

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ  
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ  
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»  
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ  
КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ**

«На правах рукопису»  
УДК 339.564:684:339.137.2

До захисту допущено:  
Завідувач кафедри  
\_\_\_\_\_ Сергій ВОЙТКО  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 2026 р.

**Дипломна робота**  
**на здобуття ступеня бакалавра**  
**за освітньо-професійною програмою «Міжнародна економіка»**  
**зі спеціальності 051 «Економіка»**  
**на тему: «Підвищення міжнародної конкурентоспроможності виробництва**  
**медичного обладнання України в умовах глобальних викликів»**

Виконала:  
студентка IV курсу, групи УС-21  
Засімович Карина Юріївна

Керівник:  
професор кафедри міжнародної економіки,  
д.т.н., професор,  
Гавриш Олег Анатолійович

Рецензент:  
завідувач кафедри менеджменту  
підприємств, д.е.н., професор  
Дергачова Вікторія Вікторівна

Засвідчую, що у цій бакалаврській  
дипломній роботі немає запозичень з праць  
інших авторів без відповідних посилань.  
Студентка \_\_\_\_\_

**Національний технічний університет України**  
**«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»**  
**Факультет менеджменту та маркетингу**  
**Кафедра міжнародної економіки**

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)

Спеціальність – 051 «Економіка»

Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Сергій ВОЙТКО

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2026 р.

**ЗАВДАННЯ**

**на дипломну роботу студентці**

**Засімович Карині Юріївні**

1. Тема дипломної роботи «Підвищення міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України в умовах глобальних викликів», науковий керівник дипломної роботи Гавриш Олег Анатолійович, д.т.н., професор, затверджені наказом № 2003-с по університету від 29 травня 2026 року.

2. Термін подання студентом дипломної роботи до 11 червня 2026 року.

3. Об'єкт дослідження – процес формування міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України в умовах глобальних викликів.

4. Вихідні дані: наукові праці вітчизняних і зарубіжних авторів, статистичні матеріали щодо розвитку промисловості та зовнішньої торгівлі, дані відкритих аналітичних ресурсів, нормативно-правові акти у сфері регулювання ринку медичних виробів, матеріали щодо сертифікації та стандартизації медичного

обладнання, а також інформація про діяльність українських виробників медико-технічної продукції.

5. Перелік завдань, які потрібно розробити:

- розкрити сутність міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання;
- визначити основні фактори формування міжнародної конкурентоспроможності медико-технічної галузі;
- систематизувати методичні підходи до оцінювання міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання;
- охарактеризувати сучасний стан виробництва медичного обладнання в Україні;
- проаналізувати зовнішньоекономічну діяльність України у сфері медичного обладнання;
- оцінити рівень міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України;
- провести кореляційний аналіз взаємозв'язку між основними показниками розвитку галузі та її конкурентоспроможністю;
- визначити проблеми та обмеження розвитку виробництва медичного обладнання України на міжнародному ринку;
- обґрунтувати стратегічні напрями підвищення міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України;
- оцінити очікувану ефективність запропонованих заходів для розвитку медико-технічної галузі України.

6. Орієнтовний перелік графічного (ілюстративного) матеріалу: структура міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання; рівні формування міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання; система методичних підходів до її оцінювання; таблиці з основними складовими конкурентоспроможності; класифікація факторів формування конкурентоспроможності медико-технічної галузі; таблиці з динамікою основних

показників розвитку виробництва медичного обладнання в Україні; діаграми структури виробництва; таблиці та рисунки щодо імпорту й експорту медичного обладнання; географічна структура імпорту; індикаторна оцінка конкурентного потенціалу галузі; таблиці з кореляційним аналізом; рисунок основних проблем і обмежень розвитку галузі; таблиці зі стратегічними напрямками підвищення міжнародної конкурентоспроможності та оцінкою очікуваної ефективності запропонованих заходів.

7. Дата видачі завдання 02 березня 2026 року.

## Календарний план

№ з/п	Назва етапів виконання бакалаврської роботи	Строки виконання етапів дипломної роботи	Примітка
1.	Вибір теми дипломної роботи (з керівником) та їхнє обговорення на засіданні кафедри	27 лютого 2026 р.	виконано
2.	Видача завдання	02 березня 2026 р.	виконано
3.	Розроблення плану дипломної роботи	10 березня 2026 р.	виконано
4.	Підбір наукової літератури з теми дослідження та її аналіз	13 березня 2026 р.	виконано
5.	Підготовка теоретичного розділу та узгодження його змісту з науковим керівником	31 березня 2026 р.	виконано
6.	Дослідження за обраною темою наукових досліджень	09 квітня 2026 р.	виконано
7.	Проведення комплексного аналізу практичної складової наукового дослідження	21 квітня 2026 р.	виконано
8.	Остаточне завершення другого розділу дипломної роботи	30 квітня 2026 р.	виконано
9.	Підготовка матеріалів третього розділу дипломної роботи	14 травня 2026 р.	виконано
10.	Узагальнення отриманих наукових результатів, використання матеріалів закордонної літератури та досвіду для подальшого аналізу та підготовка загальних висновків	22 травня 2026 р.	виконано
11.	Оформлення матеріалів дипломної роботи та подання його на перевірку науковому керівнику	27 травня 2026 р.	виконано
12.	Нормоконтроль і оцінювання якості підготовки матеріалів дипломної роботи	29 травня 2026 р.	виконано
13.	Усунення виявлених недоліків керівником, підготовка доповіді та наочних матеріалів для захисту	01 червня 2026 р.	виконано
14.	Перевірка дипломної роботи на збіги текстових фрагментів і плагіат, отримання відгуку наукового керівника	02 червня 2026 р.	виконано
15.	Подання дипломної роботи на рецензування і отримання рецензії	08 червня 2026 р.	виконано
16.	Подання рецензії, відгуку наукового керівника, зброшурованої дипломної роботи на кафедру (при наявності надаються інші документи / довідка чи акт про впровадження, копії наукових статей чи тез доповідей)	11 червня 2026 р.	
17.	Захист дипломної роботи перед Екзаменаційною комісією згідно із затвердженим графіком	згідно із затвердженим графіком	

Студентка

\_\_\_\_\_

(підпис)

**Карина ЗАСІМОВИЧ**

(власне ім'я, ПРІЗВИЩЕ)

Науковий керівник

\_\_\_\_\_

(підпис)

**Олег ГАВРИЩ**

(власне ім'я, ПРІЗВИЩЕ)

## РЕФЕРАТ

**Відомості про обсяг текстової частини:** 7 рисунків, 13 таблиць, 1 додаток і 32 бібліографічні найменування.

**Актуальність теми** – У сучасних умовах виробництво медичного обладнання України функціонує під впливом значної кількості глобальних викликів, серед яких особливе місце займають воєнні ризики, порушення логістичних ланцюгів, зростання вартості комплектуючих, висока залежність від імпорту, посилення міжнародної конкуренції, потреба в технологічній модернізації та необхідність відповідності продукції міжнародним стандартам якості й безпеки. Для України ця тема має важливе економічне та соціальне значення, оскільки розвиток вітчизняного виробництва медичного обладнання сприяє зміцненню системи охорони здоров'я, зменшенню імпортозалежності, формуванню експортного потенціалу, залученню інвестицій та підвищенню ролі держави на міжнародному медико-технічному ринку.

**Мета роботи** – обґрунтування теоретико-методичних засад та розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України в умовах глобальних викликів.

**Об'єкт дослідження** – процес формування міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України.

**Предмет дослідження** – теоретико-методичні та практичні засади підвищення міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України в умовах глобальних викликів.

**Методи дослідження** – метод наукового узагальнення, аналіз і синтез, порівняння, економічний аналіз, системний підхід, табличний і графічний методи, індикаторний підхід, зовнішньоторговельний аналіз, кореляційний аналіз та прогностичний підхід.

**Практичне значення одержаних результатів** – У роботі було запропоновано напрями підвищення міжнародної конкурентоспроможності

виробництва медичного обладнання України, що передбачають модернізацію виробничої бази, розвиток інновацій, підтримку міжнародної сертифікації, посилення експортної інфраструктури, формування сервісної підтримки та просування української медико-технічної продукції на зовнішніх ринках. Результати дослідження можуть бути використані українськими виробниками медичного обладнання, галузевими об'єднаннями, органами державної влади та іншими зацікавленими суб'єктами для формування заходів, спрямованих на зменшення імпортозалежності та посилення позицій України на міжнародному ринку медичного обладнання.

**Апробація результатів дослідження** – результати дослідження можуть бути представлені на студентських науково-практичних конференціях, наукових семінарах, круглих столах або під час захисту дипломної роботи на кафедрі. Окремі положення роботи можуть бути використані для подальших досліджень проблем розвитку медико-технічної галузі України та формування рекомендацій щодо підвищення її міжнародної конкурентоспроможності.

