень на суму від 1 до 8 млрд. доларів США. Сьогодні Уряд України не може самостійно профінансувати розробку та виготовлення вітчизняної вакцини від COVID-19. Оскільки в Україні не виробляється жодна вакцина, тому залучення фінансування міжнародних фінансових інституцій та приватних інвесторів в такі проекти сьогодні не на часі. [30] У зв'язку з відсутністю виробничих потужностей для виробництва вакцин та належного досвіду Україна вже втратила шанс виготовляти на власній території вакцини, що розроблені провідними фармацевтичними корпораціями. Але виробництво таких вакцин

дозволило б Україні, не лише заощадити бюджетні кошти, а й збільшити надходження до бюджету завдяки експортним поставкам в інші країни.

Таким чином забезпечення покращення інвестиційної привабливості вітчизняної фармацевтичної галузі повинно бути п'ятим напрямом реалізації Стратегії та деталізуватись у трьох стратегічних цілях:

- 1) сприяння забезпеченню привабливої фіскальної політики як чинника інвестиційної привабливості вітчизняної фармацевтичної галузі у періоди поширення небезпечних захворювань;
- 2) впровадження практики реалізації інвестиційних проектів в межах державно-приватного партнерства для вітчизняної фармацевтичної галузі;
- 3) створення структурних підрозділів “*Investor Relations*” для покращення комунікації в межах реалізації інвестиційних проектів державно-приватного партнерства.

*Сприяння забезпеченню привабливої фіскальної політики як чинника інвестиційної привабливості вітчизняної фармацевтичної галузі.*

Застосування на початку 2020 р. обмежувальних заходів у зв'язку з поширенням COVID-19 Уряд України прийняв важливе рішення щодо звільнення від сплати ввізного мита та оподаткування податком на додану вартість операцій з ввезенням на територію України фармацевтичної продукції (лікувальні та дезінфекційні засоби тощо), що є потрібними для уникнення випадків стосовно збільшення та поширення нових спалахів COVID-19 на території України. Таким чином, Кабінет Міністрів України прийняв Постанову “Про затвердження переліку товарів (у тому числі лікарських засобів, медичних виробів та/або медичного обладнання), необхідних для виконання заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню, локалізацію та ліквідацію спалахів, епідемій та пандемій гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, операції з ввезення яких на митну територію України та/або операції з постачання яких на митній території України звільняються від оподаткування податком на додану вартість” від 20.03.2020 № 224, що містить перелік фармацевтичної продукції, необхідної для

подолання пандемії, спричиненою COVID-19. Водночас вищезгадана Постанова від 20.03.2020 № 224 не могла вважатися правомірною, оскільки містила перелік дезінфекційних засобів та антисептиків щодо яких неможливо застосувати пільговий режим оподаткування в розумінні положень Закону України *“Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)”* від 17.03.2020 №530, на основі якого приймалася вищезгадана Постанова. Асоціація *“Оператори ринку медичних виробів”* звернула увагу на цей правовий дисонанс та проінформувала про беззаперечність процедури оподаткування дезінфікуючих засобів та антисептиків без урахування пільгових умов.

Державна влада врахувала конструктивну критику експертних кіл, та як наслідок Верховна Рада України прийняла новий Закон України *“Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв’язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19)”* від 30.03.2020 № 540 з врахуванням необхідних змін. Крім того, Кабінет Міністрів України прийняв нову Постанову *“Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України”* від 08.04.2020 № 271, що доповнювала попередню редакцію Постанови необхідним вмістом.

Такі дії вітчизняного Уряду спричинили хаотичну ситуацію на фармацевтичному ринку України. У новій редакції вищезгаданого Закону України від 02.04.2020 № 540 були кодифіковані норми щодо звільнення від сплати мита на ввезення товарів та ПДВ з 17.03.2020, проте Постанова № 224 повинна стати чиною аж 21.03.2020. Таким чином, учасникам вітчизняного фармацевтичного ринку було вкрай незрозуміло, з якого ж терміну розпочинається звільнення від сплати вищезазначених податків.

16.04.2020 р. Державна податкова служба України повідомила інформаційним листом №10 про звільнення від оподаткування операцій з постачання товарів, визначених переліком Постанови від 21.03.2020 № 224 на митні території України після 17.03.2020 незалежно від термінів ввезення таких

товарів. Водночас *ДПС України* звернулася з проханням здійснити відповідні коригування щодо сплати податкових зобов'язань, пов'язаних з ПДВ. Такі дії передбачали не прив'язувати проведені операції не до дати Постанови від 15.04.2020 № 271 а до введення в дію Закону України від 02.04.2020 № 540. Але така інформація *ДПС України* носила лише рекомендаційний характер та не могла вважатися податковою консультацією. [127]

Такі дії влади негативно вплинули на надходження до державного бюджету, зокрема, на інвестиційний імідж України. Водночас податкова амністія на фармацевтичну продукцію, що є особливо необхідною для боротьби з поширенням COVID-19, є важливим кроком для збільшення інвестиційної привабливості вітчизняної фармацевтичної галузі. Інвестору важливо володіти інформацією щодо можливих кроків Уряду в рамках підтримки бізнесу в період кризи.

Таким чином, на прикладі вітчизняної фармацевтичної галузі ми бачимо можливість та подальші перспективи щодо продуктивного співробітництва між приватними інвесторами, міжнародними фінансовими інституціями та державою.

З іншого боку, до таких дій влади могли скептично ставитись представники інших галузей національного господарства. Наприклад газовидобувна галузь у першому кварталі 2020 р. внаслідок застосування обмежувальних заходів у зв'язку з поширенням COVID-19 зазнала немалих втрат. На провідних торгових майданчиках (*TTF, Gaspool, NCG*) ціни на природній газ були мінімальними з 2009 року. Зниження цін відбулося через падіння попиту на природну копалину у зв'язку з зупинкою промисловості. [13] Звільнення від сплати мита на ввезення товарів та ПДВ мало позитивний вплив на господарське становище фармацевтичних підприємств, проте спричинило зменшення відрахувань до державного бюджету. З огляду на появу нових штамів COVID-19 міжнародна спільнота буде вводити боротьбу з цією хворобою ще протягом довгого періоду часу.

Таким чином, для Уряду України потрібно надалі продовжувати підтримку вітчизняного бізнесу, зокрема, фармацевтичного, з урахуванням найменших негативних наслідків для державного бюджету. Для цього потрібно: 1) зменшити на період обмежувальних заходів відсоткову ставку ПДВ та митних платежів на від 1 до 3 в.п.; 2) максимально сприяти зменшенню бюрократичних бар'єрів, пов'язаних з ввезенням та реалізацією фармацевтичної продукції, що є особливо важливим в боротьбі з поширенням COVID-19; 3) гарантування державою не перешкоджати діяльності суб'єктів господарювання фармацевтичної галузі, крім випадків наявних обґрунтованих на це підстав.

В Україні загальна ставка ПДВ становить 20%. Разом із цим така ставка для фармацевтичної продукції, що не визначена переліком Постанови № 224 від 20.03.2020 р., становить лише 7%. [157] Збільшення попиту на фармацевтичну продукцію, що є потрібною для боротьби з COVID-19, матиме позитивний вплив на господарське становище фармацевтичних підприємств, які будуть ввозити таку продукцію на митну територію України та/або її виробляти. Таким чином скасовувати сплату ПДВ для таких фармацевтичних підприємств є недоцільно, оскільки наслідки цього рішення будуть негативними щодо відрахування до державного бюджету. Водночас потрібно акцентувати увагу на скороченні бюрократичних бар'єрів, що пов'язані з операціями постачання фармацевтичної продукції на митну територію України, зокрема, експорт та імпорт такої продукції.

Разом із цим на виконання Закону від 17.03.2020 № 530 Кабінет Міністрів України прийняв Постанову від 20.03.2020 № 226 в рамках якої ініційовано механізм щодо спрощення процедури введення в обіг фармацевтичної продукції, в тому числі, передбаченої Постановою Кабінету Міністрів України від 20.03.2020 № 224. [125] Послаблення регулювання обігом фармацевтичної продукції на території України сприятиме покращенню інвестиційної привабливості для вітчизняної фармацевтичної галузі.

Сьогодні Урядом не передбачено належної підтримки виробництва реалізації дієтичних добавок внаслідок поширення COVID-19. Підприємства, що



здійснюють виробництво та/або ввезення на територію України дієтичних добавок, зокрема, їх реалізацію, повинні сплачувати 20% податку на додану вартість та у разі ввезення такого товару на територію України визначене мито згідно з УКТЗЕД (*Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності*). Таким чином попит на цей товар визначається в першу чергу загальною економічною ситуацією в країні.

Обсяги виробництва та/або ввезення косметичних засобів на територію України, зокрема, їх реалізація, сьогодні залежать в першу чергу від рівня купівельної спроможності громадян. Проте у разі можливості за клінічними властивостями класифікувати косметику як лікувальний засіб сплата податку на додану вартість становить лише 7%.

Зменшення фіскального навантаження на вітчизняну фармацевтичну галузь у періоди поширення небезпечних захворювань сприятиме підтримці стабільності функціонування фармацевтичних підприємств. Також застосування цієї практики допоможе вітчизняній системі охорони здоров'я швидше подолати наслідки поширення небезпечних захворювань для здоров'я громадян. Зокрема, практика зменшення фіскального навантаження слугуватиме важливою підставою для інвесторів щодо прийняття позитивних рішень щодо фінансування цієї галузі в періоди поширення небезпечних захворювань.

*Впровадження практики реалізації інвестиційних проектів в межах державно-приватного партнерства для вітчизняної фармацевтичної галузі.*

Подальший економічний розвиток вітчизняної фармацевтичної галузь потребує значних вкладень у розмірі декількох мрд. дол. США. Враховуючи бюджетні обмеження нашої держави сьогодні залишається актуальним продуктивне співробітництво між Урядом України та приватними інвесторами, зокрема, з міжнародними фінансовими інституціями. Вітчизняна фармацевтична галузь є однією з ключових галузей, що гарантує національну безпеку країни. Таким чином, недоцільно приватизувати стратегічні державні об'єкти, а розробляти гнучкі підходи співробітництва в рамках державно-приватного партнерства: *концесія, спільна власність, управління майном та ін.*

Продовження реформування вітчизняної системи охорони здоров'я є основою для покращення функціонування вітчизняної фармацевтичної галузі. Разом із цим, зважаючи на початок процесу реформування вітчизняної системи охорони здоров'я, українські фармацевтичні компанії вже стали об'єктом для придбання міжнародними інвесторами. [156] Проте, значне скорочення надходжень до державного бюджету, в тому числі через застосування обмежувальних заходів у зв'язку з COVID-19 мало негативний вплив на фінансування медичної реформи через державні програми. Ринкові ознаки у вітчизняній системі охорони здоров'я повинні бути природнім важелем для створення конкуренції між суб'єктами фармацевтичної галузі.

Сьогодні в Україні концесія є найбільш поширеною формою співробітництва між державою та інвесторами, зважаючи на особливості регуляторних актів: *Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів” від 12.08.2020 р №706; Наказ Мінекономіки України “Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства” від 27.02.2012 р №255; Наказ Мінекономіки України “Про затвердження Методичних рекомендацій застосування Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними” від 07.06.2016 р №944.; Постанова Кабінету міністрів України “Про затвердження Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними” від 16.02.2011 р №232.; Постанова Кабінету Міністрів України “Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства” від 11.04.2011 р. №384; Закон України “Про концесію” від 03.10.2019 р. №155-IX; Закон України “Про державне-приватне партнерство” від 01.07.2010 р. №2404-VI.*

Вищезазначені нормативно-правові акти є хорошою законодавчою базою для реалізації інвестиційних проектів в Україні, в тому числі в фармацевтичній галузі. Водночас деякі суб'єкти фармацевтичної галузі (*виробничі підприємства, оптові підприємства, підприємства роздрібної торгівлі (аптечні заклади)*)

можуть бути зацікавлені у процесах фінансування системи охорони здоров'я. Їхні інвестиції можуть вбачатися, в першу чергу, через участь у будівництві та/або реконструкції приміщень, технічному переоснащенні тощо. Таким чином фармацевтичний бізнес повинен бути залучений до таких інвестиційних проектів. Уряд України може запропонувати представникам фармацевтичного бізнесу вигідні умови співробітництва шляхом надання відповідних економічних переваг (*зменшення ставки щодо сплати ПДВ, зменшення мита, спрощення нетарифного регулювання тощо*).

Такий рівень відносин матиме виключно позитивний характер. Наприклад, в інвестиційному договорі можуть бути зазначені норми щодо фіксованих платежів інвесторами в реформування вітчизняної системи охорони здоров'я. [31] Водночас держава може запропонувати інвесторам вкладати кошти в облігації внутрішніх державних позик (*ОВДП*) на умовах відшкодування пред'явникам цих облігацій їх номінальної вартості, але без виплати доходу відповідно до умов розміщення облігацій. Такий формат співробітництва в рамках ДПП може бути вигідним, як для інвестора, так і держави. Таким чином представники фармацевтичного бізнесу можуть брати участь в реформуванні вітчизняної системи охорони здоров'я, що в подальшому позитивно вплине на формування конкурентних переваг ринку фармацевтичної продукції, особливо ринку лікувальних засобів.

Разом із цим формат співробітництва в рамках ДПП достатньо застосовуються в іноземних країнах: *Австралія, Бельгія, Фінляндія, Іспанія, Велика Британія та ін.* Наприклад, в США формат співробітництва в рамках ДПП широко використовується для підвищення ефективності та безпечності інноваційних лікувальних засобів. Зазвичай інвестори беруть на себе зобов'язання проводити клінічні дослідження IV фази для більш глибокого розуміння щодо нових методів лікування. Разом із цим формат співробітництва в рамках ДПП може сприяти покращенню використання реальних свідчень щодо ефективності лікувальних засобів та як наслідок покращити рівень безпечності таких засобів.

Ефективне співробітництво між державою та інвесторами в рамках ДПП може значно зменшити фінансові та інші бар'єри, зокрема, сприяти пришвидшенню бюрократичних процесів. Згідно з аналізом практики використання формату ДПП в інших країнах світу можна виокремити наступні переваги: 1) тривалі відносини між органами державної влади та приватними інвесторами та/або міжнародними фінансовими інституціями; 2) можливість збереження державних (комунальних) підприємств державної власності з можливістю надання повноважень на управління такими підприємствами інвесторам; 3) певна процедура щодо вибору партнерів, зокрема, можливість обговорення умов подальшого співробітництва; 4) можливість залучення фінансових ресурсів під гарантії органів державної влади; 5) наявність прозорої процедури щодо визначення можливих ризиків у процесі ДПП, зокрема, розподіл обов'язків усіх сторін такого партнерства; жорсткий контроль з боку органів державної влади щодо якості виконаних робіт приватними партнерами з урахуванням інтересів громадян; 6) інше.

