

# НАПРЯМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ У ФАРМАЦЕВТИЧНІЙ ГАЛУЗІ

С. В. Палиця,  
докторант, МАУП

**У статті розглянуто ситуацію на фармацевтичному ринку та напрями інвестиційного розвитку фармацевтичній галузі України.**

**This article describes pharmaceutical market situation and investment opportunities targeted at development of pharmaceutical business in Ukraine.**

Фармацевтична галузь України включає в себе виробництво лікарських препаратів і виробів медичного призначення, оптову і роздрібну торгівлю, спеціалізоване збереження і розподіл (дистриб'юцію) за допомогою налагодженої мережі збуту (аптеки, аптечні пункти тощо). Фармацевтична галузь у розвинутих країнах відноситься до числа найбільш динамічних і рентабельних, але в той же час виступає як особливий сегмент ринку, регульований державними органами влади, а також контрольований страховою медициною. В останні роки фармація починає інтегруватися зі сферою медичних послуг.

Фармацевтична галузь посідає значне місце і в економіці України, вона являє собою важливий сегмент національного ринку, багато в чому визначає національну й оборонну безпеку країни, вирізняється великою наукомісткістю та розвинутим кооперуванням.

Державна політика України у сфері організації фармацевтичної галузі та лікарського забезпечення формується, орієнтуючись на вимоги ЄС.

Основними виробниками лікарських засобів в Україні є наступні підприємства: ФФ "Дарниця", АТ "Київмедпрепарат", НВЦ "Борщагівський ХФЗ", ВАТ "ФАРМАК", ФФ "Здоров'я", АТ "Галичфарм".

Нині в Україні зареєстровано більше 9000 препаратів, хоча ще кілька років назад їх було менше 4000. Для порівняння: у радянські часи в УРСР було зареєстровано близько 2000 препаратів, у Росії та Казахстані — майже 15000, у Німеччині — 11000, у США — більше 20000. Українська фармацевтична промисловість (близько 160 фірм-виробників) виробляє до 1400 лікарських форм.

Провідними фармакоцентрами залишаються Київ (до 20% загального обсягу виробництва), Харків (до 15%), Львівська область (до 10%), Донецька область (до 9%).

Усього в торгівлі задіяні більше 1,5 тис. фірм і близько 15—20 тис. аптек, рівномірно розміщених по всій території України.

Українські виробники фармацевтичної продукції широко використовують як сировину вітчизняного виробництва, так й імпортні субстанції.

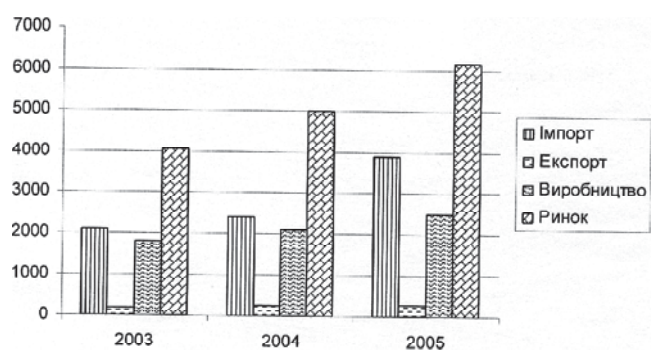
У 2005 році, як і в попередні роки, фармацевтична галузь України послідовно збільшувала обсяги експортованої продукції.

Варто зазначити питому вагу Росії як найбільшого споживача українських лікарських засобів щодо обсягів експорту.

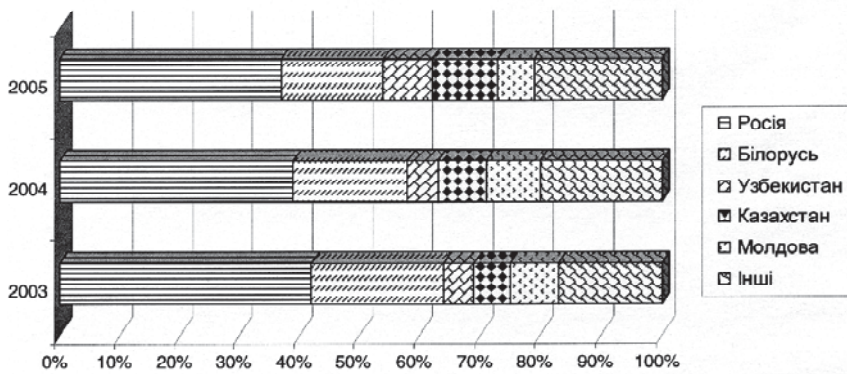
Структура внутрішнього ринку фармацевтичної галузі на 72% складається з аптечних, на 16% — з лікарняних та на 12% — з державних закупівель. Аптечна націнка на фармпрепарати складає 34%.