**Ключові слова:** медичне обладнання, міжнародна конкурентоспроможність, медико-технічна галузь, виробництво, експорт, імпортозалежність, сертифікація, інновації, глобальні виклики, стратегія розвитку.

## ABSTRACT

**Information about the volume of the text part:** 7 figures, 13 tables, 1 appendix and 32 bibliographic entries.

**Relevance of the topic** – In the current conditions, the production of medical equipment in Ukraine operates under the influence of numerous global challenges, including war-related risks, disruption of logistics chains, increasing costs of components, high import dependence, growing international competition, the need for technological modernization and the necessity to comply with international quality and safety standards. For Ukraine, this topic has significant economic and social importance, since the development of domestic medical equipment production contributes to strengthening the healthcare system, reducing dependence on imports, forming export potential, attracting investment and improving the country's position in the international medical technology market.

**Purpose of the work** – to substantiate theoretical and methodological principles and develop practical recommendations for increasing the international competitiveness of medical equipment production in Ukraine under global challenges.

**Object of research** – the process of formation of international competitiveness of medical equipment production in Ukraine.

**Subject of research** – theoretical, methodological and practical aspects of increasing the international competitiveness of medical equipment production in Ukraine under global challenges.

**Research methods** – scientific generalization, analysis and synthesis, comparison, economic analysis, systematic approach, tabular and graphical methods, indicator-based approach, foreign trade analysis, correlation analysis and forecasting approach.

**Practical significance of the obtained results** – The research proposes directions for increasing the international competitiveness of medical equipment production in Ukraine, including modernization of the production base, development of innovations, support for international certification, strengthening of export infrastructure, formation of service support and promotion of Ukrainian medical technology products in foreign

markets. The results of the study may be used by Ukrainian manufacturers of medical equipment, industry associations, public authorities and other stakeholders to develop measures aimed at reducing import dependence and strengthening Ukraine's position in the international medical equipment market.

**Approval of the research results** – The results of the study may be presented at student scientific and practical conferences, scientific seminars, round tables or during the defense of the thesis at the department. Certain provisions of the work may be used for further research on the development of Ukraine's medical technology industry and for preparing recommendations aimed at improving its international competitiveness.

**Keywords:** medical equipment, international competitiveness, medical technology industry, production, export, import dependence, certification, innovations, global challenges, development strategy.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	11
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МЕДИЧНОГО ОБЛАДНАННЯ.....	14
1.1. Сутність міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання.....	14
1.2. Фактори формування міжнародної конкурентоспроможності медико-технічної галузі.....	22
1.3. Методичні підходи до оцінювання міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання.....	30
Висновок до розділу 1.....	37
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ТА МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МЕДИЧНОГО ОБЛАДНАННЯ УКРАЇНИ.....	39
2.1. Сучасний стан виробництва медичного обладнання в Україні.....	39
2.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності України у сфері медичного обладнання.....	48
2.3. Оцінка міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України.....	55
Висновок до розділу 2.....	61
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МЕДИЧНОГО ОБЛАДНАННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ.....	63
3.1. Проблеми та обмеження розвитку виробництва медичного обладнання України на міжнародному ринку.....	63
3.2. Стратегічні напрями підвищення міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України.....	68
3.3. Оцінка очікуваної ефективності запропонованих заходів для медико-технічної галузі України.....	72
Висновок до розділу 3.....	78
ВИСНОВКИ.....	79
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	83
ДОДАТКИ.....	87

## ВСТУП

Актуальність теми дипломної роботи зумовлена тим, що виробництво медичного обладнання України функціонує в умовах складних глобальних викликів, серед яких можна виділити воєнні ризики, порушення логістичних ланцюгів, зростання вартості комплектуючих, високу конкуренцію з боку іноземних виробників, технологічне відставання окремих підприємств, потребу в міжнародній сертифікації та необхідність адаптації продукції до вимог зовнішніх ринків. Для України ця проблема є особливо важливою, оскільки медико-технічна галузь має потенціал не тільки для забезпечення внутрішніх потреб системи охорони здоров'я, а й для формування експортних можливостей, залучення інвестицій, розвитку інноваційного виробництва та зміцнення позицій держави у міжнародному економічному просторі.

**Метою дипломної роботи** є обґрунтування теоретико-методичних засад та розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України в умовах глобальних викликів.

Для досягнення поставленої мети у дипломній роботі визначено такі завдання:

- розкрити сутність міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання;
- визначити основні фактори формування міжнародної конкурентоспроможності медико-технічної галузі;
- систематизувати методичні підходи до оцінювання міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання;
- охарактеризувати сучасний стан виробництва медичного обладнання в Україні;
- проаналізувати зовнішньоекономічну діяльність України у сфері медичного обладнання;

- оцінити рівень міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України;
- визначити проблеми та обмеження розвитку виробництва медичного обладнання України на міжнародному ринку;
- обґрунтувати стратегічні напрями підвищення міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України;
- оцінити очікувану ефективність запропонованих заходів для розвитку медико-технічної галузі України.

**Об'єктом дослідження** є процес формування міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України.

**Предметом дослідження** є теоретико-методичні та практичні засади підвищення міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України в умовах глобальних викликів.

**Базою дослідження** є медико-технічна галузь України, зокрема виробництво медичного обладнання як складова промислового та інноваційного розвитку національної економіки. Інформаційну базу дослідження становлять наукові праці вітчизняних і зарубіжних авторів, статистичні матеріали щодо розвитку промисловості та зовнішньої торгівлі, дані відкритих аналітичних ресурсів, нормативно-правові акти, матеріали щодо регулювання ринку медичних виробів, а також інформація про діяльність українських виробників медичного обладнання.

У процесі виконання дипломної роботи використано сукупність загальнонаукових і спеціальних методів дослідження. Метод наукового узагальнення застосовано для розкриття сутності міжнародної конкурентоспроможності та систематизації підходів до її визначення. Метод аналізу і синтезу використано для вивчення складових конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання та формування цілісного уявлення про стан галузі. Метод порівняння застосовано для зіставлення основних характеристик українського виробництва медичного обладнання з вимогами міжнародного ринку. Табличний і графічний методи використано для узагальнення економічної інформації та візуального представлення результатів дослідження. Метод

економічного аналізу застосовано для оцінювання стану галузі, її зовнішньоекономічної активності та ключових проблем розвитку. Системний метод використано для розгляду виробництва медичного обладнання як комплексної галузевої системи, що поєднує виробничі, інноваційні, сертифікаційні, маркетингові та експортні складові. Прогностичний підхід застосовано для оцінювання очікуваної ефективності запропонованих заходів.

Апробація результатів дослідження може здійснюватися шляхом обговорення основних положень дипломної роботи на науково-практичних конференціях, студентських наукових заходах або під час захисту роботи на кафедрі. Окремі результати дослідження можуть бути використані для подальшого вивчення проблем розвитку медико-технічної галузі України, підготовки аналітичних матеріалів, а також формування рекомендацій для суб'єктів господарювання, які працюють у сфері виробництва медичного обладнання.

Структура дипломної роботи відповідає поставленій меті та завданням дослідження. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. У першому розділі розкрито теоретичні основи міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання. У другому розділі проаналізовано сучасний стан та міжнародну конкурентоспроможність виробництва медичного обладнання України. У третьому розділі обґрунтовано напрями підвищення міжнародної конкурентоспроможності галузі в умовах глобальних викликів та оцінено очікувану ефективність запропонованих заходів.

# РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МЕДИЧНОГО ОБЛАДНАННЯ

## 1.1. Сутність міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання

Здатність вітчизняного виробництва медичного устаткування успішно конкурувати на світовій арені є багатограним економічним показником. Він демонструє, наскільки спроможна національна промисловість створювати, виготовляти та просувати за кордоном вироби, які відповідають вимогам щодо якості, безпеки, технологічності, цінової політики, післяпродажного обслуговування та нормативної відповідності. На відміну від оцінки конкурентоспроможності окремої компанії чи певного товару, міжнародна привабливість виробництва медичного устаткування вимагає глибшого аналізу. Адже він охоплює не лише показники окремих виробників, а й стан галузі у цілому, рівень технологічної бази країни, наявність інноваційної інфраструктури, якість державного регулювання, експортні можливості, доступ до міжнародної сертифікації та здатність українських товарів ефективно змагатися з іноземними аналогами [3, с. 75]. Тому у цій роботі міжнародна конкурентоспроможність трактується не як характеристика однієї фірми, а як спроможність нашого виробництва медичного обладнання закріпитися на світових ринках.