Разом із цим в іноземних країнах найбільш популярними урядовими інструментами щодо співробітництва в рамках ДПП є: програмні державні інвестиції, податкові та митні пільги для інвесторів, галузеві державні корпорації, інноваційні кластери, урядові контракти та розвиток науково-дослідної інфраструктури тощо. Водночас найменшою популярністю послуговуються такі інструменти як: система заходів та інститутів з підтримки експорту; створення спеціального координаційного органу з ДПП та створення національного агентства по залученню інвестицій. [94]

Реалізація проектів в рамках формату ДПП вимагає дотримання відповідних процедур. Реалізація таких проектів зазвичай відповідає наступним етапам: (рис.3.5):

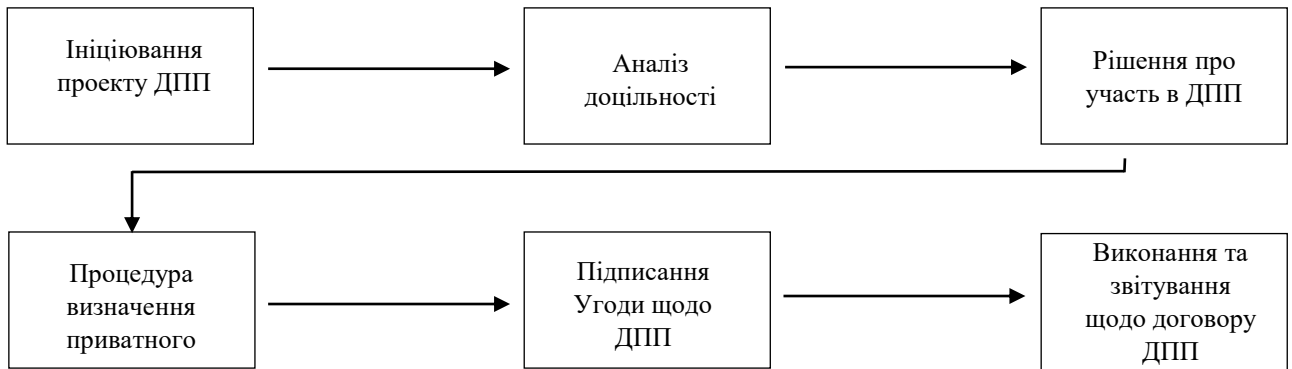


Рис.3.5. Етапи реалізації інвестиційних проектів в рамках формату ДПП

Джерело: [70]

Загалом вищезазначена схема є недостатньо ефективною в сьогоденних умовах у зв'язку з великою тривалістю бюрократичних процедур. На тривалість таких процедур впливає багато чинників: *рівень кваліфікації фахівців, сторона ініціювання проекту (може не співпадати з органом управління), розмір грошових вкладень та їх періодичність, необхідність в державній підтримці та ін.*

Велика тривалість бюрократичних процедур негативно впливає в першу чергу на величину витрат на проект, а також на його окупність. Таким чином, реалізація інвестиційних проектів в рамках ДПП потребує покращення процедурних процесів з метою скорочення часу реалізації таких проектів. При цьому таке покращення повинно, в першу чергу, бути орієнтованим на скороченні бюрократичних процесів з урахуванням неможливості погіршення якості реалізації інвестиційних проектів в рамках ДПП.

Разом із цим реалізація інвестиційних проектів в рамках ДПП повинна завжди визначати вигоду реалізації таких проектів для держави. Така вигода може передбачати перспективу збільшення обсягів до державного бюджету, або покращення інфраструктури.

Таким чином для збільшення інвестиційної привабливості в рамках формату ДПП потрібно скоротити погоджувальні процеси на такі проекти. Враховуючи зазначені етапи проекту можуть виглядати наступним чином: (рис. 3.6)

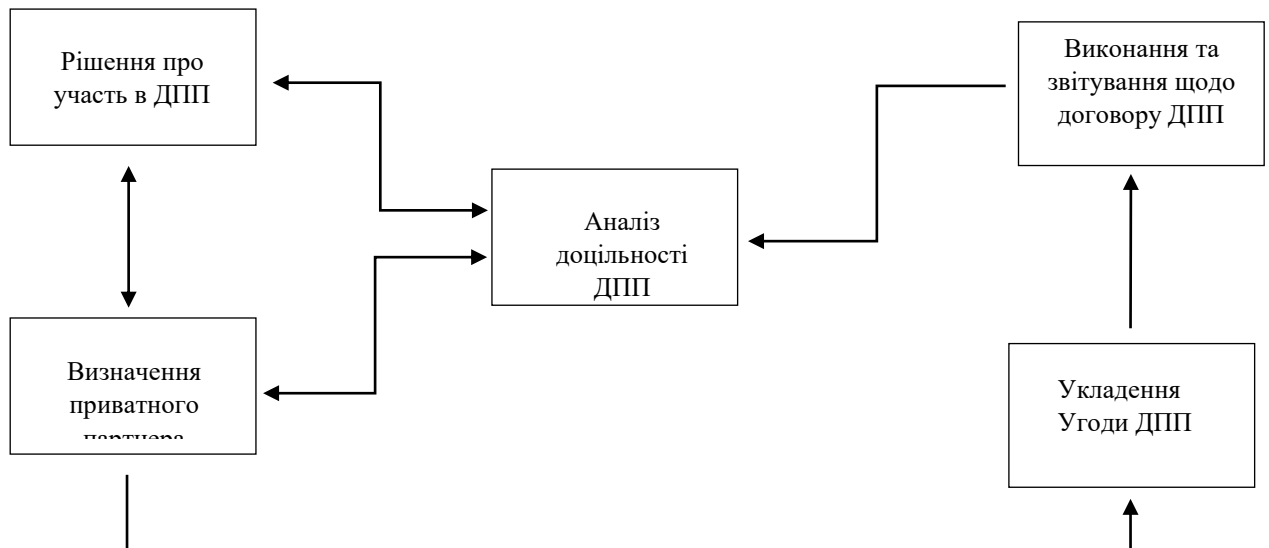


Рис. 3.6. Спрощена процедура реалізації проектів ДПП

*Джерело: удосконалено автором за інформацією [70]*

На початковому етапі щодо ініціювання інвестиційного проекту в рамках формату ДПП потрібно одночасно забезпечити проведення конкурсу щодо визначення приватного партнера, аналізувати доцільність ДПП та як наслідок приймати рішення щодо доцільності такого партнерства. Доцільність участі ДПП може залежати від багатьох чинників: *господарське становище потенційного приватного партнера, наявність або відсутність необхідного технічного обладнання, наявність обґрунтованих аргументів щодо мотивації взяти участь в такому партнерстві тощо*. Таким чином, з урахуванням вищезгаданих чинників можна приймати рішення щодо доцільності укладення угоди про співробітництво в рамках ДПП. В подальшому потрібно систематично звітувати про виконання умов такого договору та проводити аналіз доцільності продовжувати інвестиційний проект.

Такий формат в першу чергу може бути цікавим для представників фармацевтичного бізнесу, що повинен бути учасником інвестиційного проекту в рамках ДПП. Зазвичай інвестиції в реформування вітчизняної системи охорони здоров'я передбачають, насамперед, соціальний ефект, що в подальшому може мати позитивний вплив на економічний розвиток вітчизняної фармацевтичної галузі.

Разом із цим приватні партнери, в тому числі представники фармацевтичного бізнесу, можуть фінансувати будівництво інфраструктурних об'єктів для вітчизняної системи охорони здоров'я. Найбільш прийнятною моделлю щодо комбінації функції може бути BOT (*Build-Operate-Transfer*). [70] Така модель дозволяє приватним партнерам здійснювати будівництво та експлуатацію на правах власності протягом визначеного терміну, після закінчення якого об'єкт передається у державну власність.

Водночас Уряд України може надавати підтримку вітчизняному фармацевтичному бізнесу, що беруть участь в реформуванні системи охорони здоров'я шляхом спрощення процедури для участі в програмах державних закупівель. Такі закупівлі лікувальних засобів та медичних виробів проводяться за централізованими програмами МОЗ України. З 2015 р. відповідальність за проведення державних закупівель лікувальних засобів та медичних виробів передано міжнародним організаціям: *Програма розвитку ООН (ПРООН), Дитячий фонд ООН (ЮНІСЕФ) та Grown Agents*. [78]

Органи державної влади можуть рекомендувати Державному підприємству "Медичні закупівлі України" розглянути заявки щодо закупівлі лікувальних засобів, що виготовляються приватними партнерами, які є учасниками співробітництва в рамках ДПП щодо реформування вітчизняної системи охорони здоров'я.

Сьогодні в рамках співробітництва у форматі ДПП вирішується багато питань, пов'язаних не лише з будівництвом інфраструктури. Співробітництво в напрямку постачання медичного обладнання, лікувальних засобів та матеріалів медичного обладнання також є одним з різновидів формату ДПП у фармацевтичній галузі.

Світовий досвід ефективного співробітництва в рамках ДПП у фармацевтичній галузі є достатньо показовим. Наприклад, використання механізмів ДПП в Індії позитивно вплинуло на збільшення обсягу фармацевтичного ринку до 30 млрд. дол. США (+400%) протягом періоду 2005-2015 років. Реалізація понад 20-ти проектів в рамках ДПП протягом 2008-2015

рр. вплинула на збільшення фармацевтичного ринку на майже у 2,5 разів у Республіці Казахстан. Сьогодні співробітництво в рамках ДПП також є актуальним у США в напрямку прискорення розробки та допуску на ринок нових лікувальних засобів, що є критично необхідними для лікування поширених захворювань. [17]

Хоча розвиток співробітництва в рамках ДПП у фармацевтичній галузі сьогодні є дуже перспективним, але в порівнянні з іноземними країнами таке співробітництво в Україні майже не застосовується. Співробітництво в рамках ДПП може бути доцільним для вирішення питань, пов'язаних з розробкою нових лікувальних засобів, реформуванням вітчизняної системи охорони здоров'я, покращенням якості надання медичних послуг. Впровадження в Україні інвестиційних проектів з використанням механізму співробітництва в рамках ДПП може позитивно вплинути на рішення потенційних інвесторів щодо доцільності та економічної вигоди фінансування проектів вітчизняної фармацевтичної галузі. [94]

Крім цього для прийняття остаточного рішення щодо участі в інвестиційних проектах реформування фармацевтичної галузі в рамках формату ДПП потрібно врахувати можливі ризики: *техніко-технологічний потенціал; вимоги до якості продукції; доступність сировини тощо.*

Обмеженість власних джерел фінансування, відсутність належної стратегії щодо інвестування в розвиток вітчизняної фармацевтичної галузі є чинниками, що скорочують інвестиції у цю галузь та як наслідок стримують її розвиток. Водночас мета інвестиційного проекту, джерела та моделі його фінансування, зокрема, новизна запропонованих рішень можуть мати вирішальне значення в ініціюванні такого проекту.[123] Протягом 1 півріччя 2021 р. капітальні інвестиції у виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів становить 1 723 343 тис .грн (+41%). [58]

Сьогодні можливості щодо інвестування в розвиток національного господарства України, зокрема, в фармацевтичну галузь такого господарства викликають багато запитань зі сторони іноземних інвесторів. Негативний сигнал



для інвесторів щодо залучення інвестицій у національне господарство України викликає достатньо складна ситуація в вітчизняній енергетичній галузі (*зелена енергетика*). Велика кількість судових процесів та неповне виконання фінансових зобов'язань держави, що зазначені у Меморандумі між Урядом України та виробниками енергії з відновлювальних джерел, має негативний вплив на процеси ініціювання нових інвестиційних проектів, в тому числі співробітництва в рамках формату ДПП. [8]

*Створення структурних підрозділів “Investor Relations” для покращення комунікації в рамках реалізації інвестиційних проектів державно-приватного партнерства.*

Основною метою будь-якого інвестора є отримання запланованого блага та гарантія цілісності та недоторканості його активів. Держава повинна сприяти мінімізації ризиків, що можуть виникнути в процесі виконання будь-яких інвестиційних проектів. Такими питаннями повинен опікуватись структурний підрозділ, що відповідає за зв'язки з інвесторами *“Investor Relations”* (далі за текстом – структурний підрозділ IR).

Для ефективності інвестиційних процесів фармацевтичної галузі структурні підрозділи IR повинні бути присутніми в структурах, що можуть бути причетними до співробітництва в рамках формату ДПП (*МОЗ України, Держлікслужба України, НСЗУ тощо*).

Координаційний центр усіх структурних підрозділів IR в органах державної влади, що мають вплив на функціонування фармацевтичної галузі, повинен знаходитися в МОЗ України, який у свою чергу близько співпрацює з постійно діючим дорадчим органом при Кабінеті Міністрів України щодо залучення інвестицій *“UkraineInvest”* та *Радою експортерів та інвесторів при МЗС України*. При цьому, координаційний центр усіх структурних підрозділів IR та з підрозділами державних органів, що мають вплив на функціонування фармацевтичної галузі України повинні відповідати за визначені за ними напрями: (*табл.3.2*).

Таблиця 3.2

## Напрями відповідальності структурних підрозділів ІР

Відповідальність координаційного центру структурних підрозділів ІР	Відповідальність структурних підрозділів ІР в органах державної влади
аналіз та попередження ризиків, пов'язаних з інвестиціями в фармацевтичну галузь та/або вітчизняну систему охорони здоров'я	надавання обґрунтованих роз'яснень на запити інвесторів та приватних партнерів, що беруть участь в співробітництві в рамках формату ДПП
дослідження передових світових практик щодо ініціювання інвестиційних проектів, пов'язаних з фармацевтичною галуззю та/або системою охорони здоров'я	консультування інвесторів та приватних партнерів, що беруть участь в співробітництві в рамках формату ДПП щодо організаційних питань, які можуть бути передбачені інвестиційним проектом
забезпечувати Кабінет Міністрів України пропозиціями і обґрунтованим роз'ясненням щодо законодавчих ініціатив для скорочення бюрократичних бар'єрів в рамках ініціювання інвестиційних проектів, пов'язаних з фармацевтичною галуззю та/або вітчизняною системою охорони здоров'я	розробка детального плану інвестиційних проектів в рамках формату ДПП
обмінюватись інформаційно-аналітичними матеріалами з "UkraineInvest", Радою експортерів та інвесторів при МЗС України;	прийняття рішень про державну підтримку інвестиційного проекту в рамках ДПП та визначення її розміру
представляти інтереси держави в рамках співробітництва з міжнародними фінансовими інституціями	участь у вирішенні спорів, що можуть виникнути в процесі виконання договору ДПП
аналізувати звітність ІР структур фармацевтичної галузі та вітчизняної системи охорони здоров'я щодо поточного стану та ефективності виконання інвестиційних проектів в рамках формату ДПП	надсилання запитів до координаційного центру ІР щодо отримання інформаційно-аналітичних матеріалів для прийняття необхідних рішень щодо інвестиційних проектів в рамках формату ДПП
інше	інше

*Джерело: розроблено автором*

Визначення напрямів відповідальності для всіх суб'єктів, що пов'язані з процесами співробітництва з інвесторами. При цьому характер таких напрямів може дещо різнитися в зв'язку з особливостями інвестиційного проекту: *вид співробітництва, об'єкт інвестиційних вкладень, термін інвестиційного договору, економічні умови, політична ситуація тощо.*

Детальний опис взаємодії суб'єктів економічної діяльності в рамках співробітництва з інвесторами міститься на рис. В.2. (див. Додаток В).

Координаційний центр усіх структурних підрозділів ІР при МОЗ України повинен бути ключовим органом, що відслідковує поточну ситуацію щодо інвестиційних проектів в Україні. Разом із цим Кабінет Міністрів України за необхідності може вимагати від координаційного центру звітність про поточний стан інвестиційних проектів, інформацію про суперечливі питання та методи, що використовувались при вирішенні суперечок. Водночас дорадчий орган при Кабінет Міністрів України щодо залучення інвестицій “UkraineInvest” зобов’язаний безперешкодно надавати інформацію щодо ринкової ситуації та інвестиційних можливостей координаційному центру, зокрема, за необхідності брати участь в розробці детального плану інвестиційних проектів спільно з представниками структурних підрозділів ІР органів державної влади, що відповідають за державну політику розвитку фармацевтичної галузі України та вітчизняної системи охорони здоров’я.

Рада експортерів та інвесторів при МЗС України повинна інформувати іноземних інвесторів про потенціал вітчизняної фармацевтичної галузі та проведенні реформи, що сприяють покращенню її розвитку. Водночас слід сприяти ефективному діалогу між іноземними інвесторами та структурними підрозділами ІР органів державної влади та представниками вітчизняного фармацевтичного бізнесу. Крім цього, слід продовжувати політичне сприяння щодо виходу вітчизняної фармацевтичної продукції на іноземні ринки.

Будь-який окремий структурний підрозділ ІР повинен нести відповідальність за проекти в рамках ДПП, у яких такий підрозділ бере участь. При цьому, слід сприяти швидкому вирішенню суперечливих питань, що можуть виникнути в процесі виконання договорів про ДПП.

В основному на інвестиційну привабливість вітчизняної фармацевтичної галузі впливають наступні складові інвестиційної політики держави: *фіскальна політика держави, умови співробітництва держави з приватними інвесторами в рамках ДПП та розвиток структур, що відповідають за ефективність комунікації між усіма заінтересованими сторонами в процесі реалізації інвестиційних проектів.* Таким чином належне покращення вищезазначених

складових інвестиційної політики держави сприятиме позитивному рішення приватних інвесторів та міжнародних фінансових інституцій щодо фінансування вітчизняної фармацевтичної галузі. В свою чергу прийняття інвесторами таких рішень передбачатиме належний економічний розвиток вітчизняної фармацевтичної галузі навіть в умовах поширення небезпечних захворювань.

### **Висновки до розділу 3**

Подальший економічний розвиток фармацевтичної галузі України потребує реалізації належної Стратегії, що передбачає 5 стратегічних напрямів деталізованих у 17-ти стратегічних цілях.