Лідерами з експорту ГЛЗ (у вартісному виразі) у 2005 році стали наступні компанії: ВАТ "ФАРМАК", "Біостимулятор", "Артеріум", ФФ "Дарниця", ФФ "Здоров'я".

Українська фармацевтична галузь має непогані перспективи щодо виходу на закордонні ринки. Розроблено чимало продукції, яка могла б стати цілком конкурентоздатною. У її число можна включити, наприклад, українські ентеросорбенти. Розроблений в Інституті хімії при НАН запатентований препарат, що випускається на заводах Інституту, "Сіллард" планується випускати по ліцензії ще в Китаї та низці країн Азії.



**Рис. 1. Об'єм імпорту, експорту, виробництва і ринку в цілому, за 2003—2005 роки**



**Рис. 2. Питома вага країн, що одержують найбільше готових лікарських засобів (ГЛЗ) українського виробництва у загальному об'ємі експорту ГЛЗ у натуральному виразі за 2003—2005 роки**

У цілому, на думку експертів, на даному етапі, наші підприємства повною мірою тільки починають конкурувати з великими іноземними компаніями. Для створення і впровадження власних розробок необхідні інвестиції для розширення технічних можливостей.

Вхідний квиток на світовий ринок — сертифікат GMP, що встановлює вимоги до кваліфікації персоналу, устаткування, приміщення, якості інгредієнтів, умов збереження і транспортування продукції. Нині таку процедуру пройшли "Стиролфарма", "Борщагівський ХФЗ", "Фармак".

Фахівці відзначають високий рівень системи фармакологічного нагляду в нашій країні. Про це також говорить і факт визнання України повноправним членом Міжнародної програми з контролю за лікарськими засобами Всесвітньої організації охорони здоров'я. 30% іспитів лікарських засобів проводиться на території СНД, у той же час тут синтезується лише 3% світового обсягу ліків. Сьогодні можна заявити про те, що в Україні вперше побудована вертикаль — починаючи від лікаря і закінчуючи Міністерством охорони здоров'я, — яка дозволяє збирати дані про побічні ефекти лікарських засобів.

Ситуація, що склалася на фармацевтичному ринку України, може бути могутнім стимулом для реструктуризації галузі, посилення конкуренції і для переходу на технічні стандарти ЄС. Унаслідок цього можна чекати деяке скорочення кількості фармацевтичних підприємств України. Ті підприємства, що успішно реструктуризуються і витримують жорстоку конкуренцію, зможуть конкурувати на міжнародних ринках.

Формування національної системи медичного страхування також поліпшить і упорядкує існуючий ринок фармацевтичної промисловості, консолідує виробників фармацевтичної продукції, а також оптової і роздрібно-ланки в середньостроковому періоді.

Основною макроекономічною метою наступних років, яку українські фармацевтичні компанії ставлять перед собою, є ріст співробітництва українських виробників фармацевтичної продукції з виробниками аналогічної продукції країн ЄС. Співробітництво може здійснюватися у вигляді спільних підприємств, альянсів,

спільного маркетингу і просування продукції, переносу безрецептурних препаратів в Україну. Основною мотивацією цього переносу буде не проникнення на ринок України, а експорт на ринки Західної, Центральної та Східної Європи.

Експортна мотивація транснаціональних корпорацій при налагодженні виробництва на території України збереже наукову базу, яку необхідно реструктуризувати відповідно до нових тенденцій ринку.

Збереження наукової бази, створення розвинутих і спеціалізованих детермінантів конкурентної переваги держави, а також залучення іноземних

інвестицій для розвитку фармацевтичної галузі — усе це створює довгострокову основу для конкурентної переваги і сприяє переорієнтації експорту українських підприємств із ринків країн з перехідною економікою в країни Західної, Центральної і Східної Європи, посиленню їхньої конкурентоздатності. Крім того, гармонізація основних технічних вимог з вимогами Європейського Союзу може одночасно служити мірою для захисту українського виробника фармацевтичної продукції від конкуренції з низькоякісною фармацевтичною продукцією.