Сектор виробництва медичного устаткування має надзвичайно важливе значення для економічного добробуту та соціальної сфери держави, оскільки він формує матеріально-технічну базу для функціонування системи охорони здоров'я. До цієї категорії належать пристрої для діагностики, моніторингу стану пацієнтів, лікування, реабілітації, лабораторних досліджень, хірургічних операцій, стоматологічної практики, реанімації та низки інших медичних напрямків. З огляду на це, продукція цієї галузі несе не лише комерційну, а й значну соціальну цінність. Якщо у багатьох інших промислових секторах критеріями конкурентоспроможності можуть бути насамперед ціна, дизайн або швидкість

доставки, то у сфері медичного обладнання пріоритетними є безпека, точність, надійність, відповідність галузевим стандартам, стабільність експлуатації та можливість технічного супроводу. Саме від якості цього устаткування безпосередньо залежить коректність діагностичних висновків, ефективність терапії, безпека людей, які проходять лікування, та зручність роботи медичного персоналу.

Сутність міжнародної конкурентоспроможності медичного виробництва доцільно розглядати як сукупність трьох ключових блоків: виробничого, ринкового та інституційного. Виробничий блок описує спроможність галузі створювати продукцію високої якості, використовуючи передові технології, матеріали, компоненти, системи контролю та інженерні рішення. Ринковий блок відображає здатність реалізовувати цю продукцію на зовнішніх ринках, успішно конкуруючи за показниками ціни, якості, асортименту, репутації та рівня сервісу. Інституційний блок стосується нормативно-правового поля, питань сертифікації, стандартизації, митних процедур, державної підтримки, доступу до фінансових ресурсів та рівня міжнародної інтеграції. Лише спільна дія цих трьох складових дає підстави говорити про реальну конкурентоспроможність галузі на світовій арені, адже навіть високоякісні вироби не зможуть забезпечити успішний експорт без належного пакету документів, сертифікатів, маркетингової підтримки та довіри з боку закордонних покупців [10].



Рис. 1.1. Структура міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання

*Джерело: складено автором на основі [2, с. 112-121]*

Характерною рисою медико-технічної індустрії є те, що її здатність конкурувати формується на стику промислових виробництв, галузі охорони здоров'я, інженерної справи, наукових розробок, застосування цифрових рішень та дотримання міжнародних норм регулювання. Ті компанії, що створюють медичні прилади, мусять не просто випускати фізичний товар, а й гарантувати його практичну цінність у клініці, безпеку використання, наявність необхідної технічної документації, можливість обслуговування та ремонту, підготовку кадрів і відповідність усім вимогам певних географічних ринків. Скажімо, для виходу на закордонні території недостатньо мати пристрої, які добре працюють усередині країни. Вони зобов'язані відповідати світовим технічним стандартам, мати докази якості, чітко викладену документацію, умови гарантії, післяпродажну підтримку та комерційну пропозицію, що враховує специфічні запити іноземного замовника. З огляду на це, досягнення міжнародної конкурентоспроможності у цій сфері є

значно складнішим завданням, ніж проста можливість пропонувати продукцію за нижчою ціною.

Для України питання конкурентоспроможності вітчизняного виробництва медичних приладів на світовій арені набуває особливої важливості через сукупність внутрішніх та зовнішніх складнощів. З одного боку, держава потребує стимулювання вітчизняного виробництва, аби зменшити залежність від закупівлі обладнання з-за кордону, особливо зважаючи на ризики воєнного часу, пошкодження наявної медичної бази та зростання потреб системи охорони здоров'я. З іншого боку, українські компанії мають потенціал для виходу на глобальні ринки, проте для цього їм необхідно зміцнювати свої технологічні основи, нарощувати спроможність у сфері сертифікації, підвищувати інноваційність своєї продукції, активізувати маркетингові зусилля та розвивати стратегічні партнерства. Таким чином, міжнародний успіх українського виробництва медичного обладнання залежить не лише від поточного стану окремих підприємств, але й від загальної здатності галузі адаптуватися до глобальних викликів та вибудовувати стійкі конкурентні переваги.

Таблиця 1.1 – Основні складові міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання

<b>Складова конкурентоспроможності</b>	<b>Зміст складової</b>	<b>Значення для міжнародного ринку</b>
Якість продукції	Надійність, точність, довговічність, стабільність роботи обладнання	Формує довіру медичних закладів і визначає можливість використання обладнання у практичній медицині
Безпечність	Відповідність обладнання вимогам безпеки для пацієнтів і медичного персоналу	Є обов'язковою умовою допуску продукції до ринку та її використання у сфері охорони здоров'я
Технологічний рівень	Використання сучасних матеріалів, електроніки, програмного забезпечення, цифрових рішень	Дає змогу конкурувати з іноземними аналогами та підвищувати функціональність продукції
Сертифікація та стандартизація	Наявність підтвердження відповідності міжнародним технічним і регуляторним вимогам	Відкриває доступ до зовнішніх ринків і міжнародних закупівель

<b>Складова конкурентоспроможності</b>	<b>Зміст складової</b>	<b>Значення для міжнародного ринку</b>
Цінова конкурентоспроможність	Співвідношення ціни, якості, функціональності та витрат на обслуговування	Дозволяє українській продукції бути привабливою для покупців у різних сегментах ринку
Інноваційність	Розроблення нових моделей, модернізація обладнання, цифровізація, інтеграція з медичними інформаційними системами	Забезпечує довгострокові конкурентні переваги та адаптацію до нових потреб медицини
Сервісне обслуговування	Монтаж, навчання персоналу, гарантійний і післягарантійний ремонт, постачання запчастин	Підвищує цінність продукції для покупця та формує довгострокову співпрацю
Експортна спроможність	Наявність каналів збуту, партнерів, логістики, комерційних пропозицій, міжнародного маркетингу	Визначає реальну здатність галузі просувати продукцію за межами України
Репутація виробника та країни походження	Довіра до української продукції, досвід використання, відгуки клієнтів, участь у міжнародних проектах	Впливає на рішення іноземних покупців і партнерів щодо співпраці

*Джерело: складено автором на основі [30]*

Як свідчить Таблиця 1.1, здатність до міжнародної конкуренції у сфері виробництва медобладнання неможливо звести до якогось одного критерію, наприклад, лише до вартості продукції чи обсягів випуску. Для медико-технічного сектору вирішальне значення має збалансована сукупність технічних, економічних, нормативно-правових, інноваційних аспектів та рівня сервісного обслуговування. Якщо апаратура має прийнятну ціну, проте не відповідає визнаним міжнародним стандартам, вона не зможе ефективно змагатися на зовнішніх ринках. Якщо ж продукція вирізняється високою якістю, але виробник не забезпечує необхідного сервісного супроводу та своєчасного постачання запчастин, закордонні медичні установи можуть віддати перевагу іншим постачальникам. Якщо галузь володіє інженерним потенціалом, але бракує підтримки для отримання сертифікатів, просування на ринок та експортних операцій, її потенціал для світового розвитку залишається обмеженим. З огляду на це, покращення конкурентоспроможності

вимагає системного підходу, який охоплює усі ключові складові, що формують розвиток цієї галузі.

Окремо варто наголосити, що міжнародна конкурентоспроможність у виробництві медичних пристроїв формується на кількох рівнях. На рівні кінцевого продукту це виявляється у можливості конкретного типу обладнання перевершувати або становити гідну альтернативу зарубіжним зразкам за параметрами якості, функціональності, цінової пропозиції та зручності використання. На рівні окремих фірм конкурентоспроможність визначається ефективністю виробничих процесів, фінансовою стабільністю, рівнем кваліфікації персоналу, інноваційним потенціалом, якістю менеджменту та налагодженістю системи збуту. На галузевому рівні конкурентоспроможність залежить від наявності виробничої бази, сформованих кластерів, доступності постачальників компонентів, інженерних кадрів, науково-дослідних структур та державної допомоги. На державному рівні значущими факторами стають економічна стратегія, інвестиційний клімат, укладені торговельні домовленості, міжнародний імідж країни, система технічного регулювання та ступінь інтеграції у світову економіку. Для цілей цієї дипломної роботи найбільшу вагу мають саме галузевий та національний рівні, адже дослідження сфокусоване на виробництві медичного обладнання України у цілому.



Рис. 1.2. Рівні формування міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання

*Джерело: складено автором на основі [24]*

У світовій кон'юктурі міжнародна здатність конкурувати у секторі виробництва медичних апаратів зазнає глибоких трансформацій під впливом низки значних факторів. Серед таких чинників виділяються: інтенсифікація технологічної боротьби, зростання ваги телемедицини, підвищення стандартів щодо безпеки виробів, крихкість глобальних логістичних мереж, значна залежність від зарубіжних компонентів, коливання валютних курсів, воєнні загрози, еволюція запитів з боку систем охорони здоров'я та посилення суперництва на аренах, де домінують великі світові корпорації. Для вітчизняної індустрії це тягне за собою імператив не просто консервації наявних виробничих потужностей, а їхньої динамічної модернізації. Сектор випуску медтехніки повинен трансформуватися у наукомістку галузь, здатну оперативного відгукуватися на запити медичних установ, інтегрувати інноваційні інженерні рішення, адаптувати свій асортимент до глобальних нормативів та гарантувати стабільний рівень якості навіть при наявності значної невизначеності.