1. На основі проведеного дослідження визначено потребу розвивати фармацевтичну галузь України за концепціями заміщення імпорту на внутрішньому ринку та одночасно орієнтації на експорт. Визначено потребу в покращенні системи координування між суб'єктами структури вітчизняної фармацевтичної галузі. Встановлено важливість функціонування ефективної системи ланцюгів постачання для економічного розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі. Зокрема, визначено основні параметри оцінювання ефективності такої системи, важливість застосування методу моделювання структурних рівнянь для оцінювання ефективності системи управління ланцюгами постачання фармацевтичної галузі для покращення ефективності процесів планування. Зокрема, визначено основні ризики негативного впливу на ефективність функціонування системи управління ланцюгами постачань фармацевтичної галузі України. Визначено потребу у кластеризації вітчизняної фармацевтичної галузі для її подальшого економічного розвитку. Доведено необхідність у функціонуванні на території України спеціалізованих індустріальних парків фармацевтичної галузі як гаранта стабільності та економічного розвитку цієї галузі навіть в періоди поширення небезпечних захворювань.

2. Визначено потребу в гармонізації вітчизняного законодавства з законодавством країн ЄС для розвитку фармацевтичного ринку України.

Доведено пагубний вплив ініціативи Уряду України щодо запровадження мораторію на рекламу лікувальних засобів на розвиток фармацевтичної галузі України. Визначено потребу класифікувати категорію фармацевтичної продукції “лікувальні засоби” за трьома групами (*Rx*, *OTC* та *BTC*) з урахуванням практики країн ЄС. Доведено важливість застосування економічного інструменту державного регулювання цін для фармацевтичної продукції в умовах поширення небезпечних захворювань.

3. Визначено позитивний вплив відсутності сплати митних платежів та ПДВ на інвестиційну привабливість фармацевтичної галузі України, зокрема в період поширення COVID-19. Встановлено, що практика застосування ДПП в реалізації інвестиційних проектів матиме позитивний вплив на інвестиційну привабливість вітчизняної фармацевтичної галузі та, як наслідок на її економічний розвиток. Доведено потребу в створенні спеціалізованих підрозділів ІР як основи для ефективною комунікації між заінтересованими сторонами інвестиційних проектів для вітчизняної фармацевтичної галузі.

Основні наукові положення та результати дослідження за даним розділом відображено у публікації автора [17; 111; 112; 114; 116; 118; 110]

## ВИСНОВКИ

Узагальнення здобутих результатів дослідження дозволяє дійти висновку та розробити рекомендації теоретичного, методичного та прикладного характеру, головні з яких полягають у наступному:

1. Встановлено, що економічна концепція “неокласичний синтез” поєднує в собі найкращі методи та думки провідних економічних шкіл в рамках управління національним господарством. У зв’язку з появою економічної кризи спричиненої стрімким поширенням COVID-19 на початку 2020 р. виникла потреба у покращенні економічної концепції “неокласичний синтез” враховуючи можливість національного господарства до процесів самофінансування.

2. Визначено основні чинники, що визначають індивідуальність національного господарства. Зокрема, встановлено вплив чинників на визначення місця вітчизняної фармацевтичної галузі в структурі національного господарства України.

3. Встановлено вагомість фармацевтичної галузі для національного господарства України, зокрема, визначено потенціал цієї галузі для її подальшого економічного розвитку.

4. Визначено основні кризові періоди, які мали негативний вплив для розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі протягом 2014 – 2021 років. При цьому, визначено основні тенденції щодо зміни цін на фармацевтичну продукцію вітчизняного та іноземного походження, а також часток цієї продукції в структурі фармацевтичного ринку України.

5. За результатами аналізу вітчизняного фармацевтичного ринку встановлено, що категорія фармацевтичної продукції “лікувальні засоби” займає найбільшу частку в структурі цього ринку (кількісне та вартісне вираження). Водночас передбачається можлива втрата конкурентних переваг вітчизняних лікувальних засобів у якісному вираженні. Поширення COVID-19 на початку 2020 р. сприяло появі тенденції найбільшого зростання категорії фармацевтичної продукції “дезінфікуючі засоби” у 2020 р. в порівнянні з 2019 роком у кількісному та вартісному вираженні.

6. Запропоновано покращити систему координування між суб’єктами

структури фармацевтичної галузі як важливої умови для її подальшого економічного розвитку.

7. Обґрунтовано потребу у впровадженні ефективної системи управління ланцюгами постачання фармацевтичної галузі. Зокрема, запропоновану низку параметрів для оцінювання ефективності цієї системи. Разом із цим надано роз'яснення щодо важливості процесу планування для ефективного функціонування системи управління ланцюгами постачання вітчизняної фармацевтичної галузі.

8. Запропоновано модель трансформації власної системи функціонування з урахуванням локалізованої форми інтеграції взаємодіючих суб'єктів вітчизняної фармацевтичної галузі. Управління економічним розвитком фармацевтичної галузі повинно передбачати утворення спеціалізованих кластерів підприємств на визначеній території.

9. Визначено важливість приєднання України до відповідних положень офіційних документів Європейського Союзу як чинника інтеграційних процесів вітчизняного фармацевтичного ринку з об'єднаним ринком країн цього Союзу.

10. Запропоновано створення відповідного списку протиепідемічної продукції державне регулювання цін на котрі застосовуватимуться лише у періоди стрімкого поширення небезпечних захворювань.

11. Встановлено важливість інвестиційної привабливості вітчизняної фармацевтичної галузі для її подальшого економічного розвитку. З огляду на успішне застосування іноземними країнами практики реалізації інвестиційних проектів в межах ДПП встановлено важливість впровадження такої практики для інвестиційних проектів вітчизняної фармацевтичної галузі.

12. Визначено потребу у впровадженні спеціалізованих структурних підрозділів ІР для покращення ефективності реалізації інвестиційних проектів фармацевтичної галузі в межах ДПП. Встановлено важливість цих структурних підрозділів для ефективності взаємодії заінтересованих сторін інвестиційного проекту в рамках ДПП, зокрема, напрямів їхньої відповідальності для економічного розвитку фармацевтичної галузі.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. 10 фактів про збройну агресію Росії проти України [Електронний ресурс] // Міністерство закордонних справ України. - 2019 р.. - 6 Січень 2022 р.. - <https://mfa.gov.ua/10-faktiv-pro-zbrojnu-agresiyu-rosiyi-proti-ukrayini>.
2. 122 роки тому винайшли перший бензиновий автомобіль [Електронний ресурс] // Gazeta.ua. - 2008 р.. - 4 Жовтень 2021 р.. - [https://gazeta.ua/articles/avto/\\_122-roki-tomu-vinajshli-pershij-benzinovij-avtomobil/205133](https://gazeta.ua/articles/avto/_122-roki-tomu-vinajshli-pershij-benzinovij-avtomobil/205133).
3. 25 Best Italian Fashion Brands [Електронний ресурс] // ITALY BEST. - 14 Січень 2022 р.. - <https://italybest.com/25-best-italian-fashion-brands/>.
4. Christensen Jan [та ін.] Norway [Електронний ресурс] // Britannica. - 2022 р.. - 4 Квітень 2022 р.. - <https://www.britannica.com/place/Norway>.
5. da Cruz Elyssa Made in Italy: Italian Fashion from 1950 to Now [Електронний ресурс] // The Metropolitan Museum of Art. - 2004 р.. - 10 Жовтень 2021 р.. - [https://www.metmuseum.org/toah/hd/itfa/hd\\_itfa.htm](https://www.metmuseum.org/toah/hd/itfa/hd_itfa.htm).
6. Deutsche Welle "Брекзит" (Brexit - выход Великобритании из ЕС) [Електронний ресурс] // Deutsche Welle. - 2021 р.. - 2 Лютий 2022 р.. - <https://p.dw.com/p/1FvNI>.
7. EFPIA Importance of pharmaceutical R&D [Розділ книги] // The Pharmaceutical Industry in Figures. - 2021.
8. FINBALANCE "Зелений" тариф: борги "Гарпока" й "Укренерго" збільшилися до 25,1 млрд.грн [Електронний ресурс] // FINBALANCE. - 2021 р.. - 19 Листопад 2021 р.. - <https://finbalance.com.ua/news/zeleniy-tarif-borhi-harpoqa-y-ukrenerho-zbilshilisya-do-187-mlrd-hrn>.
9. Food supplements [Електронний ресурс] // European Food Safety Authority. - 3 Лютий 2022 р.. - <https://www.efsa.europa.eu/en/topics/topic/food-supplements>.
10. Geograf.com.ua Промисловість Італії [Електронний ресурс] // Geograf.com.ua. - 21 Лютий 2022 р.. - <http://www.geograf.com.ua/italy/538-italy-industry>.
11. Giles Chris Brexit on year on: the impact on the UK economy [Електронний ресурс] // Financial Times. - 2021 р.. - 8 Січень 2022 р.. - <https://www.ft.com/content/cbee4ce2-95b3-4d92-858f-c50566529b5e>.
12. Global Economic Effects of COVID-19 [Звіт]. - [місце видання невідоме]: Congressional Research Service, 2021.
13. LB.ua Коболєв: ціна на газ рекордно низька і буде ще нижчою [Електронний ресурс] // LB.ua. - 2020 р.. - 8 Січень 2021 р.. - [https://lb.ua/economics/2020/04/10/455024\\_kobolev\\_tsena\\_gaz\\_rekordno\\_nizkaya.html](https://lb.ua/economics/2020/04/10/455024_kobolev_tsena_gaz_rekordno_nizkaya.html).



14. List of National Competent Authorities for Cosmetics, Poison Centers and other relevant authorities [Електронний ресурс] // European Commission. - 2022 р.. - 3 Березень 2022 р.. - <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/48843>.
15. Moody's Analytics Egypt - Economic Indicators [Електронний ресурс] // Moody's Analytics. - 5 Січень 2022 р.. - <https://www.economy.com/egypt/indicators#ECONOMY>.
16. Nations Encyclopedia Egypt -Agriculture [Електронний ресурс] // Nations Encyclopedia. - 5 Вересень 2021 р.. - <https://www.nationsencyclopedia.com/economies/Africa/Egypt-AGRICULTURE.htm>.
17. Osos Pavlo New investment opportunities in pharmaceutical industry of Ukraine due to the spread of coronavirus disease (COVID-19) [Стаття] // BALTIC JOURNAL OF ECONOMIC STUDIES. - 2021 р.. - сс. 153-158.
18. Osos Pavlo The industries' influence on operation of the domestic economy system [Збірка доповідей] // VI International Scientific Seminar "Formation of knowledge economy as the basis for information society". - Berlin, Amsterdam, Paris, Rouen, Kyiv : International Academy of Information Science , 2018. - сс. 78-80.
19. Perfumes of France [Електронний ресурс] // About-France.com. - 28 Грудень 2021 р.. - <https://about-france.com/tourism/french-perfume.htm>.
20. Public consultation on the Cosmetic Products Regulation [Електронний ресурс] // European Commission. - 2021 р.. - 5 Січень 2022 р.. - [https://ec.europa.eu/growth/sectors/cosmetics/legislation\\_en](https://ec.europa.eu/growth/sectors/cosmetics/legislation_en).
21. Trans.eu Ланцюги постачання - нова реальність після пандемії [Електронний ресурс] // Trans.eu. - 2020 р.. - 3 Грудень 2021 р.. - <https://www.trans.eu/ua/blog/block-chain-nova-realnist/>.
22. UFUTURE Індустріальний парк "Біла Церква" [Електронний ресурс] // UFUTURE. - 3 Лютий 2022 р.. - <https://ufuture.com/uk/nashi-kompaniyi/industrialnij-park-bila-tserkva/>.
23. UFUTURE Українська фарма отримує найбільше капітальних інвестицій другий рік поспіль [Електронний ресурс] // UFUTURE. - 2020 р.. - 5 Грудень 2021 р.. - <https://ufuture.com/uk/ukrayinska-farma-otrimuye-najbilshe-kapitalnih-investitsij-drugij-rik-pospil/>.
24. UkraineInvest Фармацевтичка [Електронний ресурс] // UkraineInvest. - 5 Грудень 2021 р.. - <https://ukraineinvest.gov.ua/uk/industries/pharmaceuticals/>.
25. Андрощук Геннадій Глобальне використання ліків: стан і тенденції [Електронний ресурс] // Юридична Газета online. - 2019 р.. - 7 Листопад 2020 р.. - <https://jur-gazeta.com/publications/practice/zahist-intelektualnoyi-vlasnosti-avtorske-pravo/globalne-vikoristannya-likiv-stan-i-tendenciyi.html>.

26. Андрусів У Я Кластеризація як інноваційна технологія розвитку соціально-економічних систем [Збірка доповідей] // II Міжнародна науково-практична конференція "Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи". - Київ : Видавництво "Політехніка", 2021. - сс. 202-203.
27. Асоціації та державні установи [Електронний ресурс] // Міжнародний конгрес фармацевтичної промисловості. - 1 Лютий 2022 р.. - <https://www.pharmatechexpo.com.ua/associacii-i-gosudarstvennyye-uchrezhdeniya/>.
28. Базилевич В Д [та ін.] Економічна теорія: Політекономія [Книга]. - Київ : Видавництво Знання, 2014.
29. Базилевич В Д Загальні засади теорії економічного розвитку суспільства [Розділ книги] // Економічна теорія: Політекономія / авт. книги Базилевич В Д [та ін.]. - Київ : Видавництво "Знання", 2014.
30. Бега Вікторія МОЗ хоче відновити виробництво вакцин в Україні. Але це не надто реалістично [Електронний ресурс] // Громадське. - 2020 р.. - 7 Грудень 2021 р.. - <https://hromadske.ua/posts/moz-hoche-vidnoviti-virobnictvo-vaksin-v-ukrayini-ale-se-ne-nadto-realistichno>.
31. Бежевець Олексій та Белінська Юлія Державно-приватне партнерство: опції для розвитку медичних закладів [Електронний ресурс] // Аптека.ua. - 2021 р.. - 2 Січень 2021 р.. - <https://www.apтека.ua/article/582097>.
32. Боклан Н С та Скорик М В Національна економіка України та її галузева структура [Стаття] // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. - 2010 р.. - сс. 5-7.
33. Бондарчук Ірина Фармацевтичні інновації сьогодні - це шанс на здорове майбутнє завтра [Електронний ресурс] // Аптека.ua. - 2017 р.. - 15 Січень 2021 р.. - <https://www.apтека.ua/article/409232>.
34. Борушак Ірина Сучасні тенденції розвитку фармацевтичного ринку України в умовах глобальних структурних зрушень [Збірка доповідей] // Напрями стійкого зростання у світовій економіці. - Тернопіль : ТНЕУ, 2017. - сс. 141-144.
35. Бундак О А Сутність, класифікація та особливості міжгалузевих зв'язків у рекреаційному комплексі [Електронний ресурс] // WordPress.com. - 2017 р.. - 20 Вересень 2021 р.. - <http://surl.li/cbrkq>.
36. Валесян Сергій Віталійович Методологія світ-системного аналізу: проблема історичного пізнання [Розділ книги] // Історичний капіталізм та сучасний світовий порядок: політологічний вимір. - Харків : [автор невідомий], 2021.
37. Великий неокласический синтез П. Самуэльсона [Електронний ресурс] // Studbooks.net. - 2021 р.. - 25 Січень 2021 р.. - [https://studbooks.net/1708209/ekonomika/velikiy\\_neoklassicheskiy\\_sintez\\_samuelsona](https://studbooks.net/1708209/ekonomika/velikiy_neoklassicheskiy_sintez_samuelsona).