Об'єм об'єднаного фармацевтичного ринку України (роздрібний та госпітальний сегменти) за перше півріччя 2008 року склав майже шість млрд гривень і показав приріст у грошовому виразі 26,8% у порівнянні з минулим роком. У натуральному виразі (упаковки) приріст склав 0,54%. Роздрібний сегмент фармацевтичного ринку складає долю, що дорівнює 88% від загального ринку, у грошовому виразі та 91% у натуральному. Сьогодні на українському фармацевтичному ринку працює 754 виробники, з яких 154 складають вітчизняні.

Об'єм реалізації вітчизняних виробників на ринку України у першому півріччі 2008 року склав 1,6 млрд гривень, що складає 26% від загального об'єму об'єднаного фармацевтичного ринку, таким чином, 74% припадає на іноземних виробників. Роздрібний сегмент ринку має приріст 24,65% по відношенню до минулого року, сегмент вітчизняних виробників у середині роздрібного ринку має приріст 18,7% у грошовому виразі. Госпітальний сегмент за перше півріччя 2008 року склав 46% у грошовому виразі і 10% у натуральному.

Якщо брати до уваги збільшення кількості іноземних виробників, що є нормальним для українського ринку, ринок стає більш прогнозованим, надійним та перспективним. Тоді зменшення долі вітчизняних виробників стає зрозумілим, але вони продовжують успішно розвиватися та освоювати нові сегменти ринку. По прогнозам компанії SMD, об'єм сегменту вітчизняних виробників в об'єднаному фармацевтичному ринку України у 2008 році складе 3 млрд гривень, відповідно приріст, у порівнянні з 2007 роком, складе у грошовому виразі 16%. Для порівняння: весь об'єднаний ринок у 2008 році

виросли на 21% по відношенню до попереднього року.

Сума прямих іноземних інвестицій в фармацевтичну галузь у першому півріччі 2008 року склала всього 195 тис. доларів США, причому 58% надійшли з Російської Федерації. Основними перешкодами надходження інвестицій є: політична нестабільність та недосконале законодавство, в першу чергу, антимонопольне та податкове. Крім того, суттєвим стримуючим фактором є обмеження в придбанні землі та нерухомості. Потужним гальмуванням є відсутність затверджених стандартів лікування та медичного страхування. Але більшість експертів по інвестиціям впевнені в привабливості українського фармацевтичного ринку для вкладення фінансових ресурсів, це один з найбільш динамічних світових ринків, що розвиваються.

Іноземні компанії мають великі надії на те, що з 2009 року в Україні будуть введені норми виробництва GMP (Good Manufacturing Practice) (Належна Виробнича Практика) для вітчизняних виробників, а це означає, що фармацевтична продукція, умови виробництва якої не відповідають стандартам, не буде допущена на ринок. Крім того, на публічне обговорення винесена Концепція розвитку фармацевтичної галузі, передбачається, що втілення її в життя дозволить організувати стабільне функціонування вітчизняної фармацевтичної галузі.

Хто ж заінтересований вкладати гроші у вітчизняні підприємства? Це — банки, венчурні компанії і так звані стратегічні інвестори. В останні роки інтерес венчурних компаній до українського ринку значно зріс, про це свідчить відкриття представництв даних компаній на території нашої країни. Венчурні компанії купують перспективні, але недостатньо ліквідні компанії, щоб впровадити нові технології та провести інші зміни, необхідні для збільшення вартості об'єкта, після чого дане підприємство можна пропонувати стратегічному інвестору. Стратегічними інвесторами виступають переважно фармацевтичні компанії, що заінтересовані у розширенні бізнесу. Стратеги в більшості випадків звертають увагу на лідерів внутрішнього ринку і намагаються заключити угоду з тими, хто готовий до цього не тільки морально, але й матеріально. Мається на увазі не тільки достатня технічна база та прибутковість, але і документально підтверджена екологічна безпека підприємства та наявність якісного аудиту. Одним із основних принципів стратегічного інвестування є виникнення ефекту синергізму в результаті придбання компанії, тоді  $1 + 1 > 2$ . Цим забезпечується зменшення перешкод при виході на новий ринок збуту, стратегічно важливе розширення портфелю, можливість випускати препарати на нових виробничих лініях. З даної точки зору, стратегічні інвестори доволі уважно стежать за першою десяткою українських фармацевтичних заводів, але далі намірів діло не пішло. Це пов'язано з тим, що власники дуже високо оцінили свої підприємства і вказана ціна не збіглася з очікуваннями та фінансовими планами потенційних інвесторів.