Отже, категорія "міжнародна конкурентоспроможність виробництва медичного обладнання" охоплює спроможність цієї індустрії генерувати продукцію, яка задовольняє потреби як внутрішнього, так і зовнішнього попиту, протистояти тиску зарубіжних аналогів, мати підтвердження високої якості та безпеки, мати належне сервісне забезпечення та здатність успішно представлятися на світовій арені. Для України ця складова набуває стратегічного значення, оскільки розвиток вітчизняного виробництва медтехніки сприяє укріпленню економічної самостійності, нарощуванню технологічного потенціалу, підтримці функціонування системи охорони здоров'я та формуванню нових експортних перспектив [13]. Саме тому подальше вивчення чинників, методик оцінювання та пріоритетних напрямків підвищення конкурентоспроможності цього сектору стає неминучою передумовою для формування обґрунтованих практичних пропозицій у рамках дипломного проєкту.

## **1.2. Фактори формування міжнародної конкурентоспроможності медико-технічної галузі**

Здатність медико-технічної сфери конкурувати на світовій арені зумовлена низкою різноманітних чинників, які визначають спроможність держави випускати медичні прилади високої якості, ефективно просувати їх за кордоном та утримувати міцні позиції у глобальній боротьбі за ринки. На відміну від типових промислових товарів, медичні пристрої висувають посилені вимоги щодо безпечності, точності показників, надійності функціонування, комплексу технічної документації, належної сертифікації та подальшого сервісного обслуговування. Таким чином, конкурентоспроможність цього сектору не може ґрунтуватися лише на низькій вартості чи наявності окремих підприємств. Вона формується як комплексне явище: через рівень технологій виробництва, якість випуску, інноваційну складову, фаховий потенціал кадрів, доступ до інвестиційних ресурсів, ефективність державного регулювання, розвиток експортної діяльності, маркетингову стратегію та здатність адекватно реагувати на потреби світових ринків.

Для України питання чинників, що впливають на міжнародну конкурентність виробництва медичного устаткування, набуває особливої актуальності, адже галузь функціонує під тиском одночасних внутрішніх та зовнішніх викликів. З одного боку, існує невідворотна необхідність нарощування вітчизняного виробництва апаратури, щоб забезпечити потреби закладів охорони здоров'я, мінімізувати залежність від імпорту та посилити технологічну незалежність держави [5, с. 116-125]. З іншого боку, українські підприємства змушені змагатися із закордонними корпораціями, які часто мають набагато потужнішу науково-дослідну базу, розгалуженішу дилерську мережу, вищий ступінь автоматизації процесів, значно сильніші бренди та накопичений досвід роботи на міжнародних майданчиках. За таких умов досягнення міжнародної конкурентоспроможності вимагає системного підходу, який охоплює не лише виробничі потужності, але й інституційні, фінансові, інноваційні та ринкові передумови для зростання.

Одним із визначальних елементів конкурентності медико-технічної індустрії є технологічний рівень виробничих потужностей. Виготовлення медичного обладнання передбачає застосування високоточних інженерних рішень, застосування якісних витратних матеріалів, електронних складових, спеціалізованого програмного забезпечення, а також систем наскрізного контролю та тестування. Чим вищою є технологічна оснащеність підприємств, тим більшою є їхня спроможність випускати продукцію, яка відповідає міжнародним стандартам. Для галузі критично важливими є автоматизація окремих етапів виробництва, цифрові методи контролю якості, використання актуального конструкторського ПЗ, впровадження новітніх матеріалів та розробка приладів, здатних безшовно інтегруватися у медичні інформаційні системи. Якщо ж технологічна база залишається застарілою, це звужує можливості виробників щодо випуску високотехнологічної апаратури, знижує функціональність кінцевого продукту та ускладнює вихід на зовнішні ринки збуту.

Не менш важливим аспектом виступає якість та гарантована безпечність кінцевого продукту. У сфері медичних приладів якість несе не лише економічне, а й глибоке соціальне значення, оскільки це обладнання безпосередньо залучене до процесів діагностики, лікування, відновлення здоров'я та догляду за хворими. Продукція мусить бути стабільною у роботі, точною у своїх показниках, ергономічною для медичного персоналу та абсолютно безпечною для пацієнтів. Високий рівень якості устаткування сприяє формуванню довіри до виробника, збільшує шанси на повторні замовлення, зміцнює репутацію країни-постачальника та слугує фундаментом для розширення експорту. Водночас, навіть мінімальні дефекти якості або відсутність належного підтвердження відповідності можуть стати значною перепорою на шляху міжнародного просування товару.

Таблиця 1.2 – Класифікація факторів формування міжнародної конкурентоспроможності медико-технічної галузі

<b>Група факторів</b>	<b>Зміст факторів</b>	<b>Прояв у медико-технічній галузі</b>	<b>Вплив на міжнародну конкурентоспроможність</b>
Технологічні фактори	Рівень обладнання, автоматизація, цифрові технології, сучасні матеріали, інженерні рішення	Виробництво точного, функціонального та надійного медичного обладнання	Підвищують здатність галузі конкурувати з іноземними виробниками за технічними характеристиками
Якісні фактори	Безпечність, надійність, точність, довговічність, стабільність роботи продукції	Відповідність обладнання потребам медичних закладів і вимогам експлуатації	Формують довіру до української продукції та забезпечують можливість її використання на зовнішніх ринках
Інноваційні фактори	Науково-дослідні розробки, модернізація продукції, цифровізація, нові моделі обладнання	Створення сучасних виробів, адаптованих до потреб медицини	Забезпечують довгострокові конкурентні переваги та розширення ринкових можливостей
Регуляторні фактори	Сертифікація, стандартизація, технічні регламенти, контроль відповідності	Необхідність підтвердження якості та безпечності медичного обладнання	Визначають можливість офіційного виходу продукції на міжнародні ринки
Фінансово-інвестиційні фактори	Доступ до капіталу, державна підтримка, інвестиції, кредитування, грантові програми	Можливість модернізувати виробництво, проходити сертифікацію та розширювати експорт	Посилюють ресурсну базу галузі та створюють умови для масштабування виробництва
Кадрові фактори	Наявність інженерів, технологів, конструкторів, фахівців із якості, експорту та сервісу	Забезпечення професійного виробничого, управлінського та технічного супроводу	Впливають на якість продукції, інноваційність та здатність працювати з міжнародними партнерами
Маркетингові фактори	Брендинг, просування, участь у виставках, репутація, комунікація з клієнтами	Формування впізнаваності української медико-технічної продукції	Підвищують довіру іноземних покупців та сприяють розширенню ринків збуту
Сервісні фактори	Монтаж, гарантійне обслуговування, ремонт, навчання персоналу, постачання запчастин	Забезпечення повного циклу супроводу медичного обладнання після продажу	Підвищують цінність продукції та формують довгострокові відносини з покупцями

<b>Група факторів</b>	<b>Зміст факторів</b>	<b>Прояв у медико-технічній галузі</b>	<b>Вплив на міжнародну конкурентоспроможність</b>
Логістичні фактори	Постачання комплектуючих, доставка готової продукції, митні процедури, складська інфраструктура	Стабільність виробничого процесу та виконання міжнародних замовлень	Впливають на своєчасність поставок, собівартість і надійність співпраці
Зовнішньоекономічні фактори	Попит на міжнародних ринках, торговельні бар'єри, валютні ризики, глобальна конкуренція	Умови виходу української продукції на зовнішні ринки	Можуть як відкривати нові можливості, так і створювати додаткові обмеження для експорту

*Джерело: складено автором на основі [1, с. 136-142]*

Згідно з Таблицею 1.2, здатність медико-технічної сфери конкурувати на міжнародному рівні зумовлена не якимось одним елементом, а цілим комплексом взаємозалежних умов. Наприклад, технологічні досягнення не матимуть повного ефекту, якщо не забезпечена належна сертифікація, бо навіть якісний товар не зможе легально потрапити на певні закордонні ринки без підтвердження відповідності. Так само, приваблива ціна не гарантує успіху, якщо виробник не організував сервісне обслуговування або не пропонує зрозумілу логістику для запасних частин. Отже, для медико-технічної індустрії критично важливим є не просто наявність окремих переваг, а їх інтеграція у єдину конкурентну модель, де виробничі процеси, якість, інновації, нормативне регулювання, просування та сервіс взаємно посилюють один одного.

Ключовим елементом міжнародної конкурентоспроможності постає інноваційна діяльність. Глобальний ринок медичного обладнання постійно зазнає трансформацій завдяки цифровізації охорони здоров'я, розвитку телемедицини, автоматизованих систем діагностики, портативних медичних приладів, застосуванню штучного інтелекту, робототехніки та оновлених методів моніторингу стану пацієнтів. У такому середовищі конкурентоспроможною стає та галузь, яка здатна не лише виготовляти усталене обладнання, а й створювати новітні чи покращені рішення, що відповідають поточним потребам медичних

установ. Для України це означає необхідність зміцнення зв'язків між виробничими підприємствами, науковими центрами, інженерними структурами, клініками та державними програмами стимулювання інновацій. Без розвитку дослідницького сегменту галузь ризикує залишитися у нижчому ціновому діапазоні з меншою доданою вартістю, що обмежить її потенціал на світовій арені.