38. Веллер Брайан та Хант Алекс Усе, що треба знати про "брекзит" [Електронний ресурс] // BBC News Україна. - 2016 р.. - 17 Листопад 2021 р.. - [https://www.bbc.com/ukrainian/politics/2016/06/160621\\_uk\\_eu\\_referendum\\_az](https://www.bbc.com/ukrainian/politics/2016/06/160621_uk_eu_referendum_az).
39. Веселовські Тоні COVID-19 сильно вдарив по світовій економіці. Чи зможе вона відновитися у 2021 році? [Електронний ресурс] // Радіо Свобода. - 30 Грудень 2020 р.. - 4 Січень 2021 р.. - <https://www.radiosvoboda.org/a/30996253.html>.
40. Виникнення і розвиток марксистської економічної теорії [Електронний ресурс] // Букліб by Magistr.ua. - 25 Травень 2022 р.. - <https://buklib.net/books/25243/>.
41. Виробник [Електронний ресурс] // TABLETKI.UA. - 2021 р.. - 1 Грудень 2021 р.. - <https://tabletki.ua/uk/producer/>.
42. Вихід з кризи та діджиталізація процесів. Які зміни чекатимуть українську фарму у 2021 році [Електронний ресурс] // РБК-Україна. - 2021 р.. - 11 Грудень 2021 р.. - <https://daily.rbc.ua/ukr/show/vyhod-krizisa-didzhitalizatsiya-protssesov-1614333311.html>.
43. Вікіпедія Кока-кола [Електронний ресурс] // Вікіпедія. - 10 Березень 2022 р.. - <http://surl.li/cbrtu>.
44. Вікіпедія Куба [Електронний ресурс] // Вікіпедія. - 11 Грудень 2022 р.. - <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%83%D0%B1%D0%B0>.
45. Вікіпедія Норвегія [Електронний ресурс] // Вікіпедія. - 2 Січень 2022 р.. - <https://cutt.ly/wJev7Bx>.
46. Вітчизняні фармкомпанії: розширення присутності під час пандемії [Електронний ресурс] // Фармак. - 9 Грудень 2021 р.. - <https://farmak.ua/special/farma-galuz-innovaczij/>.
47. Галузева структура виробництва [Електронний ресурс] // Бібліотека економіста. - 2002 р.. - 17 Грудень 2021 р.. - <https://library.if.ua/book/20/1617.html>.
48. Галузева структура світової економіки та тенденції її розвитку [Електронний ресурс] // Навчальні матеріали онлайн. - 2018 Грудень 2021 р.. - [https://pidru4niki.com/86299/ekonomika/galuzeva\\_struktura\\_svitovoyi\\_ekonomiki\\_tendentsiyi\\_rozvitku](https://pidru4niki.com/86299/ekonomika/galuzeva_struktura_svitovoyi_ekonomiki_tendentsiyi_rozvitku).
49. Галузь [Електронний ресурс] // Вікіпедія. - 2021 р.. - 27 Січень 2021 р.. - <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%B0%D0%BB%D1%83%D0%B7%D1%8C>.
50. Головне управління Держпродспоживслужби в Рівненській області Державне регулювання лікарських засобів [Електронний ресурс] // Головне управління Держпродспоживслужби в Рівненській області. - 2020 р.. - 10 Листопад 2021 р.. - <http://surl.li/cmanw>.

51. Горбунова Катерина Реклама лікарських засобів: європейське регулювання на український лад [Електронний ресурс] // Аптека.ua. - 2018 р.. - 15 Липень 2022 р.. - <https://www.apteka.ua/article/458310>.
52. Горбунова Катерина Статус кандидата на вступ до ЄС: виклики та можливості для фармацевтичного ринку України [Електронний ресурс] // Аптека.ua. - 2022 р.. - 18 Липень 2022 р.. - <https://www.apteka.ua/article/639768>.
53. Господарський комплекс національної економіки [Електронний ресурс] // Державний університет "Житомирська політехніка" - освітній портал. - 10 Січень 2022 р.. - [https://learn.ztu.edu.ua/pluginfile.php/51822/mod\\_resource/content/1/%D0%A2%D0%B5%D0%BC%D0%B0\\_5\\_.pdf](https://learn.ztu.edu.ua/pluginfile.php/51822/mod_resource/content/1/%D0%A2%D0%B5%D0%BC%D0%B0_5_.pdf).
54. Громадська спілка "Фармацевтична ліга України" Оновлене державне регулювання цін на популярні препарати допоможе заощадити бюджетні кошти - Держпродспоживслужба [Електронний ресурс] // Громадська спілка "Фармацевтична ліга України". - 5 Травень 2022 р.. - <http://surl.li/cmaby>.
55. Губарева Вікторія Як уряди різних країн підтримують бізнес під час карантину? [Електронний ресурс] // Рубрика. - 2020 р.. - 10 Січень 2021 р.. - <https://rubryka.com/article/state-support-business/>.
56. Гусейнов Рифат, Горбачова Юнона та Рябцева Валентина Історія економічних навчань [Книга]. - 2010.
57. Д. Рікардо - економіст епохи промислового перевороту [Електронний ресурс] // Навчальні матеріали онлайн. - 2021 р.. - 23 Січень 2021 р.. - [https://pidru4niki.com/1003071261913/politekonomiya/d\\_rikardo\\_ekonomist\\_epohi\\_promislovogo\\_perevorotu](https://pidru4niki.com/1003071261913/politekonomiya/d_rikardo_ekonomist_epohi_promislovogo_perevorotu).
58. Державна служба статистики України: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
59. Джон Бейтс Кларк (1847-1938) [Електронний ресурс] // Навчальні матеріали онлайн. - 2021 р.. - 17 Січень 2021 р.. - [https://pidru4niki.com/1969101153761/politekonomiya/dzhon\\_beyts\\_klark\\_1847-1938](https://pidru4niki.com/1969101153761/politekonomiya/dzhon_beyts_klark_1847-1938).
60. Дмитрик Катерина Аптечний ринок України - 2020: фактори впливу та можливі вектори розвитку [Електронний ресурс] // Аптека.ua. - 2020 р.. - 1 Листопад 2021 р.. - <https://www.apteka.ua/article/559475>.
61. Дмитрик Катерина Фармацевтичний ринок України 2019-2020: діагностика та прогноз [Електронний ресурс] // Аптека.ua. - 2019 р.. - 11 Січень 2022 р.. - <https://www.apteka.ua/article/515352>.
62. Економіка і побут українського козацтва [Електронний ресурс] // Мамаєва Слобода. - 2008 р.. - 19 Лютий 2022 р.. - <https://mamayeva-sloboda.kyiv.ua/publ/ekonomika-i-pobut-ukrayinskoho-kozatstva/>.

63. Економічне вчення У. Мітчела [Електронний ресурс] // Stud.com.ua. - 2021 р.. - 27 Січень 2021 р.. - [https://stud.com.ua/67399/politekonomiya/ekonomichne\\_vchennya\\_mitchella](https://stud.com.ua/67399/politekonomiya/ekonomichne_vchennya_mitchella).
64. Євросоюз дає 30 мільйонів кредиту для розробки COVID-вакцини [Електронний ресурс] // Укрінформ. - 2021 р.. - 5 Грудень 2021 р.. - <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/3273681-evrosouz-dae-30-miljoniv-kreditu-dla-rozrobki-covidvakcini.html>.
65. ЄС подвоїв фінансування COVAX на вакцинацію країн із низьким та середнім рівнем доходів [Електронний ресурс] // EU NEIGHBOURS east. - 2021 р.. - 3 Січень 2022 р.. - <https://euneighbourseast.eu/uk/news-and-stories/latest-news/yes-podvoyiv-finansuvannya-covax-na-vakczynacziyu-krayin-iz-nyzkym-ta-serednim-rivnem-dohodiv/>.
66. Заставний Ф Д Економічна і соціальна географія України [Книга]. - 1999.
67. Zenit Точність - ввічливість королів і обов'язок добрих людей [Електронний ресурс] // Zenit. - 2021 р.. - 30 Березень 2022 р.. - <http://zenit2.com.ua/tochnist-vvichlivist-koroliv-i-obovyazok-dobrih-lyudej/>.
68. Знайомство з продуктами [Електронний ресурс] // Bionorica. - 2021 р.. - 1 Грудень 2021 р.. - <http://bionorica.ua/produkte/>.
69. Іващенко М В Вплив релігії на соціально-економічне становище країн світу в сучасних умовах [Стаття] // БІЗНЕС ІНФОРМ. - 2012 р.. - сс. 51-55.
70. Ілик Роман Романович [та ін.] Методичні рекомендації для впровадження проєктів державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я [Книга]. - 2018.
71. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій 2014 рік: Економічні підсумки для України [Звіт]. - 2014.
72. Історія економічних вчень [Електронний ресурс] // Освіта.UA. - 2021 р.. - 16 Січень 2021 р.. - [http://osvita.ua/vnz/reports/econom\\_history/25184/](http://osvita.ua/vnz/reports/econom_history/25184/).
73. Кадушкіна Ксенія заборона реклами ліків в Україні: що загрожує фармацевтам і як позначиться на пацієнтах [Електронний ресурс] // Сьогодні. - 2021 р.. - 3 Жовтень 2021 р.. - <https://economics.segodnya.ua/ua/economics/enews/zapret-reklamy-lekarstv-v-ukraine-zelenskiy-uzhe-podpisal-ukaz-1569730.html>.
74. Кенсіанство і його значення для розвитку фінансової науки [Електронний ресурс] // Навчальні матеріали онлайн. - 2021 р.. - 24 Січень 2021 р.. - [https://pidru4niki.com/15520501/finansi/keynsianstvo\\_yogo\\_znachennya\\_dlya\\_rozvitku\\_finansovoyi\\_nauki](https://pidru4niki.com/15520501/finansi/keynsianstvo_yogo_znachennya_dlya_rozvitku_finansovoyi_nauki).
75. Кириленко В В Виникнення та розвиток класичної політичної економії [Розділ книги] // Історія економічних вчень / авт. книги Кириленко В В [та ін.]. - Тернопіль : Видавництво "Економічна думка", 2007.

76. Кириленко В В Еволюція класичної політичної економії у ХІХ ст. [Розділ книги] // Історія економічних вчень / авт. книги Кириленко В В [та ін.]. - Тернопіль : Видавництво "Економічна думка", 2007.
77. Кириленко В В Неокласична економічна теорія [Розділ книги] // Історія економічних вчень / авт. книги Кириленко В В [та ін.]. - Тернопіль : Видавництво "Економічна думка", 2007.
78. Кірсанов Денис Закупівлі та поставки лікарських засобів у державні та приватні лікувальні заклади за підсумками 2019 р. [Електронний ресурс] // Аптека.ua. - 2020 р.. - 19 Грудень 2021 р.. - <https://www.apteka.ua/article/536950>.
79. Класична школа політичної економіки [Електронний ресурс] // Навчальні матеріали онлайн. - 2021 р.. - 4 Січень 2021 р.. - [https://pidru4niki.com/1191081637792/politekonomiya/klasichna\\_shkola\\_politichnoyi\\_ekonomiyi](https://pidru4niki.com/1191081637792/politekonomiya/klasichna_shkola_politichnoyi_ekonomiyi).
80. Кобернік С Г та Коваленко Р Р Підручник з географії. 9.клас [Книга]. - [місце видання невідоме] : Видавництво "Абетка", 2017.
81. Кобернік Сергій Георгійович та Коваленко Роман Романович Виробництво машин та устаткування [Розділ книги] // ГЕОГРАФІЯ. - Кам'янець-Подільський : ТзОВ "Абетка", 2017.
82. Ковальська А І Економічна сутність кадрового потенціалу та його роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства [Стаття] // Ефективна економіка. - 2015 р..
83. Ковінько О М, Стахова А І та Вовк А П Фармацевтичний ринок України як рушійний важіль розвитку економіки [Стаття] // Науковий вісник Ужгородського національного університету. - 2017 р.. - 11. - сс. 56-59.
84. Козак Ю Г [та ін.] Класифікація країн у світовій економіці [Розділ книги] // ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН. - Київ : Центр учбової літератури, 2013.
85. Колодізева Т О Управління ланцюгами поставок [Книга]. - Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016.
86. Компанія "Proxima Research" Щомісячний звіт: Фармацевтичний ринок України [Звіт].
87. Консалтингова компанія "Фарм-документ" Сертифікація, декларування виробів медичного призначення (ВМП) [Електронний ресурс] // Консалтингова компанія "Фарм-документ". - 2 Грудень 2021 р.. - [https://pharm-doc.com.ua/uk/reestratsiya/sertifikatsiya-med-virobiv-vmp/?gclid=Cj0KCQiAip-PBhDVARIsAPP2xc33wT3V54O7gk8n-hq7RMtpX5fH6SNk5rUIZCUeJAajA0LgxXxtthQaAtQIEALw\\_wcB](https://pharm-doc.com.ua/uk/reestratsiya/sertifikatsiya-med-virobiv-vmp/?gclid=Cj0KCQiAip-PBhDVARIsAPP2xc33wT3V54O7gk8n-hq7RMtpX5fH6SNk5rUIZCUeJAajA0LgxXxtthQaAtQIEALw_wcB).
88. Костин Ілья та Вергун Яна Державний контроль та регуляторні питання дієтичних добавок [Електронний ресурс] // Аптека.ua. - 2021 р.. - 8 Грудень 2021 р.. - <https://www.apteka.ua/article/588070>.

89. Костюк Володимир "Фармак" одержал победу во Всеукраинском рейтинге "Добросовестные плательщики налогов - 2020" Киева [Електронний ресурс] // Фармак. - 2021 р.. - 2 Грудень 2021 р.. - <https://farmak.ua/ru/promo/farmak-oderzhal-pobedu-vo-vseukrainskom-rejtinge-dobrosovestnye-platelshhiki-nalogov-2020-kieva/>.
90. Костюк Володимир "Фармак" реалізував плани на 2021 рік із присутності на зарубіжних ринках - виконавчий директор [Електронний ресурс] // Інтерфакс-Україна. - 2021 р.. - 3 Січень 2022 р.. - <https://ua.interfax.com.ua/news/pharmacy/783880.html>.
91. Котов Андрій Георгійович, Суворова Ірина Миколаївна та Тимченко Ольга Володимирівна Обіг косметичної продукції в Україні: перспективи змін у законодавстві [Електронний ресурс] // Аптека.ua. - 2020 р.. - 7 Листопад 2021 р.. - <https://www.apteka.ua/article/544575>.
92. Кулицький С Фармацевтична галузь і фармацевтичний ринок в Україні: стан і проблеми розвитку [Стаття] // Україна: події, факти, коментарі. - 2019 р.. - 6. - сс. 41-53.
93. Литвин Михайло Миколайович Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук " Державні засади фінансового механізму пенсійного забезпечення в Україні (досвід країн ОЕСР) [Книга]. - 2020.
94. Літвінова О В та Посилкіна О В Актуальність впровадження механізмів державно-приватного партнерства при реалізації інноваційних проектів зі створення лікарських засобів, призначених для лікування соціально загрозливих захворювань [Стаття] // Фармацевтичний часопис. - 2019 р.. - 1. - сс. 79-87.
95. Ломійчук В Огляд фармацевтичного ринку України [Електронний ресурс] // НВ. Бізнес. - 2019 р.. - 10 Січень 2022 р.. - <https://biz.nv.ua/ukr/experts/yak-farmaceutika-v-ukrajini-perezhivaye-krizi-ta-uspishno-zrostaye-50031532.html>.
96. Лук'янов В І Аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку житлово-комунального господарства регіонів України [Стаття] // Проблеми економіки. - 2017 р.. - 4. - сс. 206-211.
97. Макалюк І В та Кисіль А П Наслідки пандемії COVID-19 для національних економік світу [Збірка доповідей] // II Міжнародна науково-практична конференція. - Київ : Видавництво Політехніка, 2021. - сс. 180-181.
98. Матрикс Реєстрація БАД та косметичних засобів в Україні [Електронний ресурс] // Матрикс. - 1 Лютий 2022 р.. - <http://www.matriks.com.ua/ua/poslugi/legalizaciya-bad-ta-kosmetichnih-zasobiv/>.
99. Меркантилізм як економічна політика [Електронний ресурс] // Навчальні матеріали онлайн. - 2021 р.. - 11 Січень 2021 р.. - [https://pidru4niki.com/1786030541143/politekonomiya/merkantilizm\\_ekonomichna\\_politika](https://pidru4niki.com/1786030541143/politekonomiya/merkantilizm_ekonomichna_politika).