У сфері дистрибуції також є помітний інтерес іноземних інвесторів до українських компаній. Одним з найбільш привабливих факторів є високий ступінь кон-

солідації (на долю п'яти гравців цього сегменту припадає біля половини гуртового обороту медикаментів). Сьогодні частка компаній "Альба Україна" та "БадМ" складає по 12%, "Оптима Фарм" — 11%, "ВВС-Лтд." — 7%, "Артур-К" — 6% (за даними банку "Dragon Capital"). Передбачається, що вже через рік частки перших двох гравців досягнуть 20%, а загальний об'єм реалізації п'ятірки лідерів збільшиться до 75%. "Альба Україна" першою з лідерів дистрибуції вирішила вийти на біржу і за короткий термін збільшила вартість акцій на 65%. У цілому консолідація на українському ринку фармацевтичної продукції рухається до того, що малі гуртовики скоро будуть вимушені залишити цей бізнес. Прогнозують, що до 2010 року в цьому сегменті залишаться всього 3—4 великі оператори, один з яких стане частиною глобальної структури.

Менш оптимістична картина спостерігається в роздрібній торгівлі. Цей сегмент вітчизняного фармринку сильно фрагментований, малоприбутковий і поки що не викликає інтересу у стратегічного інвестора. Зараз в Україні нараховується близько 23 тисяч аптечних закладів (включаючи пункти та кіоски), а об'єм реалізації на одну роздрібну точку не досягає і 60 тис. доларів США в рік, хоча в Європі цей показник складає 300—500 тис. доларів США. Консолідація в роздрібній сфері тільки почалася і по-справжньому великі аптечні мережі в країні ще тільки ростуть. Процес консолідації рухається достатньо швидко, і це дозволяє прогнозувати, що через 10—15 років на частку аптечних мереж буде припадати вже 80% ринку (замість 50% сьогодні). Однак збільшення загального об'єму реалізації ще не означає, що в Україні найближчим часом з'явиться мережа, яку можна буде назвати національною. Можливо, дану ситуацію могли виправити інвестиційні фонди, взявши на себе важку роботу по приведенню роздрібної торгівлі в більш організований стан. Вже існує низка мереж, що динамічно розвиваються, готових співробітничати з інвесторами та відкриті для аудитів і нових форм роботи.

Не можна не згадати ще про один спосіб надходження фінансових ресурсів у фармбізнес, емісію облігацій. На думку Ігоря Хмилевського, який очолює управління ризиком та аналітикою компанії "Capital Trust Securities", такий спосіб має багато переваг. Випуск облігацій дозволяє отримати додаткові засоби на довгий період без застави при порівняно невеликих відсоткових ставках. При цьому власник не втрачає самостійності, оскільки володіння облігаціями не дає право на участь в управлінні компанією. Крім того, емітент може управляти вартістю займу і отримувати додатковий прибуток за рахунок нескладних операцій купівлі-продажу власних облігацій. Експерти відмічають: на фінансовому ринку катастрофічно не вистачає цінних паперів, випущених надійними емітентами небанківської сфери діяльності, хоча ліквідність таких облігацій надзвичайно висока.

Українські фармкомпанії інвестують значні кошти в модернізацію виробництва та реконструкцію свого портфелю лікарських засобів. До цього їх змушують вимоги законодавства і конкуренція зі сторони іноземних вироб-



ників. У результаті компанії переходять на виробництво більш дорогих препаратів, що при зростанні купівельної спроможності населення робить український ринок одним з найбільш динамічних та привабливих для інвестування серед країн СНД — його ріст складає біля 30% щороку.

За даними дослідницької компанії RMBC, минулого року українські аптеки продали лікарських засобів на суму 2,064 млрд доларів США, або на 32% більше, ніж попереднього року. Показник споживання ліків на душу населення через роздрібну мережу склав 47,6 доларів США (2006 р. — \$33,79, 2005 р. — \$26,4), середня роздрібна ціна на ліки — \$ 1,77 (\$ 1,19). В той же час об'єм реалізації в упаковках вперше за останні п'ять років знизився і склав 1,162 млн штук (— 12% до 2006 р.). Таким чином, йде перерозподіл ринку на користь більш дорогих препаратів, при цьому ріст благополуччя є важливою, але не єдиною причиною такої тенденції.