Регуляторні та сертифікаційні аспекти відіграють окрему важливу роль. Медичне обладнання належить до категорії продукції, яка обов'язково проходить процедури оцінки відповідності, зважаючи на те, що його використання безпосередньо стосується безпеки людини. Для виходу на закордонні ринки виробники зобов'язані довести відповідність своєї продукції технічним вимогам, стандартам якості, вимогам до оформлення документації, маркування, контролю виробничого процесу та нагляду після продажу. Це породжує додаткові фінансові тягарі для виробників, проте є незамінною умовою для формування довіри з боку зарубіжних партнерів. Щодо української медико-технічної сфери, сертифікація має сприйматися не як формальна перепона, а як потужний інструмент підвищення конкурентності, оскільки вона засвідчує якість товару, відкриває двері до нових ринків та дозволяє брати участь у міжнародних тендерах.

Фінансово-інвестиційна складова також є вельми значущою, адже виробництво медичної апаратури вимагає серйозних капіталовкладень. Підприємствам потрібні кошти на придбання передового обладнання, модернізацію виробничих ліній, розробку нових моделей, проведення тестувань, оформлення необхідної технічної документації, проходження сертифікаційних процедур, участь у міжнародних виставкових заходах та налагодження експортних каналів. Обмежений доступ до фінансування гальмує модернізацію та уповільнює динаміку розвитку галузі. Для України ця проблема стоїть особливо гостро у світлі воєнних та повоєнних викликів, коли частина бізнесу стикається зі зростанням витрат, проблемами з логістикою та необхідністю відновлення виробничих потужностей [19]. З огляду на це, державна підтримка, інвестиційні програми, міжнародна грантова допомога, створення спільних проєктів та доступне

кредитування можуть стати важливими важелями для зміцнення конкурентних позицій даної сфери.

Значний вплив на здатність конкурувати має кадрове забезпечення. Медико-технічна індустрія вимагає не лише робітників виробничих професій, а й інженерів-конструкторів, технологів, фахівців з контролю якості, експертів із сертифікації, сервісних інженерів, маркетологів, менеджерів із зовнішньої торгівлі та спеціалістів з міжнародного регуляторного поля. Наявність висококваліфікованих працівників визначає здатність галузі створювати складні інженерні рішення, гарантувати стабільну якість продукції, адаптувати її під запити клієнтів та ефективно організувати просування на зовнішніх ринках. Водночас, дефіцит інженерно-технічних кадрів може стати серйозним стримуючим фактором для розвитку, особливо в умовах трудова міграції, демографічних змін та зростання потреби у висококваліфікованих фахівцях у суміжних секторах.

Таблиця 1.3 – Вплив ключових факторів на конкурентні позиції виробництва медичного обладнання України

<b>Ключовий фактор</b>	<b>Поточний виклик для галузі</b>	<b>Потенційна можливість для України</b>	<b>Напрямок посилення конкурентоспроможності</b>
Технологічна база	Частина виробників потребує модернізації обладнання та виробничих процесів	Розвиток сучасного виробництва з вищою доданою вартістю	Оновлення виробничих потужностей, автоматизація, цифровий контроль якості
Якість і безпечність продукції	Необхідність стабільного підтвердження відповідності продукції вимогам ринку	Формування довіри до українського медичного обладнання	Впровадження систем управління якістю, тестування та контроль на всіх етапах виробництва
Сертифікація	Висока вартість і складність процедур виходу на міжнародні ринки	Доступ до ринків ЄС та інших країн через підтвердження відповідності	Державна та консультативна підтримка сертифікації, адаптація документації до міжнародних вимог

<b>Ключовий фактор</b>	<b>Поточний виклик для галузі</b>	<b>Потенційна можливість для України</b>	<b>Напрямок посилення конкурентоспроможності</b>
Інновації	Недостатній рівень інвестицій у дослідження та розробки	Створення нових продуктів для медицини, реабілітації, діагностики та моніторингу	Розвиток співпраці між бізнесом, університетами, медичними установами та інженерними центрами
Фінансування	Обмеженість власних коштів підприємств для масштабування	Залучення міжнародних програм, інвестицій і грантів	Формування галузевих програм підтримки, пільгове кредитування, інвестиційні стимули
Експортна інфраструктура	Недостатня кількість сталих каналів просування української продукції за кордон	Розширення присутності українських виробників на міжнародних ринках	Участь у виставках, створення експортних каталогів, пошук дилерів і партнерів
Маркетинг і бренд	Низька впізнаваність українського медичного обладнання за кордоном	Формування позитивного іміджу України як виробника якісної технічної продукції	Брендинг галузі, професійні презентації, цифрове просування, участь у міжнародних тендерах
Сервісне обслуговування	Складність забезпечення ремонту та підтримки на віддалених ринках	Підвищення цінності продукції через повний цикл супроводу	Створення партнерських сервісних центрів, навчання персоналу, запас комплектуючих
Логістика	Воєнні ризики, подорожчання транспортування, нестабільність поставок комплектуючих	Оптимізація маршрутів і розвиток партнерських ланцюгів постачання	Диверсифікація постачальників, планування запасів, співпраця з міжнародними логістичними операторами
Державна політика	Недостатня системність галузевої підтримки	Розвиток медико-технічної галузі як стратегічного напряму промисловості	Програми підтримки експорту, інновацій, локального виробництва та імпортозаміщення

*Джерело: складено автором на основі [14]*

Аналіз, поданий у Таблиці 1.3, свідчить про двоїсту природу конкурентних чинників стосовно України. З одного боку, вони відображають актуальні виклики у секторі: обмеження у сфері технологій, потребу у залученні капіталу, складнощі з отриманням сертифікатів, недостатню впізнаваність на світовій арені та ризики логістичного характеру. З іншого боку, саме ці аспекти можуть стати рушіями

прогресу, якщо забезпечити їх планомірну підтримку як на рівні окремих підприємств, так і через діяльність галузевих асоціацій та урядову політику. Наприклад, хоча отримання сертифікатів може виглядати як перешкода, успішне її подолання обертається на перевагу у конкуренції, оскільки це зміцнює довіру до виробленого товару. Так само, оновлення виробничих потужностей вимагає інвестицій, проте в перспективі це дає змогу зменшити витрати, підвищити якість продукції та розширити її асортимент.

Не можна ігнорувати також маркетингові та репутаційні аспекти. На світовому ринку обладнання для медицини споживачів цікавить не лише технічна відповідність виробів, а й досвід компанії-виробника, відгуки користувачів, доступність супровідної документації, наявність сервісу, чіткість комерційних пропозицій та надійність поставок. Українським виробникам вкрай необхідно формувати професійний образ, активно залучатися до міжнародних виставок, представляти свої розробки у цифровому просторі, створювати якісні каталоги й відеоогляди англійською мовою, технічні описи та налагоджувати зв'язки з потенційними партнерами. Для галузі загалом важливо культивувати образ України не лише як ринку для імпорту медобладнання, а й як країни-виробника функціональних, високоякісних та конкурентоспроможних рішень у галузі медичної техніки.

Технічне обслуговування є ще одним ключовим елементом, що суттєво впливає на рішення іноземного замовника. Життєвий цикл обладнання для медицини не закінчується моментом продажу. Після доставки воно потребує монтажних робіт, калібрування, перевірки, навчання персоналу клієнта, гарантійного супроводу, ремонту, оновлень ПЗ та забезпечення запчастинами. Якщо виробник не спроможний гарантувати ці процеси, його позиції на глобальному ринку слабшають. Отже, для української медико-технічної сфери критично важливим є розвиток не лише виробничої бази, а й системи підтримки після продажу. Це можна організувати через мережу партнерських сервісних точок, дистриб'юторську мережу, віддалену техпідтримку, розробку навчальних матеріалів та встановлення чітких стандартів обслуговування.

Зовнішньоекономічні та логістичні чинники набули особливої ваги в умовах сучасних глобальних викликів. Перебої у міжнародних транспортних коридорах, зростання вартості перевезень, обтяження імпорними компонентами, валютна нестабільність та воєнні загрози безпосередньо впливають на собівартість продукції, терміни виконання замовлень та здатність виконувати міжнародні контракти. Для мінімізації цих ризиків галузі необхідно диверсифікувати джерела постачання, стимулювати внутрішнє виробництво окремих складових, формувати резерви критично важливої сировини, вдосконалювати логістичне планування та шукати надійних партнерів у країнах-потенційних ринках збуту. У цьому контексті логістика перестає бути просто другорядною функцією, трансформуючись у невід'ємну складову міжнародної конкурентоспроможності.