100. Мінці Лі XXI сторіччя: чи існує альтернатива (соціалізму)? [Електронний ресурс] // Спільне Commons. - 2017 р.. - 27 Травень 2022 р.. - <https://commons.com.ua/ru/chi-ismuye-alternativa-socializmu/>.
101. Могилова А Ю та Григоля Я Д Сучасний стан та перспективи дистрибуції на фармацевтичному ринку України [Стаття] // Ефективна економіка. - 2020 р..
102. Мороз С Г та Сагайдак-Нікітюк Р В Дослідження сучасних тенденцій розвитку фармацевтичної галузі України [Стаття] // Соціальна фармація в охороні здоров'я. - 2016 р.. - сс. 32-38.
103. Музиченко Ірина М'ясо на експорт: на що розраховувати виробникам свинини на ринках Азії та Африки [Електронний ресурс] // Аграрне інформаційне агентство "Agravery". - 2016 р.. - 11 Листопад 2021 р.. - <https://agravery.com/uk/posts/show/maso-na-eksport-na-so-rozrahovuvati-virobnikam-svinini-na-rinkah-azii-ta-afriki>.
104. Навальнєв Олександр Практика GR у сфері клінічних випробовувань [Електронний ресурс] // Юридична газета online. - 2021 р.. - 10 Червень 2022 р.. - <https://jur-gazeta.com/publications/practice/medichne-pravo-farmaceutika/praktika-gr-u-sferi-klinichnih-viprobuvan.html>.
105. Національний банк України Макроекономічні показники [Електронний ресурс] // Національний банк України. - 3 Березень 2022 р.. - <https://bank.gov.ua/ua/statistic/macro-indicators#4>.
106. Неокласичний синтез [Електронний ресурс] // Букліб by Magistr.ua. - 1 Березень 2022 р.. - <https://buklib.net/books/29053/>.
107. Нікіфорова Віра Економічний огляд металургійної галузі України [Електронний ресурс] // Рейтинг. - 2019 р.. - 27 Січень 2022 р.. - <https://rating.zone/ekonomichnyj-ohliad-metalurhijnoi-haluzi-ukrainy/>.
108. Овчаренко Дмитро Огляд IT- індустрії України: прогноз на 2022 рік [Електронний ресурс] // ALCOR. - 2021 р.. - 27 Листопад 2021 р.. - <https://alcor-bpo.com/uk/your-own-rd-office-news/ukrainian-it-industry-market-overview-for-2022/>.
109. Організаційна структура фармацевтичної галузі та її державне регулювання в Україні [Електронний ресурс] // StudFiles. - 19 Грудень 2021 р.. - <https://studfile.net/preview/14265445/>.
110. Осос Павло XII Міжнародна наукова інтернет-конференція "Національна безпека у фокусі викликів глобалізаційних процесів в економіці" [Збірка доповідей] // Кластеризація як чинник економічного розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі в умовах поширення COVID-19. - 2022.
111. Осос Павло Потенціал фармацевтичної індустрії в умовах пандемії COVID-19 [Стаття] // АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ. - 2021 р.. - сс. 34-41.



112. Осос Павло Важливість сучасних інформаційних технологій для економічного розвитку фармацевтичної галузі України [Збірка доповідей] // XXI міжнародний науковий семінар "Сучасні проблеми інформатики в управлінні, економіці, освіті, подоланні наслідків Чорнобильської катастрофи в умовах воєнного стану". - 2022.
113. Осос Павло Перспективи фармацевтичної галузі України в умовах поширення COVID-19 [Збірка доповідей] // XI Міжнародна наукова Інтернет-конференція "Національна безпека у фокусі викликів глобалізаційних процесів в економіці". - Україна- Словачія : ВНЗ "Національна академія управління", 2021. - сс. 37-39.
114. Осос Павло Стратегічне значення маркетингу на підприємствах фармацевтичної галузі [Збірка доповідей] // VIII міжнародна науково-практична конференція здобувачів та молодих вчених "Актуальні проблеми маркетингового менеджменту в умовах інноваційного розвитку економіки". - Луцьк : Луцький національний технічний університет, 2021. - сс. 135-136.
115. Осос Павло Особливості управління фармацевтичною галуззю України [Збірка доповідей] // IV міжнародна наукова інтернет конференція "Національна безпека у фокусі викликів глобалізаційних процесів в економіці", 2019.сс 23-25
116. Осос Павло Мистецтво управління підприємством через призму інновацій// VII Міжнародна науково-практична конференція студентів та молодих вчених "Актуальні проблеми маркетингового менеджменту в умовах інноваційного розвитку економіки", 2020. сс 187-188
117. Осос Павло Значення фармацевтичної промисловості для національного господарства України //Науковий журнал "Актуальні проблеми економіки". 2021. №7-8. С. 26-32.
118. Осос Павло Supply chain management system – a key tool for the development of the pharmaceutical industry in Ukraine// "Three Seas Economic Journal", Latvia. Vol. 3 (2022) №1. С. 140–144.
119. Осос Павло Ефективне державне управління галуззю як чинник розвитку національного господарства// Науковий журнал "Актуальні проблеми економіки" 2022. № 4 (250) С. 28-32.
120. Петришина Н В Пріоритетні галузі економіки України: стан та перспективи розвитку [Стаття] // ЕКОНОМІКА. - 2015 р.. - 27. - сс. 136-145.
121. Пиріг Володимир Уряд готується тимчасово заборонити рекламу ліків [Електронний ресурс]// ZAXID.NET. - 2021 р.. - 5 Жовтень 2021 р.. - [https://zaxid.net/uryad\\_gotuyetsya\\_timchasovo\\_zaboroniti\\_reklamu\\_likiv\\_n1524554](https://zaxid.net/uryad_gotuyetsya_timchasovo_zaboroniti_reklamu_likiv_n1524554)
122. Полякова Катерина Наслідки пандемії COVID-19 для фармацевтики: виклики для галузі та для країни [Електронний ресурс] // НВ.Бізнес. - 2020 р.. - 15 Жовтень 2021 р.. - <https://biz.nv.ua/ukr/experts/yak-pandemiya-vplinula-na-rinki->

farmaceutika-do-chogo-vzhe-chas-gotuvatisya-sektoru-ostanni-novini-50090547.html.

123. Посилкіна О В Інвестиційна привабливість об'єкта [Електронний ресурс] // Фармацевтична енциклопедія. - 16 Грудень 2021 р.. - <https://www.pharmencyclopedia.com.ua/article/3318/investicijna-privablivist-ob-yek-ta>.
124. Пресслужба "Щотижневика АПТЕКА" Госпітальні закупівлі 2021: проблеми та перспективи [Електронний ресурс] // Аптека.ua. - 2021 р.. - 1 Лютий 2022 р.. - <https://www.apteka.ua/article/605333>.
125. Про затвердження Технічного регламенту на косметичну продукцію [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. - 7 Лютий 2022 р.. - <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/65-2021-%D0%BF#Text>.
126. Провідний девелоперіндустріальної та складської нерухомості котрий розвиває мережу еко-індустріальних парків [Електронний ресурс] // Індустріальний парк "БІЛА ЦЕРКВА". - 14 Липень 2022 р.. - <https://ip-bt.com/about-ua/>.
127. Прохоренко Євген Підсумки 2020 р.: ключові зміни для фармацевтичного ринку [Електронний ресурс] // Аптека.ua. - 2021 р.. - 2 Січень 2022 р.. - <https://www.apteka.ua/article/580206>.
128. Радущкий Михайло Закон "Про лікарські засоби": що і чому змінюємо [Електронний ресурс] // Українська правда. - 2020 р.. - 7 Грудень 2021 р.. - <https://www.pravda.com.ua/columns/2020/04/22/7248831/>.
129. Ребкало В А та Козаков В М Капіталізм [Електронний ресурс] // Енциклопедія сучасної України. - 2012 р.. - 3 Січень 2021 р.. - [https://esu.com.ua/search\\_articles.php?id=9414](https://esu.com.ua/search_articles.php?id=9414).
130. Реклама і ліки [Електронний ресурс] // Головне управління Держпродспоживслужби в Рівненській області. - 2020 р.. - 1 Січень 2022 р.. - <https://www.rivneprod.gov.ua/2020/11/17/reklama-i-liky/>.
131. Реформа інфраструктури [Електронний ресурс] // Урядовий портал. - 11 Січень 2022 р.. - <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/ekonomichnezrostannya/reforma-infrastrukturi>.
132. Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки" [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. - 14 Серпень 2013 р.. - 1 Лютий 2022 р.. - <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/843-2013-%D1%80#Text>.
133. Саліхова О Б та Дуюн Д Нереальна високотехнологічність української фармацевтики [Журнал] // Економіст. - 2016 р..
134. Симонов Д І та Симонов Є Д Планування та управління ланцюгами постачання [Збірка доповідей] // IV Міжнародна науково-практична

- конференція "Прикладні системи та технології в інформаційному суспільстві". - Київ: Факультет інформаційних технологій Київського національного університету імені Тараса Шевченка, 2020. - сс. 212-218.
135. система дослідження ринку "PharmXplorer" компанії "Proxima Research"
136. Скалецька Зоряна Пояснювальна записка до проекту Постанови Кабінету Міністрів України "Про затвердження технічного регламенту на косметичну продукцію" [Електронний ресурс] // Міністерство охорони здоров'я України. - 2020 р.. - 17 Листопад 2021 р.. - <https://moz.gov.ua/article/public-discussions-archive/proekt-postanovi-kabinetu-ministriv-ukraini-pro-zatverdzhennja-tehnichnogo-reglamentu-na-kosmetichnu-produkciju#2>.
137. Скірка Н Я Галузева структура національної економіки і напрями її оптимізації [Стаття] // Електронний журнал "Ефективна економіка". - 2013 р..
138. Спіженко Ю П Підсумки виробничої діяльності держкоммедбіопрому за 1995 р. та основні напрямки роботи галузі на 1996 і наступні роки [Журнал] // Фармацевтичний журнал. - 1996 р.. - сс. 5-12.
139. Справочник лекарственных препаратов [Електронний ресурс] // DRUGINFO. - 2021 р.. - 1 Грудень 2021 р.. - <https://druginfo.org.ua/novartis-pharma/>.
140. Становлення фармацевтики України як галузі в сучасних ринкових умовах [Електронний ресурс] // textreferat.com. - 2008 р.. - 11 Грудень 2021 р.. - <http://ua.textreferat.com/referat-14470-1.html>.
141. Страпчук С І Стан та тенденції розвитку фармацевтичного виробництва в Україні [Стаття] // Економічна теорія та право. - 2017 р.. - сс. 54-62.
142. Сутність, роль і завдання міжнародної логістики [Електронний ресурс] // Навчальні матеріали онлайн. - й Лютий 2022 р.. - [https://pidru4niki.com/12210605/ekonomika/mizhnarodna\\_logistika](https://pidru4niki.com/12210605/ekonomika/mizhnarodna_logistika).
143. Сучасна галузева і територіальна структура господарства [Електронний ресурс] // Навчальні матеріали онлайн. - 7 Листопад 2021 р.. - [https://pidru4niki.com/76340/rps/suchasna\\_galuzeva\\_teritorialna\\_struktura\\_gospodarstva](https://pidru4niki.com/76340/rps/suchasna_galuzeva_teritorialna_struktura_gospodarstva).
144. ТОВ "ТОП ЛІД" Інфографічний атлас "Фармацевтика України" [Книга]. - 2018.
145. Третяк Г С та Бліщук К М Теоретичні основи державного регулювання економіки [Розділ книги] // Державне регулювання економіки та економічна політика. - Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2011.
146. Тунік Юлія Топ-10 загроз здоров'ю людства в 2019 році за версією ВООЗ [Електронний ресурс] // The VILLAGE. - 2019 р.. - 1 Листопад 2021 р.. - <https://www.the-village.com.ua/village/knowledge/edu-news/280853-top-10-zagrozdorov-yu-lyudstva-v-2019-rotsi-za-versieyu-vooz>.

147. Українець Леонід Технологічний уклад, або технологічний устрій [Електронний ресурс] // Портал стратегічних новин "Народний оглядач". - 2014 р.. - 1 Лютий 2021 р.. - <https://www.ar25.org/article/tehnologichnyu-ustriy.html>.
148. Фармацевти на передовій [Електронний ресурс] // Економічна правда. - 2020 р.. - 11 Листопад 2021 р.. - <https://www.epravda.com.ua/projects/farmak/2020/05/7/660199/>.
149. Хто такі фармацевти? [Електронний ресурс] // Вінницький обласний центр зайнятості. - 8 Січень 2022 р.. - <https://vin.dcz.gov.ua/publikaciya/hto-taki-farmasevty>.
150. Центр прикладних досліджень, Представництво Фонду Конрада Аденауера в Україні Вплив COVID-19 та карантинних обмежень на економіку України [Книга]. - 2020.
151. Черних В П Фармацевтична галузь [Електронний ресурс] // Фармацевтична енциклопедія. - 3 Грудень 2021 р.. - <https://www.pharmencyclopedia.com.ua/article/307/farmasevtichna-galuz>.
152. Черних В П Фармацевтична галузь за роки незалежності України [Стаття] // Вісник фармації. - 2002 р.. - сс. 3-12.
153. Черних В П Фармацевтична наука [Електронний ресурс] // Фармацевтична енциклопедія. - 10 Грудень 2021 р.. - <https://www.pharmencyclopedia.com.ua/article/312/farmasevtichna-nauka>.
154. Шкурупій О В та Базавлук Н Г Чинники динаміки економіки України та національної конкурентоспроможності [Стаття] // Проблеми економіки. - 2014 р.. - 2. - сс. 89-94.
155. Экономическая теория [Електронний ресурс] // ОСВІТА.UA. - 2011 р.. - 19 Грудень 2021 р.. - [https://ru.osvita.ua/vnz/reports/econom\\_theory/22238/](https://ru.osvita.ua/vnz/reports/econom_theory/22238/).
156. Юридична компанія Саєнко Харенко Український ринок інвестицій: тенденції та перспективи на 2020 рік та майбутнє [Електронний ресурс] // Юридична компанія Саєнко Харенко. - 2020 р.. - 7 Листопад 2021 р.. - <https://sk.ua/ru/publications-ru/investitsii-2020/>.
157. Юридична фірма "АНК" Система оподаткування в Україні та податкове законодавство [Електронний ресурс] // Юридична фірма "АНК". - 17 Січень 2021 р.. - <https://ank.odessa.ua/konsultatsii/opodatkuvannya-v-ukrayini/>.
158. Юрій Ю М Роль та значення сфери послуг в економіці держави [Електронний ресурс]. - 27 Січень 2022 р.. - <http://surl.li/cbrmi>.
159. Як працює Державне підприємство "Медичні закупівлі України" [Електронний ресурс] // Міністерство охорони здоров'я України. - 2019 р.. - 2 Січень 2022 р.. - <https://moz.gov.ua/article/news/jak-pracjue-derzhavne-pidприємство-medichni-zakupivli-ukraini>.

160. Які вакцини від COVID-19 є в Україні та чим вони відрізняються [Електронний ресурс] // BBC News Україна. - 2021 р.. - 11 Лютий 2022 р.. - <https://www.bbc.com/ukrainian/features-58940582>.
161. Ясінська Т В та Найчук-Хрущ М Б Вплив пандемії COVID-19 на глобалізаційні процеси у світовій економіці [Стаття] // СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ. - 2021 р.. - 4. - сс. 13-14.

