



МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
КАФЕДРА СОЦІАЛЬНОЇ ФАРМАЦІЇ

# «СОЦІАЛЬНА ФАРМАЦІЯ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ»

МАТЕРІАЛИ  
XI міжнародної  
науково-практичної  
конференції



30 КВІТНЯ 2026 РОКУ  
М. ХАРКІВ

## **7. ТОВ «Юрія-Фарм»**

Місія: Ми створюємо унікальні препарати для оздоровлення і лікування людей. Своїми патентованими технологіями ми формуємо інновації в інфузійній терапії та стиль у фармацевтичному бізнесі. Ми добиваємось поваги Суспільства, визнання Лікарів і довіри Пацієнтів. Ми залучаємо творчий потенціал Співробітників і Партнерів та підвищуємо їх добробут. Візія: Ми – спеціалізована біофармацевтична корпорація яка здатна змінювати стиль у фармацевтичному бізнесі для кращого лікування та оздоровлення людей у всьому світі. Стратегія: Ми зосереджуємо зусилля на пошуку і розробці інноваційних терапевтичних рішень та модальностей, провідних технологій та підходів до лікування найскладніших та комплексних захворювань.

Проведений аналіз свідчить, що місії семи аналізованих фармацевтичних компаній орієнтовані на забезпечення доступності, якості та ефективності лікарських засобів із акцентом на пацієнтоцентричність. Візії переважно спрямовані на досягнення лідерства, інноваційний розвиток та міжнародну експансію. Стратегії компаній відображають як загальні напрями зростання і зміцнення ринкових позицій, так і вузькоспеціалізовані цілі (інновації, терапевтичні ніші, прихильність до лікування). Загалом простежується узгодженість стратегічних орієнтирів, що формує конкурентоспроможність галузі та сприяє інтеграції українських виробників у глобальний фармацевтичний ринок.

## **ОБҐРУНТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЄКТУ РОЗВИТКУ АПТЕЧНОЇ МЕРЕЖІ**

Деренська Я.М., Новосел М.М.

Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна

[fmmqaph@nuph.edu.ua](mailto:fmmqaph@nuph.edu.ua)

У сучасних умовах трансформації національної економіки фармацевтичний роздрібний ринок України стикається з викликами, зумовленими високою конкуренцією, нестабільністю споживчого попиту та необхідністю прискореної діджиталізації бізнес-процесів. Постановка проблеми полягає у необхідності переходу від екстенсивного розширення мереж до якісного обґрунтування інвестиційних проєктів, що забезпечують довгострокову стійкість. Зв'язок цієї проблеми з практичними завданнями менеджменту обумовлений потребою в

ефективному розподілі капіталу в умовах обмежених ресурсів та жорсткого державного регулювання галузі.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо формування інвестиційного проєкту розвитку аптечної мережі «9-1-1» на основі аналізу її ринкового потенціалу та фінансових показників.

Для досягнення мети було використано комплекс наукових методів: системний аналіз для вивчення структури фармацевтичного ринку, метод фінансово-економічного моделювання (NPV, IRR) для оцінки ефективності капіталовкладень, SWOT-аналіз для виявлення стратегічних переваг мережі, а також метод сценаріїв для оцінки інвестиційних ризиків.

Аналіз діяльності мережі «9-1-1» свідчить, що компанія володіє потужним інвестиційним потенціалом завдяки масштабу операційної діяльності та розвиненій логістиці. Науково обґрунтовано, що оптимальним проєктом розвитку на поточному етапі є впровадження автоматизованої системи управління товарними потоками на базі штучного інтелекту. Це дозволяє оптимізувати показник оборотності запасів та зменшити обсяг іммобілізованого капіталу. Розрахунки показують, що при ставці дисконтування 15% проєкт демонструє позитивне значення чистої приведеної вартості, що підтверджує його економічну доцільність. Особлива увага приділена «ефекту масштабу»: інвестиції в IT-інфраструктуру розподіляються на всю мережу, що значно знижує питомі витрати на одну точку порівняно з дрібними конкурентами. Також обґрунтовано необхідність диверсифікації ризиків через розвиток омніканальної моделі (онлайн-бронювання та власна кур'єрська доставка), що забезпечує стабільний грошовий потік навіть за умов зниження фізичного трафіку в аптеках.

Проведене дослідження підтверджує, що ефективність інвестиційного проєкту розвитку аптечної мережі «9-1-1» безпосередньо залежить від балансу між технологічними інноваціями та операційною ефективністю. Обґрунтовано, що впровадження запропонованих заходів дозволить не лише скоротити термін окупності інвестицій, а й підвищити рівень клієнтської лояльності. Перспективи подальших досліджень у даному напрямі полягають у детальному вивченні впливу транскордонної електронної комерції на фармацевтичний роздрібний ринок та розробці моделей адаптивного інвестування в умовах воєнних та повоєнних ризиків.