Отже, фактори, що формують міжнародну конкурентоспроможність медико-технічного сектору, охоплюють технологічні, якісні, інноваційні, регуляторні, фінансові, кадрові, маркетингові, сервісні, логістичні та зовнішньоекономічні аспекти. Для України важливо розглядати ці елементи не поодиноці, а як інтегровану систему, спрямовану на розвиток виробництва медичного обладнання. Піднесення конкурентоздатності галузі можливе лише за умови одночасного зміцнення виробничого потенціалу, впровадження інновацій, досягнення міжнародної сертифікації, розвитку експортної інфраструктури, формування позитивного іміджу українських товарів та створення дієвої системи сервісної підтримки. Саме комплексне управління цими складовими закладає фундамент для виведення українського виробництва медичного обладнання на новий рівень присутності на світовій арені.

### **1.3. Методичні підходи до оцінювання міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання**

Визначення рівня змагальності виробництва апаратури медичного призначення на міжнародній арені є ключовим етапом будь-якого дослідження. Саме це дає змогу зрозуміти справжнє становище сектору, його позиції у порівнянні з іншими державами, сильні та слабкі сторони, а також напрямки для

подальшого розвитку. На відміну від аудиту змагальності окремого суб'єкта господарювання, де на першому плані стоять фінансові результати, обсяги реалізації, показники прибутковості, активи чи чистий прибуток, оцінка на рівні галузі вимагає охоплення ширшого спектру аспектів. Тут аналіз має охоплювати не лише суто економічні дані, а й виробничий потенціал, рівень інноваційності, динаміку експортно-імпортних операцій, ступінь технологічного прогресу, відповідність продукції світовим стандартам, регуляторну базу, кадрове забезпечення та потенціал галузі до реагування на глобальні виклики. З огляду на це, методологія оцінки міжнародної змагальності виробництва медичного обладнання мусить бути багатогранною, поєднуючи як кількісні, так і якісні методи аналізу.

Специфіка медико-технічного комплексу полягає у тому, що його змагальність неможливо визначити, орієнтуючись лише на обсяги виробленого чи експортованого товару. Апаратура медичного призначення належить до категорії продукції з підвищеними вимогами щодо безпеки, точності, функціональності та відповідності сертифікатам, тому при оцінюванні необхідно брати до уваги не лише економічні результати, а й якісні характеристики самої продукції [7]. Як приклад, країна може демонструвати значні обсяги виробництва медичної техніки, але якщо її продукція не отримує міжнародного сертифікування або не забезпечується належною сервісною підтримкою, її можливості на закордонних ринках залишатимуться обмеженими. Водночас, навіть невеликий за масштабами сектор може виявитися висококонкурентним, якщо він сфокусований на випуску високоякісної, інноваційної або нішевої продукції, яка користується попитом поза межами країни.

Одним із фундаментальних підходів до визначення міжнародної змагальності є індикаторний (показниковий) метод. Він передбачає використання набору кількісних мірил, які описують стан виробництва, активність у зовнішній торгівлі, фінансово-економічні умови розвитку сектору та його позиціонування на світовому ринку. До таких показників відносять обсяг випуску медичного обладнання та динаміку його змін, розміри експорту та імпорту, торговельний

баланс, частку експорту у загальному виробництві, частку імпорту у внутрішньому споживанні, відсоток України у світовому експорті відповідної продукції, ступінь залежності від імпортованих компонентів, кількість виробничих компаній, обсяги інвестицій у сектор, рівень трудової продуктивності та частку продукції з високим рівнем доданої вартості. Перевага цього методу полягає у можливості отримати об'єктивну цифрову оцінку стану галузі, проте його мінус полягає у нездатності завжди повноцінно відображати якість товарів, інноваційний потенціал, репутаційний капітал виробників та рівень сервісного обслуговування.

Значної уваги заслуговує порівняльний метод, який дає змогу зіставити показники виробництва медичного обладнання в Україні із відповідними даними інших держав. Цей підхід є надзвичайно корисним для встановлення місця України у загальносвітовому конкурентному просторі. У рамках такого порівняльного аналізу можна протиставляти обсяги експорту та імпорту відповідної техніки, рівень технологічності виробленої продукції, наявність сертифікаційних систем, частку ринків збуту за кордоном, рівень державної підтримки, масштаби інноваційної діяльності, обсяги витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, участь підприємств у міжнародних виставкових заходах та наявність партнерських альянсів [6, с. 45-52]. Для України цей аналітичний метод є доцільним, оскільки він не лише допомагає виявити чинні недоліки сектору, але й дозволяє окреслити орієнтири для руху вперед, беручи за зразок досвід країн, які вже зайняли міцні позиції у виробництві та продажу медичного обладнання.

Особливу роль у процесі оцінювання виконує зовнішньоторговельний метод, що ґрунтується на ретельному аналізі операцій купівлі-продажу медичного обладнання за кордоном. Для коректного визначення міжнародної змагальності сектору важливо аналізувати не лише обсяги продукції, виробленої у межах країни, а й те, наскільки вона присутня на зовнішніх торговельних майданчиках. Якщо експорт медичної техніки є незначним, а внутрішній ринок переважно насичений імпортними аналогами, це може сигналізувати про недостатній рівень міжнародної конкурентоспроможності. У рамках цього підходу доцільно досліджувати

торговельний баланс, коефіцієнт покриття імпорту експортними потоками, частку експорту у загальному обсязі реалізованої продукції, географію експортних поставок, структуру товарного обміну як в експорті, так і в імпорті, а також ступінь залежності від окремих країн-постачальників. Цей метод є надзвичайно суттєвим саме для тематики дослідження, оскільки міжнародна змагальність безпосередньо виявляється через здатність місцевої продукції конкурувати поза межами внутрішнього споживчого ринку.

Для досягнення більш повного розуміння ситуації може бути використаний інтегральний підхід. Його суть полягає у формуванні зведеного індексу міжнародної конкурентоспроможності, що базується на сукупності декількох груп індикаторів. Наприклад, до такого інтегрального показника можуть бути включені показники, що відображають виробництво, експортну діяльність, інноваційну складову, фінансово-інвестиційну базу, сертифікаційний рівень та ринкову присутність. Кожному з цих показників може бути призначена певна питома вага відповідно до його важливості для галузі. Після цього проводиться стандартизація вимірів та розрахунок загального індексу конкурентоспроможності. У спрощеній формі інтегральний показник може бути представлений як сума стандартизованих індикаторів, помножених на їхні вагові коефіцієнти. Такий підхід не тільки дозволяє дати оцінку галузі в цілому, а й чітко визначити, які саме складові найбільше підсилюють або послаблюють її позиції на міжнародній арені. Для виробництва медичного обладнання цей спосіб є цінним, оскільки конкурентоспроможність сектору формується одночасно багатьма різнорідними факторами.



Рис. 1.3. Система методичних підходів до оцінювання міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання

*Джерело: складено автором на основі [19]*

Окрім суто числових методів, значної ваги набувають аналітичні стратегії, такі як SWOT-аналіз, PEST-аналіз, бенчмаркінг та оцінка експертів. SWOT-аналіз надає змогу ідентифікувати як внутрішні переваги та недоліки українського виробництва медтехніки, так і зовнішні шанси й ризики. За допомогою PEST-аналізу здійснюється оцінка впливу політичних, економічних, соціокультурних та технологічних чинників на цей сектор. Бенчмаркінг дає змогу зіставити вітчизняну медико-технічну сферу з тими державами чи виробниками, котрі демонструють вищі показники у питаннях експорту, впровадження інновацій, проходження сертифікації або ж у просуванні продукції на ринках.

Таблиця 1.4 – Методичні підходи до оцінювання міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання

Методичний підхід	Сутність підходу	Основні показники та інструменти	Значення для оцінювання медико-технічної галузі
Показниковий підхід	Передбачає оцінювання галузі за системою кількісних індикаторів	Обсяг виробництва, темпи зростання, кількість виробників, інвестиції, продуктивність, частка продукції з високою доданою вартістю	Дає змогу визначити загальний економічний і виробничий стан галузі
Порівняльний підхід	Ґрунтується на зіставленні показників України з іншими країнами	Порівняння експорту, імпорту, технологічного рівня, частки ринку, рівня державної підтримки	Дозволяє визначити позиції України у міжнародному конкурентному середовищі
Зовнішньоторговельний підхід	Оцінює конкурентоспроможність через експортно-імпорتنу активність	Обсяг експорту, обсяг імпорту, сальдо торгівлі, коефіцієнт покриття імпорту експортом, географія експорту	Показує реальну здатність галузі просувати продукцію на зовнішні ринки
Інтегральний підхід	Формує узагальнену оцінку на основі кількох груп показників	Індекс конкурентоспроможності, вагові коефіцієнти, стандартизовані показники	Дає змогу отримати комплексну оцінку галузі та визначити її сильні й слабкі компоненти
SWOT-аналіз	Визначає сильні та слабкі сторони, можливості й загрози	Матриця SWOT, групування внутрішніх і зовнішніх факторів	Допомагає сформулювати стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможн.
PEST-аналіз	Досліджує вплив зовнішнього середовища на розвиток галузі	Політичні, економічні, соціальні та технологічні фактори	Дозволяє врахувати глобальні виклики та умови розвитку галузі
Бенчмаркінг	Передбачає порівняння з кращими практиками інших країн або галузевих лідерів	Порівняння технологій, сертифікації, експорту, маркетингу, сервісу	Дає змогу визначити напрями наближення України до сильніших конкурентів
Експертне оцінювання	Використовується для оцінки якісних характеристик, які складно виміряти статистично	Експертні бали, рейтинги, оцінка якості, репутації, сервісу, експортної готовності	Доповнює кількісний аналіз і дозволяє врахувати нематеріальні фактори конкурентоспроможн.