**ДОДАТОК А**  
**Таблиця А.1.**

**Роздрібні продажі фармацевтичної продукції на внутрішньому ринку України**  
*(період 2014 – 2021 рр.)*

<b>Показники</b>	<b>2014 р.</b>	<b>2015 р.</b>	<b>2016 р.</b>	<b>2017 р.</b>	<b>2018 р.</b>	<b>2019 р.</b>	<b>2020 р.</b>	<b>2021 р.</b>
<i><b>Вітчизняне походження продукції</b></i>								
Обсяг, уп	1 087 879 478	1 036 529 950	1 078 366 741	1 143 120 946	1 141 265 918	1 091 025 164	1 070 657 877	1 018 582 998
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-4,7	-0,9	5,1	4,9	0,3	-1,6	-6,4
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-4,7	4,0	6,0	-0,2	-4,4	-1,9	-4,9
Вартість, дол. США	1 124 405 046	828 654 868	876 901 604	1 022 799 829	1 207 222 900	1 475 302 084	1 541 427 824	1 781 345 946
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-26,3	-22,0	-9,0	7,4	31,2	37,1	58,4
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-26,3	5,8	16,6	18,0	22,2	4,5	15,6
Ціна, дол. США	1,03	0,80	0,81	0,89	1,06	1,35	1,44	1,75
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-22,7	-21,3	-13,4	2,3	30,8	39,3	69,2
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-22,7	1,7	10,0	18,2	27,8	6,5	21,5
<i><b>Іноземне походження продукції</b></i>								
Обсяг, уп	690 718 919	522 401 292	527 015 075	552 914 212	624 169 762	628 490 148	685 846 690	751 830 170
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-24,4	-23,7	-20,0	-9,6	-9,0	-0,7	8,8
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-24,4	0,9	4,9	12,9	0,7	9,1	9,6
Вартість, дол.США	2 447 467 783	1 517 795 900	1 492 915 866	1 740 804 321	2 116 128 588	2 635 020 554	2 758 600 771	3 302 830 138
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-38,0	-39,0	-28,9	-13,5	7,7	12,7	34,9
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-38,0	-1,6	16,6	21,6	24,5	4,7	19,7
Ціна, дол.США	3,54	2,91	2,83	3,15	3,39	4,19	4,02	4,39

<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-18,0	-20,1	-11,1	-4,3	18,3	13,5	24,0
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-18,0	-2,5	11,1	7,7	23,7	-4,1	9,2
<b>Загалом (вітчизняне та іноземне походження продукції)</b>								
Обсяг, уп	1 778 598 398	1 558 931 242	1 605 381 816	1 696 035 158	1 765 435 680	1 719 515 312	1 756 504 567	1 770 413 168
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-12,4	-9,7	-4,6	-0,7	-3,3	-1,2	-0,5
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-12,4	3,0	5,6	4,1	-2,6	2,2	0,8
Вартість, дол.США	3 571 872 828	2 346 450 768	2 369 817 469	2 763 604 149	3 323 351 487	4 110 322 638	4 300 028 594	5 084 176 084
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-34,3	-33,7	-22,6	-7,0	15,1	20,4	42,3
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-34,3	1,0	16,6	20,3	23,7	4,6	18,2
Ціна, дол.США	2,01	1,51	1,48	1,63	1,88	2,39	2,45	2,87
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-25,1	-26,5	-18,9	-6,3	19,0	21,9	43,0
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-25,1	-1,9	10,4	15,5	27,0	2,4	17,3
<b>Питома вага</b>								
Частка вітчизняної продукції (кількісне вираження)	61%	66%	67%	67%	65%	63%	61%	58%
Частка вітчизняної продукції (вартісне вираження)	31%	35%	37%	37%	36%	36%	36%	35%
Частка іноземної продукції (кількісне вираження)	39%	34%	33%	33%	35%	37%	39%	42%
Частка іноземної продукції (вартісне вираження)	69%	65%	63%	63%	64%	64%	64%	65%

*Джерело: розраховано автором за даними [135]*

Таблиця А.2.

Кількість зайнятих працівників в Україні  
(період 2015 – 2020 рр.)<sup>7</sup>

Показники	Періоди					
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Загальна кількість зайнятих	8 180 031	8 108 325	8 141 038	8 532 430	9 017 813	8 931 861
<i>Динаміка в порівнянні з 2015 р.,%</i>		-0,9	-0,5	4,3	10,2	9,2
<i>Динаміка в порівнянні з попереднім періодом, %</i>		-0,9	0,4	4,8	5,7	-1,0
Зайняті у виробництві основних фармацевтичних продуктів	22 891	24 170	25 171	26 092	26 079	26 708
<i>Динаміка в порівнянні з 2015 р.,%</i>		5,6	10,0	14,0	13,9	16,7
<i>Динаміка в порівнянні з попереднім періодом, %</i>		5,6	4,1	3,7	0,0	2,4
Частка зайнятих у виробництві фармацевтичної продукції у загальній кількості зайнятих	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%

*Джерело: Розраховано автором за даними [58]*

<sup>7</sup> Дані наведено без урахування результатів діяльності банків та бюджетних установ, а також без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.



Таблиця А.3.

Кількість підприємств, що виробляють основну фармацевтичну продукцію  
(період 2015 – 2020 рр.)<sup>8</sup>

Регіон	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Україна	229	196	220	234	237	231
Вінницька обл.	8	5	6	7	7	6
Волинська обл.	-	-	-	-	-	-
Дніпропетровська обл.	9	7	10	10	10	8
Донецька обл.	9	8	7	6	3	1
Житомирська обл.	6	6	4	5	5	7
Закарпатська обл.	1	1	2	2	1	1
Запорізька обл.	6	6	6	5	5	4
Івано-Франківська обл.	4	4	3	4	3	3
Київська обл.	23	18	28	27	26	27
Кіровоградська обл.	4	5	5	5	5	5
Луганська обл.	1	2	1	1	2	1
Львівська обл.	10	6	6	7	9	8
Миколаївська обл.	1	1	1	1	1	1
Одеська обл.	14	8	13	15	13	15
Полтавська обл.	3	4	4	4	3	3
Рівненська обл.	1	1	1	1	1	1
Сумська обл.	5	5	5	5	5	5
Тернопільська обл.	3	3	3	3	2	2
Харківська обл.	30	31	35	38	37	36
Херсонська обл.	3	2	3	4	5	5
Хмельницька обл.	2	1	1	1	1	-
Черкаська обл.	5	6	6	5	5	5
Чернівецька обл.	2	2	2	3	3	3
Чернігівська обл.	-	-	-	-	-	-
м. Київ	79	64	68	75	85	84

*Джерело:* [58]

<sup>8</sup> Дані наведено без урахування результатів діяльності банків та бюджетних установ, а також без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Таблиця А.4.

Види суб'єктів підприємницької діяльності, що виробляють основну  
фармацевтичну продукцію

(період 2015– 2020 рр.)<sup>9</sup>

Види підприємств	Періоди					
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Загальна кількість підприємств	250	215	240	253	258	258
Малі підприємства	185	151	179	189	196	198
Середні підприємства	60	58	55	57	53	53
Великі підприємства	5	6	6	7	9	7
<b>Питома вага</b>						
Частка малих підприємств	74%	70%	75%	75%	76%	77%
Частка середніх підприємств	24%	27%	23%	23%	21%	21%
Частка великих підприємств	2%	3%	3%	3%	3%	3%

*Джерело: розраховано автором за даними [58]*

<sup>9</sup> Дані наведено без урахування результатів діяльності банків та бюджетних установ, а також без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Таблиця А.5.

Додана вартість за витратами виробництва підприємств, що виробляють основну фармацевтичну продукцію  
(період 2017 – 2020 роки)<sup>10</sup>

Показник доданої вартості за витратами <sup>11</sup>	Періоди			
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Загалом підприємствами, дол. США	453 656 500	524 786 000	670 116 300	708 041 900
<i>Динаміка в порівнянні з 2017 р.,%</i>		15,7	47,7	56,1
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		15,7	27,7	5,7
Малі підприємства, дол.США	18 644 400	13 315 200	20 045 800	27 013 600
<i>Динаміка в порівнянні з 2017 р.,%</i>		-28,6	7,5	44,9
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-28,6	50,5	34,8
Середні підприємства, дол.США	199 367 800	221 704 900	244 774 400	294 529 300
<i>Динаміка в порівнянні з 2017 р.,%</i>		11,2	22,8	47,7
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		11,2	10,4	20,3
Великі підприємства, дол.США	235 644 300	289 765 900	405 296 000	386 499 100
<i>Динаміка в порівнянні з 2017 р.,%</i>		23,0	72,0	64,0
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		23,0	39,9	-4,6
<b>Питома вага</b>				
Частка малих підприємств	4%	3%	3%	4%
Частка середніх підприємств	44%	42%	37%	42%
Частка великих підприємств	52%	55%	60%	55%

*Джерело: Розраховано автором за даними [58]*

<sup>10</sup> Дані наведено без урахування результатів діяльності банків та бюджетних установ, а також без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

<sup>11</sup> Розраховано автором з урахуванням офіційного курсу дол.США (станом на 31.12) за даними Національного банку України

Таблиця А.6.

Огляд ринку лікувальних засобів в рамках госпітальних та роздрібних продажів  
(період 2014 – 2021 рр.)

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
<i>Госпітальні продажі</i>								
Обсяг, уп	90 417 965	98 494 256	94 255 270	109 198 344	134 251 378	115 323 340	173 352 406	111 286 869 <sup>12</sup>
Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%		8,9	4,2	20,8	48,5	27,5	91,7	23,1
Динаміка в щорічному порівнянні, %		8,9	-4,3	15,9	22,9	-14,1	50,3	-35,8
Вартість, дол.США	394 981 718	348 495 842	315 955 684	331 566 939	387 116 074	456 401 118	587 713 448	821 166 303 <sup>13</sup>
Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%		-11,8	-20,0	-16,1	-2,0	15,5	48,8	107,9
Динаміка в щорічному порівнянні, %		-11,8	-9,3	4,9	16,8	17,9	28,8	39,7
Ціна, дол.США	4,37	3,54	3,35	3,04	2,88	3,96	3,39	7,38
Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%		-19,0	-23,3	-30,5	-34,0	-9,4	-22,4	68,9
Динаміка в щорічному порівнянні, %		-19,0	-5,3	-9,4	-5,0	37,2	-14,3	117,6
<i>Роздрібні продажі</i>								
Обсяг, уп	1 109 783 371	996 204 079	1 043 579 473	1 111 594 017	1 140 007 306	1 107 395 609	1 063 065 245	1 065 588 675
Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%		-10,2	-6,0	0,2	2,7	-0,2	-4,2	-4,0
Динаміка в щорічному порівнянні, %		-10,2	4,8	6,5	2,6	-2,9	-4,0	0,2
Вартість, дол.США	3 007 702 018	1 956 031 797	1 978 836 642	2 297 737 340	2 743 571 205	3 350 152 964	3 452 220 694	4 063 451 474
Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%		-35,0	-34,2	-23,6	-8,8	11,4	14,8	35,1
Динаміка в щорічному порівнянні, %		-35,0	1,2	16,1	19,4	22,1	3,0	17,7
Ціна, дол.США	2,71	1,96	1,90	2,07	2,41	3,03	3,25	3,81

<sup>12</sup> показник станом на листопад 2021 року YTD

<sup>13</sup> показник станом на листопад 2021 року YTD

<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-27,6	-30,0	-23,7	-11,2	11,6	19,8	40,7
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-27,6	-3,4	9,0	16,4	25,7	7,3	17,4
<b>Загальні продажі (госпіталь та роздріб)</b>								
Обсяг, уп	1 200 201 336	1 094 698 334	1 137 834 743	1 220 792 361	1 274 258 684	1 222 718 949	1 236 417 650	1 176 875 544
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-8,8	-5,2	1,7	6,2	1,9	3,0	-1,9
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-8,8	3,9	7,3	4,4	-4,0	1,1	-4,8
Вартість, дол.США	3 402 683 735	2 304 527 639	2 294 792 326	2 629 304 279	3 130 687 279	3 806 554 081	4 039 934 141	4 884 617 777
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-32,3	-32,6	-22,7	-8,0	11,9	18,7	43,6
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-32,3	-0,4	14,6	19,1	21,6	6,1	20,9
Ціна, дол.США	2,84	2,11	2,02	2,15	2,46	3,11	3,27	4,15
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-25,7	-28,9	-24,0	-13,3	9,8	15,3	46,4
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-25,7	-4,2	6,8	14,1	26,7	5,0	27,0
<b>Питома вага</b>								
Частка госпітальних продажів (кількісне вираження)	8%	9%	8%	9%	11%	9%	14%	9%
Частка госпітальних продажів (вартісне вираження)	13%	18%	16%	14%	14%	14%	17%	20%
Частка роздрібних продажів (кількісне вираження)	92%	91%	92%	91%	89%	91%	86%	91%
Частка роздрібних продажів (вартісне вираження)	88%	85%	86%	87%	88%	88%	85%	83%

*Джерело: розраховано автором за даними [135]*

Таблиця А.7.

Огляд ринку лікувальних засобів (госпітальні+ роздрібні продажі) з урахуванням походження продукції  
(період 2014 – 2021 рр.)

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
<i>Вітчизняна продукція</i>								
Обсяг, уп	853 866 985	835 935 092	861 436 037	914 805 473	941 354 894	873 731 035	887 366 741	787 303 076
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-2,1	0,9	7,1	10,2	2,3	3,9	-7,8
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-2,1	3,1	6,2	2,9	-7,2	1,6	-11,3
Вартість, дол.США	1 141 241 758	866 913 621	883 258 052	1 014 344 909	1 206 374 447	1 423 818 702	1 540 228 060	1 678 266 890
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-24,0	-22,6	-11,1	5,7	24,8	35,0	47,1
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-24,0	1,9	14,8	18,9	18,0	8,2	9,0
Ціна, дол.США	1,34	1,04	1,03	1,11	1,28	1,63	1,74	2,13
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-22,4	-23,3	-17,0	-4,1	21,9	29,9	59,5
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-22,4	-1,1	8,1	15,6	27,2	6,5	22,8
<i>Іноземна продукція</i>								
Обсяг, уп	346 334 350	258 763 242	276 398 705	305 986 888	332 903 790	348 987 914	349 050 909	389 572 468
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-25,3	-20,2	-11,6	-3,9	0,8	0,8	12,5
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-25,3	6,8	10,7	8,8	4,8	0,0	11,6
Вартість, дол.США	2 261 441 977	1 437 614 019	1 411 534 274	1 614 959 370	1 924 312 831	2 382 735 380	2 499 706 081	3 206 350 886
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-36,4	-37,6	-28,6	-14,9	5,4	10,5	41,8
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-36,4	-1,8	14,4	19,2	23,8	4,9	28,3
Ціна, дол.США	6,53	5,56	5,11	5,28	5,78	6,83	7,16	8,23
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-14,9	-21,8	-19,2	-11,5	4,6	9,7	26,0

<i>Динаміка в щорічному порівнянні, %</i>		-14,9	-8,1	3,3	9,5	18,1	4,9	14,9
<b><i>Загальні продажі (вітчизняна та іноземна продукція)</i></b>								
Обсяг, уп	1 200 201 336	1 094 698 334	1 137 834 743	1 220 792 361	1 274 258 684	1 222 718 949	1 236 417 650	1 176 875 544
Вартість, дол.США	3 402 683 735	2 304 527 639	2 294 792 326	2 629 304 279	3 130 687 279	3 806 554 081	4 039 934 141	4 884 617 777
<b><i>Питома вага</i></b>								
Частка вітчизняної продукції ( <i>кількісне вираження</i> )	71%	76%	76%	75%	74%	71%	72%	67%
Частка вітчизняної продукції ( <i>вартісне вираження</i> )	34%	38%	38%	39%	39%	37%	38%	34%
Частка іноземної продукції ( <i>кількісне вираження</i> )	29%	24%	24%	25%	26%	29%	28%	33%
Частка іноземної продукції ( <i>вартісне вираження</i> )	66%	62%	62%	61%	61%	63%	62%	66%

*Джерело: розраховано автором за даними [135]*

Таблиця А.8.

Огляд цінових ніш продажу лікувальних засобів на фармацевтичному ринку України  
(період 2017 – 2021 роки)

Цінова ніша <sup>14</sup>	Період <sup>15</sup>				
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
<i>Кількісне вираження</i>					
Низька вартість	50,2%	45,8%	40,3%	36,8%	29,7%
Середня вартість	33,4%	33,9%	35,6%	35,5%	37,1%
Висока вартість	16,4%	20,3%	24,1%	27,7%	33,2%
<i>Вартісне вираження</i>					
Низька вартість	8,5%	7,1%	5,7%	5,1%	3,6%
Середня вартість	32,0%	27,8%	24,9%	21,9%	19,2%
Висока вартість	59,5%	65,1%	69,4%	73,0%	77,2%

*Джерело:* [86]

<sup>14</sup> низька вартість – до 22,0 грн. за упаковку; середня вартість – від 22,0 до 100,0 грн. за упаковку; висока вартість – більше 100 грн. за упаковку.

<sup>15</sup> станом на Вересень (МАТ)



Таблиця А.9.

Питома вага категорій роздрібних продажів фармацевтичної продукції на внутрішньому ринку України

(період 2014 – 2021 рр.)

Категорії	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
<i>Кількісне вираження</i>								
Лікувальні засоби	62,4%	63,9%	65,0%	65,5%	64,6%	64,4%	60,5%	60,2%
Косметика	2,9%	2,8%	2,7%	2,7%	2,7%	2,8%	2,7%	2,9%
Вироби медичного призначення	31,5%	30,1%	28,5%	27,2%	27,7%	26,9%	30,7%	29,6%
Дитяче харчування	0,6%	0,6%	0,7%	0,8%	0,9%	1,1%	0,9%	0,9%
Дезінфікуючі засоби	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%
Дієтичні добавки	2,4%	2,5%	3,1%	3,7%	4,1%	4,7%	4,9%	6,2%
<i>Вартісне вираження</i>								
Лікувальні засоби	84,2%	83,4%	83,5%	83,1%	82,6%	81,5%	80,3%	79,9%
Косметика	3,8%	3,8%	3,6%	3,5%	3,5%	3,5%	3,3%	3,3%
Вироби медичного призначення	7,8%	8,3%	7,7%	7,5%	7,5%	7,4%	8,1%	7,3%
Дитяче харчування	1,0%	1,0%	1,1%	1,2%	1,3%	1,5%	1,3%	1,1%
Дезінфікуючі засоби	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%
Дієтичні добавки	3,1%	3,4%	4,0%	4,6%	5,1%	6,0%	6,9%	8,3%

Джерело: *розраховано автором за даними* [135]

Таблиця А.10.