Українські національні виробники міняють асортимент своєї продукції. Один з найбільших фармвиробників — компанія "Дарниця", що до цього часу випускала в основному дешеві препарати, планує з 2009 року налагодити випуск протиастиматичних препаратів, а до 2010 року — біотехнологічних препаратів (генно-інженерного інсуліну, гормону людського росту та протиракових вакцин). Для фінансування даних проектів компанія отримала близько \$ 100 млн, продавши 20% акцій. Ще один національний виробник — компанія "Фармак" придбала право на виробництво рекомбінованого інсуліну в картриджах по ліцензії провідного світового виробника інсулінових препаратів Eli Lilly. Для здійснення запланованого необхідно переобладнати виробничі лінії, інвестувавши, по експертним оцінкам, \$ 20—25 млн. Активно оновлюється компанія "Артеріум" (другий за обсягом виробництва український фармвиробник), розробляючи та вкладаючи фінансові ресурси в бренд — генерики.

Модернізувати виробництво компанії зобов'язує держпраграма розвитку галузі, згідно з якою виготовлення ліків має здійснюватися тільки на лініях, що отримали міжнародну сертифікацію GMP (Good Manufacturing Practice) (Належна Виробнича Практика). Зараз виробництво ліків в Україні здійснюється на 140 підприємствах, із них, по даним Держслужби лікарських засобів та виробів медичного призначення МОЗУ, вимогам GMP відповідають 23 виробничі ділянки та 12 виробників, що випускають 300 найменувань лікарських засобів. Запуск однієї лінії по виробництву окремого препарату відповідно до стандартів GMP обходиться мінімум в 1 млн доларів США, повна модернізація — від 5 до 40 млн доларів США. Учасники ринку мають надію, що термін переходу на GMP буде продовжено державою, але в будь-якому випадку, по оцінкам експертів, більше дві третини компаній не знайдуть засобів на сертифікацію і будуть змушені піти з ринку. Між іншим до модернізації виробників підштовхують і транснаціональні конкуренти. Доля ринку вітчизняних виробників продовжує знижуватися із року в рік. У минулому році частка "Дарниці" склала 2,8% проти 3,5% у попередньому, "Артеріума" — 2,5% (3,1%), "Фармаку" — 2,4% (3,0%). Портфель вітчизняних виробників сильно застарів та має дуже велику долю традиційних препаратів. Вітчиз-

няні компанії не володіють таким же досвідом у роботі, як іноземні виробники, які мають готові системні рішення у сфері менеджменту та маркетингу. Всі ці фактори вимагають від виробників значних інвестицій, щоб утриматися на ринку. Одним із способів отримання ресурсів на розвиток підприємства є його продаж стратегічному інвестору. Інвестори починають звертати увагу на українські активи, у минулому році один з найбільших болгарських фармвиробників "Sopharma" придбав 75% акцій уманського заводу "Вітамін", приблизно за 10 млн доларів США, а "Дарниця" в ході private placement отримала біля 100 млн доларів США (капіталізація склала \$ 515,21 млн). Така ціна, на думку більшості аналітиків, сильно перевищувала реальну вартість активу і підкреслювала великий інтерес до нього.

Таким чином, в Україні є всі передумови для поживлення інвестиційного клімату в фармацевтичній галузі при невтручанні влади в економічні процеси та далекоглядності самих власників фармацевтичних підприємств.

### Література:

1. Сайт [www.apteka.ua](http://www.apteka.ua)
2. Сайт [www.pharma.net.ua](http://www.pharma.net.ua)
3. Сайт [www.provisor.com.ua/index.php](http://www.provisor.com.ua/index.php)
4. Сайт [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
5. Сайт [www.moz.gov.ua](http://www.moz.gov.ua)

НАУКОВО - ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

# АГРОСВІТ

ЖУРНАЛ  
ВИХОДИТЬ  
24 РАЗИ НА РІК

*Через редакцію  
передплата проводиться  
з будь-якого місяця!*

Передплатний  
індекс: 21847

Свідоцтво  
КВ № 12177-1061 ПР  
від 11. 01. 2007 року



Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з

---

## ЕКОНОМІКИ

---

**ЗАСНОВНИКИ:**

- Рада по вивченню продуктивних сил України Національної академії наук України,
- ТОВ "ДКС Центр"

вул. Ливарська, 5, оф. 408  
(044) 537 14 33, 223 26 28  
e-mail: [dks@kiev.rel.com](mailto:dks@kiev.rel.com)