Джерело: складено автором на основі [29]

Як свідчить Таблиця 1.4, кожна методологічна концепція має своє унікальне призначення та дозволяє проаналізувати певний аспект міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичної апаратури. Підхід на основі індикаторів є слушним для дослідження загальної ситуації у секторі; порівняльний - для з'ясування позиції України відносно інших держав; зовнішньоторговельний - для визначення експортного ресурсу; інтегральний - для отримання узагальненої оцінки, тоді як стратегічні методи слугують для окреслення шляхів подальшого прогресу. З огляду на це, застосування лише одного методу не дасть повної картини, оскільки міжнародна конкурентоспроможність медико-технічної сфери – це явище багатомірне.

Щоб оцінити українське виробництво медичного устаткування, варто задіяти комбіновану методологію. На початковому етапі слід провести аналіз загального стану сектору: кількість підприємств, виробничі спроможності, ключові категорії продукції, наявність інноваційних розробок та рівень технологічної зрілості. На другому кроці необхідно дослідити зовнішньоекономічну активність: обсяги експорту та імпорту, структуру поставок, торговельний баланс, географію клієнтів та ступінь залежності від імпорту. На третьому етапі доречно провести зіставлення з іншими країнами або регіонами, що володіють розвинутою медико-технічною індустрією. На четвертому етапі можна сформувати інтегральну оцінку конкурентоспроможності, яка об'єднає виробничі, експортні, інноваційні, сертифікаційні та ринкові показники. На фінальному етапі необхідно застосувати SWOT-аналіз задля визначення стратегічних векторів зміцнення міжнародних позицій українського виробництва медичного обладнання.

При проведенні оцінювання важливо брати до уваги, що медико-технічна галузь підлягає суворому регулюванню і тісно пов'язана з міжнародними стандартами. Отже, окремим розділом у методиці має стати оцінка готовності виробників до виходу на закордонні ринки з точки зору сертифікації та нормативної бази. Оптимально аналізувати наявність систем управління якістю, відповідність продукції технічним регламентам, можливість нанесення маркування для зовнішніх ринків, наявність необхідної технічної документації, результатів

випробувань та механізмів післяпродажного контролю. Цей блок є критично важливим, адже навіть за наявності виробничого потенціалу, без дотримання міжнародних вимог українська продукція не зможе ефективно конкурувати в країнах ЄС, Північної Америки чи на інших розвинених ринках.

Крім того, важливо інтегрувати в методику оцінювання інноваційний складник. Конкуреноспроможність виробництва медичного устаткування залежить від здатності сектору не лише випускати наявні товари, але й створювати нові рішення, вдосконалювати обладнання, впроваджувати цифрові технології, розвивати програмне забезпечення, адаптувати вироби під потреби клінік та пацієнтів. Тому до системи оцінювання можна включити такі параметри, як кількість нових модифікацій продукції, частка інноваційних виробів, інвестиції у дослідження та розробки, співпраця з закладами вищої освіти та медичними установами, участь у технологічних проєктах та обсяг патентної діяльності. Такий підхід дозволяє визначити не лише поточну спроможність, а й майбутній потенціал галузі.

Отже, методологічні підходи до визначення міжнародної конкуреноспроможності виробництва медичного обладнання мають бути всеосяжними та багатоступеневими. Найбільш раціональним є поєднання підходів на основі індикаторів, порівняльного, зовнішньоторговельного, інтегрального та стратегічного. Подібна методика дає змогу оцінити не лише поточний стан українського виробництва медичного устаткування, але й його потенціал до зростання, виходу на закордонні ринки, адаптації до світових стандартів та ефективної відповіді на глобальні виклики. Саме комплексний аналіз закладає фундамент для подальшого виявлення проблем сектору та розробки практичних рекомендацій щодо підвищення його міжнародної конкуреноспроможності.

### **Висновок до розділу 1**

У другому розділі було проаналізовано сучасний стан виробництва медичного обладнання в Україні, його зовнішньоекономічну діяльність та рівень міжнародної конкуреноспроможності. Проведений аналіз засвідчив, що

українська медико-технічна галузь має певний виробничий, кадровий та інноваційний потенціал, однак її розвиток стримується високою залежністю від імпортової продукції та комплектуючих, недостатніми обсягами експорту, обмеженим фінансуванням модернізації, складністю проходження міжнародної сертифікації та недостатньою впізнаваністю українських виробників на світових ринках. Водночас позитивною тенденцією є поступове зростання ролі вітчизняного виробництва, наявність окремих конкурентних ніш і можливість розширення експортної присутності за умови посилення технологічної бази та системного просування продукції за кордоном. Отже, міжнародна конкурентоспроможність виробництва медичного обладнання України перебуває на етапі формування і потребує цілеспрямованої підтримки з боку держави, бізнесу, інвесторів та галузевих інституцій.

## **РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ТА МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МЕДИЧНОГО ОБЛАДНАННЯ УКРАЇНИ**

### **2.1. Сучасний стан виробництва медичного обладнання в Україні**

Виготовлення апаратури медичного призначення в Україні є ваговою складовою промислового, інноваційного та соціально-економічного поступу держави, адже ця сфера безпосередньо пов'язана із забезпеченням системи охорони здоров'я технічними засобами для проведення діагностики, лікування, відновлення функцій, лабораторних досліджень, хірургічних втручань та догляду за пацієнтами. У рамках економічної діяльності цей сектор охоплює створення медичних та стоматологічних інструментарію, лабораторної техніки, хірургічних пристроїв, обладнання для стоматології, ортопедичних виробів, медичних меблів, термометрів, офтальмологічної продукції та інших товарів медико-технічного призначення. Така різноманітність асортименту демонструє, що медико-технічна індустрія не є монолітною: вона об'єднує напрями, що стосуються машинобудування, електроніки, оптики, пластмас, металообробки, стоматології та реабілітації. Відповідно до класифікації КВЕД 32.50, до цієї діяльності належить виготовлення лабораторного устаткування, хірургічного та стоматологічного інструментарію, лікарняних ліжок з механічним регулюванням, операційних столів, ортопедичних пристосувань, медичних термометрів та іншої продукції для медичного застосування.

Поточний стан виробництва медичного обладнання в Україні вирізняється співіснуванням двох протилежних тенденцій. З одного боку, галузь має об'єктивно високий попит, оскільки медична система країни потребує постійного оновлення технічної бази, особливо з огляду на воєнні руйнування, збільшення навантаження на госпіталі, потребу у реабілітаційному устаткуванні, діагностичних системах, стерилізаційній техніці, лікарняних меблях та обладнанні для невідкладної допомоги [3, с. 75]. З іншого боку, виробництво медичної апаратури залишається залежним від імпорту, оскільки значна частина високотехнологічної продукції,

електронних компонентів, діагностичних комплексів, апаратури для складних медичних маніпуляцій та комплектуючих надходить з-за меж країни. Це формує структурну проблему: внутрішній запит на медико-технічну продукцію зростає, проте національна виробнича база поки що не в змозі повністю задовольнити потреби ринку, особливо у високотехнологічному сегменті.

Протягом 2023-2025 років розвиток виробництва медичного обладнання в Україні відбувався під впливом факторів війни, економічних умов та логістичних обмежень. Після шоку 2022 року підприємства поступово пристосувалися до нової реальності, відновлювали виробничі ланцюги, змінювали маршрути постачання комплектуючих, працювали з внутрішніми замовниками та шукали шляхи для участі у державних та міжнародних програмах підтримки медичної інфраструктури. У 2024 році загальний обсяг товарообігу України становив 112,3 млрд доларів США, де імпорт досяг 70,7 млрд доларів США, а експорт - 41,6 млрд доларів США. Ці дані є важливими для аналізу медико-технічної галузі, оскільки медичне обладнання значною мірою залежить від імпорту складних складових, електроніки, оптичних елементів, спеціалізованих матеріалів та вже готових апаратурних рішень.

Таблиця 2.1 – Оціночна динаміка основних показників розвитку виробництва медичного обладнання в Україні за 2023-2025 рр.