## Роздрібні продажі за категоріями фармацевтичної продукції на внутрішньому ринку України

(період 2014 – 2021 рр.)

Категорії	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
<i>Вітчизняне походження продукції</i>								
<b>Лікувальні засоби</b>								
Обсяг, уп	773 596 851	748 790 904	777 663 068	814 912 509	818 182 818	769 199 120	729 964 505	690 673 139
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-3,2	0,5	5,3	5,8	-0,6	-5,6	-10,7
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-3,2	3,9	4,8	0,4	-6,0	-5,1	-5,4
Вартість, дол.США	959 878 405	707 296 177	749 532 560	869 869 480	1 027 948 107	1 246 569 578	1 276 509 816	1 453 038 297
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-26,3	-21,9	-9,4	7,1	29,9	33,0	51,4
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-26,3	6,0	16,1	18,2	21,3	2,4	13,8
Ціна, дол.США	1,24	0,94	0,96	1,07	1,26	1,62	1,75	2,10
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-23,9	-22,3	-14,0	1,3	30,6	40,9	69,6
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-23,9	2,0	10,8	17,7	29,0	7,9	20,3
<b>Косметика</b>								
Обсяг, уп	28 645 551	25 721 754	25 793 249	27 573 227	27 922 721	27 467 959	27 363 485	29 738 947
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-10,2	-10,0	-3,7	-2,5	-4,1	-4,5	3,8
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-10,2	0,3	6,9	1,3	-1,6	-0,4	8,7
Вартість, дол.США	38 586 358	27 605 045	27 283 135	30 445 045	32 665 319	38 785 445	41 587 189	50 464 948
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-28,5	-29,3	-21,1	-15,3	0,5	7,8	30,8
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-28,5	-1,2	11,6	7,3	18,7	7,2	21,3
Ціна, дол.США	1,35	1,07	1,06	1,10	1,17	1,41	1,52	1,70
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-20,3	-21,5	-18,0	-13,2	4,8	12,8	26,0

<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-20,3	-1,4	4,4	5,9	20,7	7,6	11,7
<b>Вироби медичного призначення</b>								
Обсяг, уп	251 841 399	229 954 062	233 523 032	247 113 338	234 364 265	227 260 356	242 240 891	212 370 252
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-8,7	-7,3	-1,9	-6,9	-9,8	-3,8	-15,7
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-8,7	1,6	5,8	-5,2	-3,0	6,6	-12,3
Вартість, дол.США	76 429 634	55 935 126	55 409 096	62 355 113	69 086 693	83 463 872	99 384 849	100 169 529
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-26,8	-27,5	-18,4	-9,6	9,2	30,0	31,1
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-26,8	-0,9	12,5	10,8	20,8	19,1	0,8
Ціна, дол.США	0,30	0,24	0,24	0,25	0,29	0,37	0,41	0,47
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-19,8	-21,8	-16,9	-2,9	21,0	35,2	55,4
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-19,8	-2,5	6,3	16,8	24,6	11,7	15,0
<b>Дитяче харчування</b>								
Обсяг, уп	3 451 389	3 952 988	4 980 616	6 403 952	7 085 247	7 665 638	6 735 822	6 772 513
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		14,5	44,3	85,5	105,3	122,1	95,2	96,2
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		14,5	26,0	28,6	10,6	8,2	-12,1	0,5
Вартість, дол.США	7 298 375	6 315 912	7 406 060	10 038 435	11 971 344	14 622 836	13 522 642	12 207 653
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-13,5	1,5	37,5	64,0	100,4	85,3	67,3
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-13,5	17,3	35,5	19,3	22,1	-7,5	-9,7
Ціна, дол.США	2,11	1,60	1,49	1,57	1,69	1,91	2,01	1,80
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-24,4	-29,7	-25,9	-20,1	-9,8	-5,1	-14,8
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-24,4	-6,9	5,4	7,8	12,9	5,2	-10,2
<b>Дезінфікуючі засоби</b>								
Обсяг, уп	1 236 235	1 188 511	1 394 636	1 505 879	1 778 035	1 593 259	3 713 810	2 126 603
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-3,9	12,8	21,8	43,8	28,9	200,4	72,0

<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-3,9	17,3	8,0	18,1	-10,4	133,1	-42,7
Вартість, дол.США	1 991 891	1 608 022	1 710 681	1 839 784	2 813 447	2 020 116	6 161 758	3 549 789
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-19,3	-14,1	-7,6	41,2	1,4	209,3	78,2
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-19,3	6,4	7,5	52,9	-28,2	205,0	-42,4
Ціна, дол.США	1,61	1,35	1,23	1,22	1,58	1,27	1,66	1,67
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-16,0	-23,9	-24,2	-1,8	-21,3	3,0	3,6
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-16,0	-9,3	-0,4	29,5	-19,9	30,9	0,6
<b>Дістичні добавки</b>								
Обсяг, уп	29 108 052	26 921 731	35 012 140	45 612 043	51 932 831	57 838 832	60 639 363	76 901 544
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-7,5	20,3	56,7	78,4	98,7	108,3	164,2
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-7,5	30,1	30,3	13,9	11,4	4,8	26,8
Вартість, дол.США	40 220 383	29 894 587	35 560 072	48 251 972	62 737 989	89 840 238	104 261 569	161 915 730
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-25,7	-11,6	20,0	56,0	123,4	159,2	302,6
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-25,7	19,0	35,7	30,0	43,2	16,1	55,3
Ціна, дол.США	1,38	1,11	1,02	1,06	1,21	1,55	1,72	2,11
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-19,6	-26,5	-23,4	-12,6	12,4	24,4	52,4
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-19,6	-8,5	4,2	14,2	28,6	10,7	22,5
<b>Іноземне походження продукції</b>								
<b>Лікувальні засоби</b>								
Обсяг, уп	336 186 519	247 413 175	265 916 404	296 681 508	321 824 487	338 196 489	333 100 740	374 915 535
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-26,4	-20,9	-11,8	-4,3	0,6	-0,9	11,5
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-26,4	7,5	11,6	8,5	5,1	-1,5	12,6
Вартість, дол.США	2 047 823 612	1 248 735 620	1 229 304 082	1 427 867 861	1 715 623 098	2 103 583 386	2 175 710 877	2 610 413 177
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-39,0	-40,0	-30,3	-16,2	2,7	6,2	27,5

<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-39,0	-1,6	16,2	20,2	22,6	3,4	20,0
Ціна, дол.США	6,09	5,05	4,62	4,81	5,33	6,22	6,53	6,96
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-17,1	-24,1	-21,0	-12,5	2,1	7,2	14,3
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-17,1	-8,4	4,1	10,8	16,7	5,0	6,6
<b>Косметика</b>								
Обсяг, уп	23 724 902	18 186 177	16 996 163	18 346 386	19 544 562	20 806 981	19 660 404	21 611 174
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-23,3	-28,4	-22,7	-17,6	-12,3	-17,1	-8,9
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-23,3	-6,5	7,9	6,5	6,5	-5,5	9,9
Вартість, дол.США	95 611 301	60 997 062	57 987 812	66 794 085	82 270 285	105 795 109	101 701 455	117 934 118
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-36,2	-39,4	-30,1	-14,0	10,7	6,4	23,3
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-36,2	-4,9	15,2	23,2	28,6	-3,9	16,0
Ціна, дол.США	4,03	3,35	3,41	3,64	4,21	5,08	5,17	5,46
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-16,8	-15,3	-9,7	4,5	26,2	28,4	35,4
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-16,8	1,7	6,7	15,6	20,8	1,7	5,5
<b>Вироби медичного призначення</b>								
Обсяг, уп	309 126 820	238 657 809	223 987 000	214 319 230	254 219 336	235 388 199	297 485 116	312 346 181
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-22,8	-27,5	-30,7	-17,8	-23,9	-3,8	1,0
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-22,8	-6,1	-4,3	18,6	-7,4	26,4	5,0
Вартість, дол.США	202 562 369	139 672 780	128 105 550	143 749 469	179 599 467	221 789 253	246 973 830	270 889 675
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-31,0	-36,8	-29,0	-11,3	9,5	21,9	33,7
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-31,0	-8,3	12,2	24,9	23,5	11,4	9,7
Ціна, дол.США	0,66	0,59	0,57	0,67	0,71	0,94	0,83	0,87
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-10,7	-12,7	2,4	7,8	43,8	26,7	32,4
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-10,7	-2,3	17,3	5,3	33,4	-11,9	4,5

<b>Дитяче харчування</b>								
Обсяг, уп	7 850 569	5 924 070	5 515 367	6 554 805	8 428 132	10 739 849	9 516 170	9 526 571
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-24,5	-29,7	-16,5	7,4	36,8	21,2	21,3
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-24,5	-6,9	18,8	28,6	27,4	-11,4	0,1
Вартість, дол.США	30 158 869	18 204 036	18 054 480	22 901 101	30 484 001	45 305 498	42 098 736	43 959 689
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-39,6	-40,1	-24,1	1,1	50,2	39,6	45,8
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-39,6	-0,8	26,8	33,1	48,6	-7,1	4,4
Ціна, дол.США	3,84	3,07	3,27	3,49	3,62	4,22	4,42	4,61
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-20,0	-14,8	-9,1	-5,8	9,8	15,2	20,1
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-20,0	6,5	6,7	3,5	16,6	4,9	4,3
<b>Дезінфікуючі засоби</b>								
Обсяг, уп	273 344	224 896	256 302	309 561	322 352	377 746	335 323	107 453
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-17,7	-6,2	13,2	17,9	38,2	22,7	-60,7
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-17,7	14,0	20,8	4,1	17,2	-11,2	-68,0
Вартість, дол.США	1 045 351	722 743	757 691	931 319	1 241 981	1 538 992	1 460 254	575 712
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-30,9	-27,5	-10,9	18,8	47,2	39,7	-44,9
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-30,9	4,8	22,9	33,4	23,9	-5,1	-60,6
Ціна, дол.США	3,82	3,21	2,96	3,01	3,85	4,07	4,35	5,36
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-16,0	-22,7	-21,3	0,7	6,5	13,9	40,1
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-16,0	-8,0	1,8	28,1	5,7	6,9	23,0
<b>Дієтичні добавки</b>								
Обсяг, уп	13 556 766	11 995 165	14 343 838	16 702 722	19 830 892	22 980 885	25 748 938	33 323 255
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-11,5	5,8	23,2	46,3	69,5	89,9	145,8
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-11,5	19,6	16,4	18,7	15,9	12,0	29,4

Вартість, дол.США	70 266 281	49 463 659	58 706 252	78 560 486	106 909 756	157 008 315	190 655 618	259 057 767
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-29,6	-16,5	11,8	52,1	123,4	171,3	268,7
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-29,6	18,7	33,8	36,1	46,9	21,4	35,9
Ціна, дол.США	5,18	4,12	4,09	4,70	5,39	6,83	7,40	7,77
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-20,4	-21,0	-9,3	4,0	31,8	42,9	50,0
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-20,4	-0,7	14,9	14,6	26,7	8,4	5,0
<b>Загалом (продукція вітчизняного та іноземного походження)</b>								
<b>Лікувальні засоби</b>								
Обсяг, уп	1 109 783 371	996 204 079	1 043 579 473	1 111 594 017	1 140 007 306	1 107 395 609	1 063 065 245	1 065 588 675
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-10,2	-6,0	0,2	2,7	-0,2	-4,2	-4,0
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-10,2	4,8	6,5	2,6	-2,9	-4,0	0,2
Вартість, дол.США	3 007 702 018	1 956 031 797	1 978 836 642	2 297 737 340	2 743 571 205	3 350 152 964	3 452 220 694	4 063 451 474
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-35,0	-34,2	-23,6	-8,8	11,4	14,8	35,1
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-35,0	1,2	16,1	19,4	22,1	3,0	17,7
Ціна, дол.США	2,71	1,96	1,90	2,07	2,41	3,03	3,25	3,81
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-27,6	-30,0	-23,7	-11,2	11,6	19,8	40,7
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-27,6	-3,4	9,0	16,4	25,7	7,3	17,4
<b>Косметика</b>								
Обсяг, уп	52 370 453	43 907 931	42 789 412	45 919 612	47 467 283	48 274 939	47 023 889	51 350 121
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-16,2	-18,3	-12,3	-9,4	-7,8	-10,2	-1,9
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-16,2	-2,5	7,3	3,4	1,7	-2,6	9,2
Вартість, дол.США	134 197 658	88 602 107	85 270 947	97 239 130	114 935 604	144 580 554	143 288 644	168 399 066
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-34,0	-36,5	-27,5	-14,4	7,7	6,8	25,5
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-34,0	-3,8	14,0	18,2	25,8	-0,9	17,5

Ціна, дол.США	2,56	2,02	1,99	2,12	2,42	2,99	3,05	3,28
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-21,3	-22,2	-17,4	-5,5	16,9	18,9	28,0
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-21,3	-1,2	6,3	14,3	23,7	1,7	7,6
<b>Вироби медичного призначення</b>								
Обсяг, уп	560 968 219	468 611 871	457 510 032	461 432 568	488 583 601	462 648 555	539 726 007	524 716 433
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-16,5	-18,4	-17,7	-12,9	-17,5	-3,8	-6,5
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-16,5	-2,4	0,9	5,9	-5,3	16,7	-2,8
Вартість, дол.США	278 992 003	195 607 905	183 514 645	206 104 582	248 686 160	305 253 126	346 358 679	371 059 205
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-29,9	-34,2	-26,1	-10,9	9,4	24,1	33,0
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-29,9	-6,2	12,3	20,7	22,7	13,5	7,1
Ціна, дол.США	0,50	0,42	0,40	0,45	0,51	0,66	0,64	0,71
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-16,1	-19,3	-10,2	2,3	32,7	29,0	42,2
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-16,1	-3,9	11,4	14,0	29,6	-2,7	10,2
<b>Дитяче харчування</b>								
Обсяг, уп	11 301 958	9 877 058	10 495 983	12 958 757	15 513 379	18 405 488	16 251 992	16 299 085
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-12,6	-7,1	14,7	37,3	62,9	43,8	44,2
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-12,6	6,3	23,5	19,7	18,6	-11,7	0,3
Вартість, дол.США	37 457 243	24 519 948	25 460 540	32 939 536	42 455 345	59 928 334	55 621 378	56 167 342
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-34,5	-32,0	-12,1	13,3	60,0	48,5	50,0
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-34,5	3,8	29,4	28,9	41,2	-7,2	1,0
Ціна, дол.США	3,31	2,48	2,43	2,54	2,74	3,26	3,42	3,45
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-25,1	-26,8	-23,3	-17,4	-1,8	3,3	4,0
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-25,1	-2,3	4,8	7,7	19,0	5,1	0,7
<b>Дезінфікуючі засоби</b>								



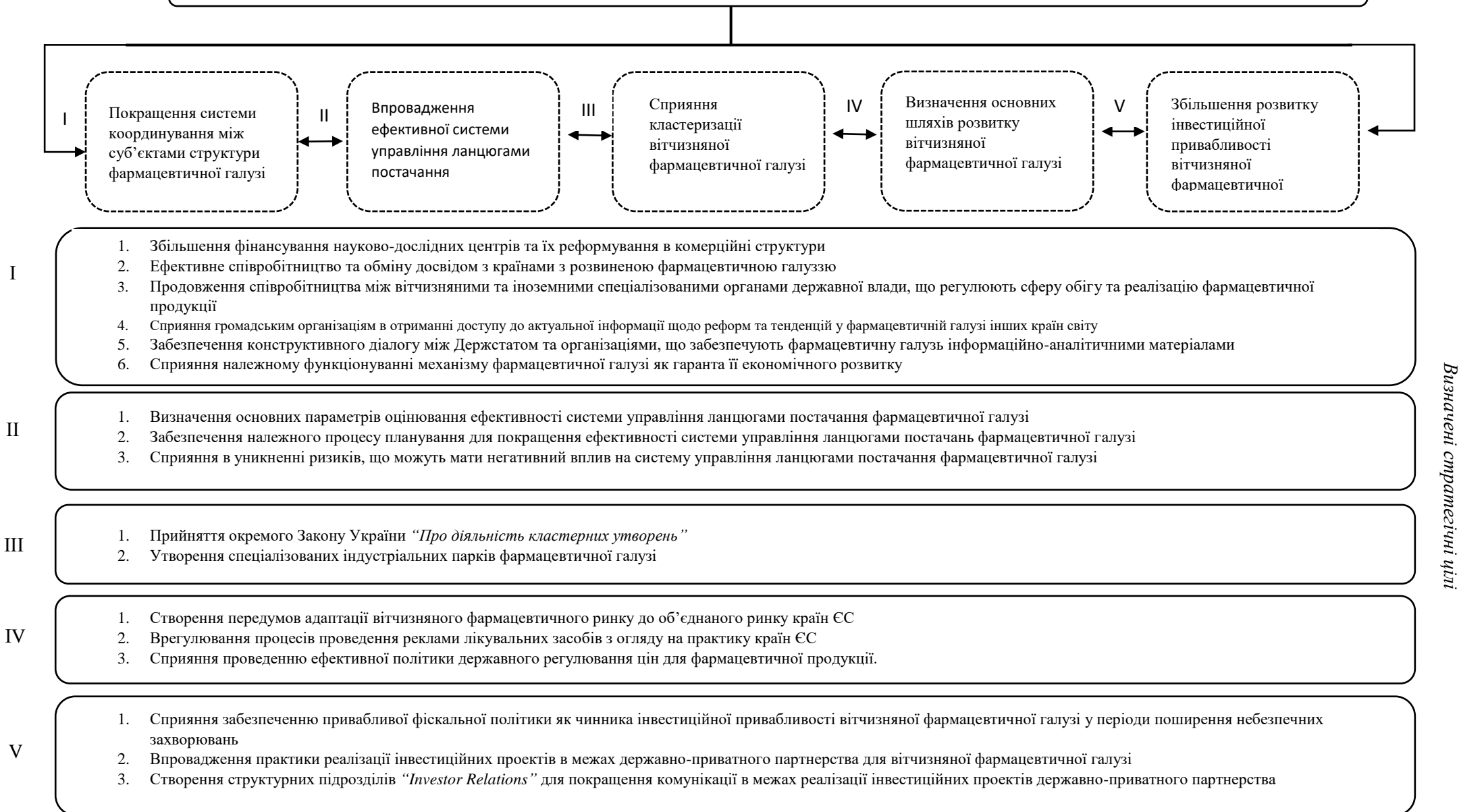
Обсяг, уп	1 509 579	1 413 407	1 650 938	1 815 440	2 100 387	1 971 005	4 049 133	2 234 056
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-6,4	9,4	20,3	39,1	30,6	168,2	48,0
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-6,4	16,8	10,0	15,7	-6,2	105,4	-44,8
Вартість, дол.США	3 037 242	2 330 765	2 468 372	2 771 103	4 055 428	3 559 108	7 622 013	4 125 501
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-23,3	-18,7	-8,8	33,5	17,2	151,0	35,8
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-23,3	5,9	12,3	46,3	-12,2	114,2	-45,9
Ціна, дол.США	2,01	1,65	1,50	1,53	1,93	1,81	1,88	1,85
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-18,0	-25,7	-24,1	-4,0	-10,3	-6,4	-8,2
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-18,0	-9,3	2,1	26,5	-6,5	4,2	-1,9
<b>Дістичні добавки</b>								
Обсяг, уп	42 664 819	38 916 897	49 355 978	62 314 764	71 763 724	80 819 717	86 388 301	110 224 799
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-8,8	15,7	46,1	68,2	89,4	102,5	158,4
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-8,8	26,8	26,3	15,2	12,6	6,9	27,6
Вартість, дол.США	110 486 665	79 358 246	94 266 323	126 812 458	169 647 745	246 848 552	294 917 187	420 973 497
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-28,2	-14,7	14,8	53,5	123,4	166,9	281,0
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-28,2	18,8	34,5	33,8	45,5	19,5	42,7
Ціна, дол.США	2,59	2,04	1,91	2,04	2,36	3,05	3,41	3,82
<i>Динаміка в порівнянні з 2014 р.,%</i>		-21,3	-26,2	-21,4	-8,7	17,9	31,8	47,5
<i>Динаміка в щорічному порівнянні,%</i>		-21,3	-6,3	6,6	16,2	29,2	11,8	11,9

Джерело: розраховано автором за даними [135]

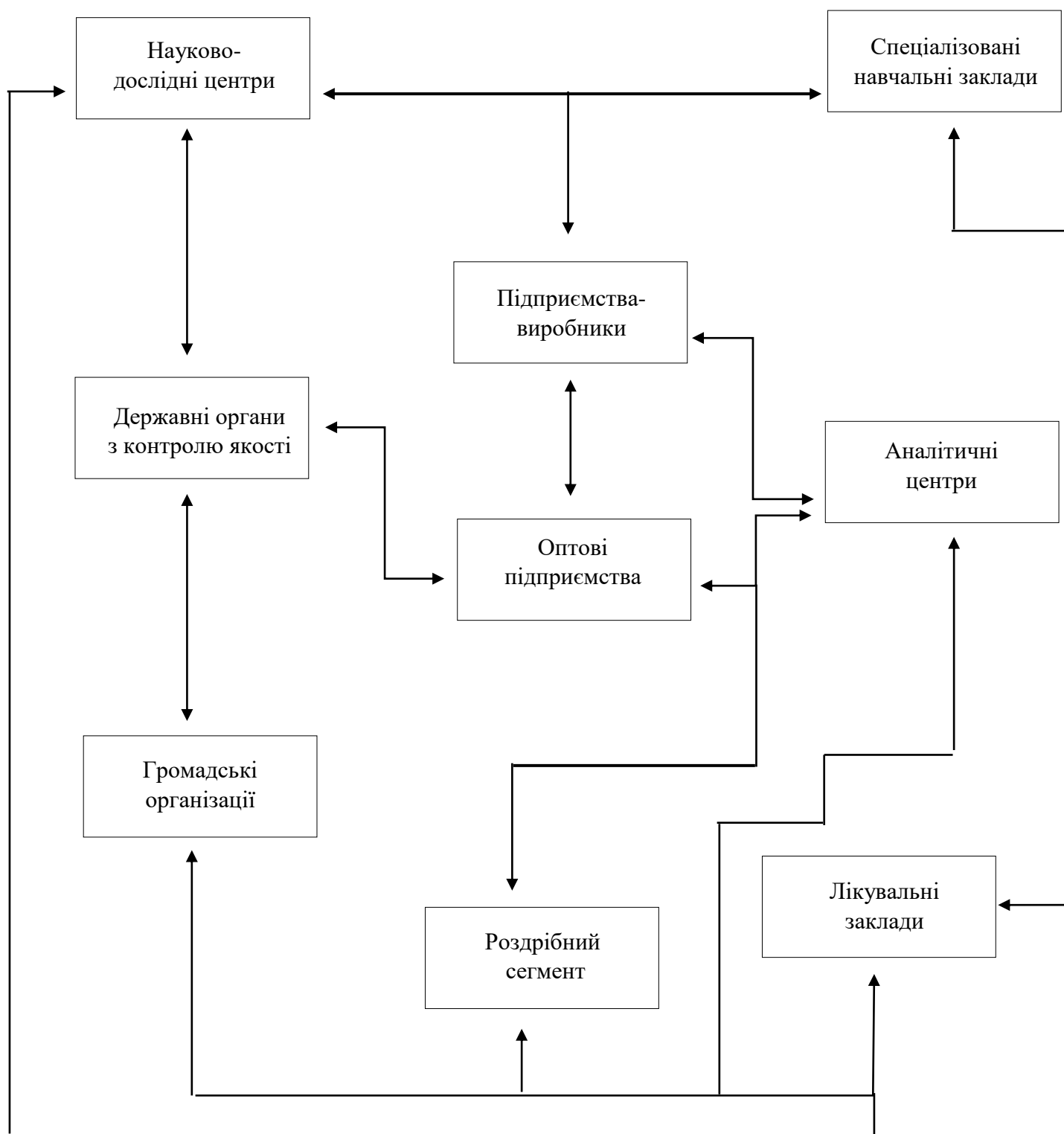
## ДОДАТОК Б

### Рис.Б.1

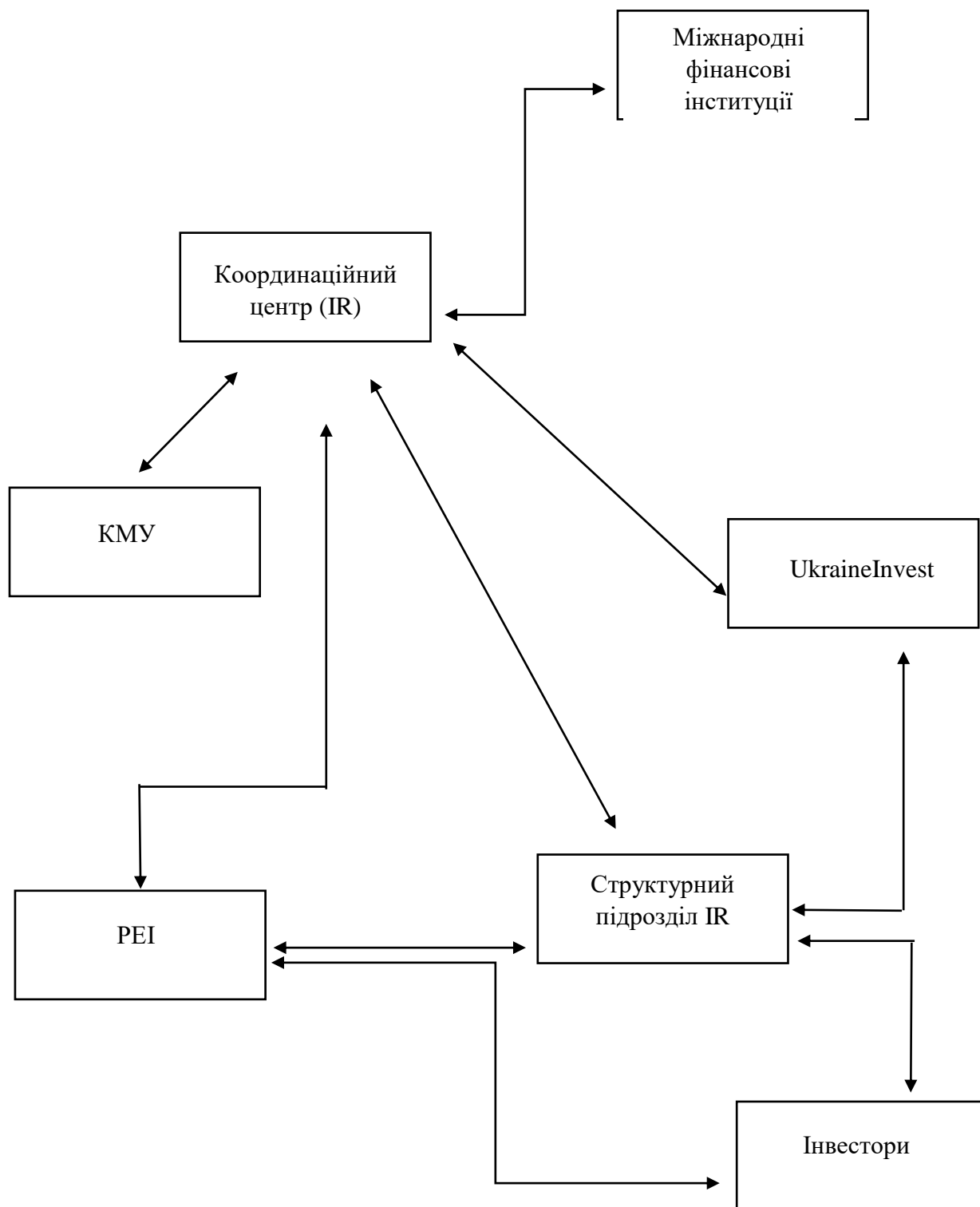
#### Фармацевтична галузь як гарант національної безпеки в умовах поширення небезпечних захворювань



## Структура фармацевтичної галузі України



Взаємодія суб'єктів фармацевтичної галузі в процесі співробітництва з інвесторами.



## СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

**Стаття у виданні, індексованому міжнародною наукометричною базою: *Web of Science Core Collection та/або Scopus***

1. Osos Pavlo. New investments opportunities in pharmaceutical industry of Ukraine due to the spread of coronavirus disease (COVID-19)// *Baltic Journal of Economic Studies*. - Latvia. – 2021.- Vol. 7. №5. - С. 153-158.

**Статті у наукових фахових виданнях України та виданнях, включених до міжнародних наукометричних баз**

2. Осос П.А. Потенціал фармацевтичної індустрії в умовах пандемії COVID-19// *Актуальні проблеми економіки*. - 2021. - № 1 (235). - С. 34–41. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази: EBSCOhost; EconLit; ABI/Inform by ProQuest; ERIH PLUS (Норвегія)].

3. Осос П.А. Значення фармацевтичної промисловості для національного господарства України // *Актуальні проблеми економіки*. - 2021. - №7-8. - С. 26-32. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази: EBSCOhost; EconLit; ABI/Inform by ProQuest; ERIH PLUS (Норвегія)].

4. Osos Pavlo. Supply chain management system – a key tool for the development of the pharmaceutical industry in Ukraine// *Three Seas Economic Journal*. - Latvia. – 2022. - Vol. 3. - №1. - С. 140–144.

5. Осос П.А. Ефективне державне управління галуззю як чинник розвитку національного господарства // *Актуальні проблеми економіки*. - 2022. - № 4 (250). - С. 28-32. [Фахове видання; міжнародні наукометричні бази: EBSCOhost; EconLit; ABI/Inform by ProQuest; ERIH PLUS (Норвегія)].

**Публікації у збірниках матеріалів наукових та науково-практичних конференцій**

6. Osos Pavlo. The industries influence on operation of the domestic economy system // *Formation of knowledge economy as the basis for information society: thesis of the 6<sup>th</sup> International Scientific Seminar (Berlin, Germany – Amsterdam, Netherlands Paris – Rouen, France, Kyiv, Ukraine*. - 28 April – 8 May 2018. - p. 78-80.

7. Осос П.А. Особливості управління фармацевтичною галуззю України // *Національна безпека у фокусі викликів глобалізаційних процесів в економіці: IV міжнародна наукова інтернет конференція (м.Київ – Nowy Sącz)*. - 27-28 червня 2019 р. - С. 23-25.

8. Осос П.А. Мистецтво управління підприємством через призму інновацій // *Актуальні проблеми маркетингового менеджменту в умовах інноваційного розвитку економіки: VII Міжнародна науково-практична конференція студентів та молодих вчених*. – м.Луцьк. - 8 травня 2020 р. -

С. 187-188.

9. Осос П.А. Стратегічне значення маркетингу на підприємствах фармацевтичної галузі // *Актуальні проблеми маркетингового менеджменту в умовах інноваційного розвитку економіки: VIII Міжнародна науково-практична конференція здобувачів та молодих вчених м.Луцьк.* - 26 березня 2021 р. - С. 135–136.

10. Осос П.А. Перспективи фармацевтичної галузі України в умовах поширення COVID-19//*Національна безпека у фокусі викликів глобалізаційних процесів в економіці: XI міжнародна наукова Інтернет-конференція (Україна – Словаччина).* - 7–8 грудня 2021 р. - С. 37-39.

11. Осос П.А. Кластеризація як чинник економічного розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі в умовах поширення COVID-19 // *Національна безпека у фокусі викликів глобалізаційних процесів в економіці: XII Міжнародна наукова інтернет-конференція (Україна – Китай).* - 14 – 15 лютого 2022 р. - С. 7-9.

12. Осос П.А. Важливість сучасних інформаційних технологій для економічного розвитку фармацевтичної галузі України // *Сучасні проблеми інформатики в управлінні, економіці, освіті, подоланні наслідків Чорнобильської катастрофи в умовах воєнного стану: XXI міжнародний науковий семінар (м. Київ –оз. Світязь).* - 4–8 липня 2022 р. - С.23-24.