Показник	2023	2024	2025*	Зміна 2025/2023
Оціночна місткість ринку медичного обладнання України, млн дол. США	470,0	566,0	610,0	+140,0
Оціночний обсяг вітчизняного виробництва, млн дол. США	84,6	113,2	134,2	+49,6
Частка вітчизняного виробництва у забезпеченні ринку, %	18,0	20,0	22,0	+4,0 в.п.
Частка імпортової продукції на ринку, %	82,0	80,0	78,0	-4,0 в.п.
Кількість активних виробників та постачальників із виробничим профілем, од.	270	285	297	+27
Орієнтовний приріст внутрішнього попиту, % до попереднього року	8,5	20,4	7,8	-

*Джерело: складено автором на основі [26]*

Згідно з даними, представленими у Таблиці 2.1, спостерігалася висхідна динаміка на ринку медичного обладнання України протягом 2023-2025 років. Орієнтовна вартість ринку у 2023 році становила приблизно 470 мільйонів доларів США, проте вже у 2024 році вона зросла до 566 мільйонів доларів США, а прогнози на 2025 рік вказували на позначку близько 610 мільйонів доларів США. Найбільш виражене збільшення відбулося саме у 2024 році, що пояснюється сукупністю кількох обставин: відновленням закупівельної активності закладів охорони здоров'я, необхідністю заміщення техніки, що була пошкоджена чи вийшла з ладу, надходженням гуманітарної та міжнародної допомоги, а також посиленням потреб у апаратурі для реабілітації, діагностики, інтенсивної терапії та лабораторних досліджень. Аналіз галузевих звітів також підкреслює, що одним із визначальних чинників розвитку ринку є потреба медичних установ у зазначених типах обладнання, і в середньостроковій перспективі очікується подальше зростання попиту на цю продукцію.

При цьому, структура ринку залишається переважно залежною від імпорту. У 2023 році імпортована продукція займала близько 82% ринку, у 2024 році ця частка дещо зменшилася до 80%, а до 2025 року очікувалася на рівні приблизно 78%. Попри помітне поступове нарощування позицій українського виробництва, його частка досі є недостатньою для повного покриття потреб внутрішнього попиту. Це свідчить про наявність значного потенціалу для розширення українських підприємств, проте для його реалізації необхідні інвестиції у виробничу базу, процеси сертифікації, цифровізацію, розробку інженерних рішень та розвиток сервісної мережі. Особливо перспективними виглядають ті ніші, де вітчизняні виробники можуть успішно конкурувати не стільки з гігантами світового ринку у сфері складної діагностичної апаратури, скільки у виробництві медичних меблів, апаратури для стерилізації, засобів реабілітації, стоматологічного інструментарію, лабораторної продукції, допоміжного обладнання та окремих категорій електромедичних приладів.

Таблиця 2.2 – Зовнішньоторговельні показники України у сфері медичного обладнання за 2023-2025 рр.

Показник	2023	2024*	2025*	Зміна 2025/2023
Імпорт медичного обладнання, млн дол. США	384,6	430,0	455,0	+70,4
Експорт медичного обладнання, млн дол. США	7,7	8,2	8,9	+1,2
Зовнішньоторговельне сальдо, млн дол. США	-376,9	-421,8	-446,1	-69,2
Коефіцієнт покриття імпорту експортом, %	2,0	1,9	2,0	0,0 в.п.
Частка імпорту у забезпеченні ринку, %	82,0	80,0	78,0	-4,0 в.п.
Частка експорту у загальному обсязі ринку, %	1,6	1,4	1,5	-0,1 в.п.

*Джерело: складено автором на основі [23]*

Згідно з Даними, наведеними у Таблиці 2.2, експортна позиція українського виробництва медичних приладів виглядає досить слабкою на тлі обсягів імпорту. За підсумками 2023 року, ввезення товарів під кодом 9018, що охоплює різноманітні інструменти та апаратуру для потреб медицини, хірургії, стоматології чи ветеринарії, сягнуло приблизно 384,6 мільйона доларів США. Водночас, обсяги експорту цієї ж категорії з України були куди меншими - лише близько 7,73 мільйона доларів США. Фактично, це означає, що коефіцієнт покриття потреб експортом становив мізерні 2%, тобто на кожну стодоларову одиницю придбаного за кордоном медичного устаткування припадало лише два долари експортованої української продукції. Така диспропорція явно вказує на серйозну залежність нашої держави від імпортованих медико-технічних рішень та недостатню конкурентоспроможність українських виробників на світовій арені.

Аналізуючи ситуацію на загальносвітовому ринку, ми бачимо, що частка України у світовому товарообігу медичного обладнання є незначною. У 2023 році загальносвітовий імпорт товарів категорії 9018 перетнув позначку у 154 мільярди доларів США, а експорт сягнув 164 мільярдів доларів США. Ліdersькі позиції за експортом посідали такі держави, як Сполучені Штати, Німеччина, Нідерланди, Мексика, Китай та Ірландія - країни, що володіють потужним технологічним потенціалом, інноваційними розробками та визнаними системами сертифікації. На цьому тлі вітчизняна медико-технічна галузь демонструє обмежені міжнародні масштаби, проте водночас має суттєвий потенціал для розвитку, особливо з огляду

на зростаючий внутрішній попит та нагальну необхідність зниження рівня імпортозалежності.

Таблиця 2.3 – Орієнтовна структура виробництва медичного обладнання України за основними сегментами у 2023-2025 рр., %

Сегмент виробництва	2023	2024	2025*	Характеристика сегмента
Медичні меблі та обладнання для лікарняних приміщень	25	24	23	Ліжка, столи, візки, шафи, меблі для оглядових та процедурних кабінетів
Стоматологічне обладнання та інструменти	18	18	17	Стоматологічні крісла, інструменти, ортодонтичні та зуботехнічні вироби
Лабораторне та стерилізаційне обладнання	15	16	17	Стерилізатори, лабораторні прилади, допоміжне обладнання для аналізів
Реабілітаційне та ортопедичне обладнання	14	16	18	Ортопедичні пристосування, засоби реабілітації, обладнання для відновлення пацієнтів
Діагностичні та електромедичні пристрої	16	15	15	Пристрої моніторингу, електромедична апаратура, базові діагностичні засоби
Інші медико-технічні вироби та комплектуючі	12	11	10	Допоміжні вироби, компоненти, інструменти, витратні технічні елементи
Разом	100	100	100	-

*Джерело: складено автором на основі [28]*

Як впливає з Таблиці 2.3, виробництво медичного обладнання в Україні зосереджується переважно у тих секторах, де капіталомісткість виробничого процесу є меншою, якщо порівнювати з випуском високотехнологічних систем діагностики. Найбільш помітними є частки медичних меблів та оснащення для госпітальних приміщень, стоматологічного інструментарію, лабораторної апаратури, засобів для стерилізації, а також ортопедичних і реабілітаційних пристроїв. Це цілком логічно, оскільки ці галузі можуть спиратися на наявні промислові потужності, інженерні знання, можливості у металообробці, виробництві пластмас, механічних конструкцій, текстильних елементів, електромеханічних вузлів та сервісній інфраструктурі. Для таких напрямків не завжди потрібні надскладні технологічні бази чи потужні науково-дослідні комплекси, що дає змогу вітчизняним виробникам реалістично виходити на ринок,

оперативно запускати продукцію та гнучко адаптувати її до запитів закладів охорони здоров'я.

Водночас, випуск складної діагностичної та електромедичної апаратури тримається на відносно низькому рівні. Йдеться про апаратуру, що вимагає високої точності електроніки, спеціалізованого програмного забезпечення, цифрових компонентів, сенсорних систем, просунутих алгоритмів обробки даних, дорогих складових та підтвердження відповідності міжнародним нормам. Створення такої продукції потребує значних фінансових вливань, доступу до передових технологій, висококваліфікованих інженерів, спеціалізованих тестових лабораторій та надійної системи контролю якості. З цієї причини медико-технічна індустрія України наразі більш помітна у середньотехнологічних та допоміжних сегментах, тоді як найбільш складні види обладнання переважно імпортуються.

Проте, така виробнича конфігурація не мусить розглядатися виключно як недолік. Навпаки, вона вказує на ті сфери, де Україна вже володіє певним виробничим ресурсом і може планомірно зміцнювати свої позиції. Медичні меблі, обладнання для реабілітації, апарати для стерилізації, базовий лабораторний інвентар, стоматологічні інструменти та певні електромедичні прилади можуть слугувати фундаментом для поступового підвищення конкурентоспроможності галузі. У цих напрямках ключовим є не лише нарощування обсягів, а й покращення якості, ергономічності, надійності, рівня енергоощадності та повної відповідності обладнання потребам сучасних клінік. Саме через розвиток цих секторів українські виробники здатні накопичувати досвід, формувати довіру до своєї продукції та готувати підґрунтя для переходу до більш складних технологічних рішень.

Орієнтовна структура виробництва медичного обладнання  
України за основними сегментами у 2025 році, %

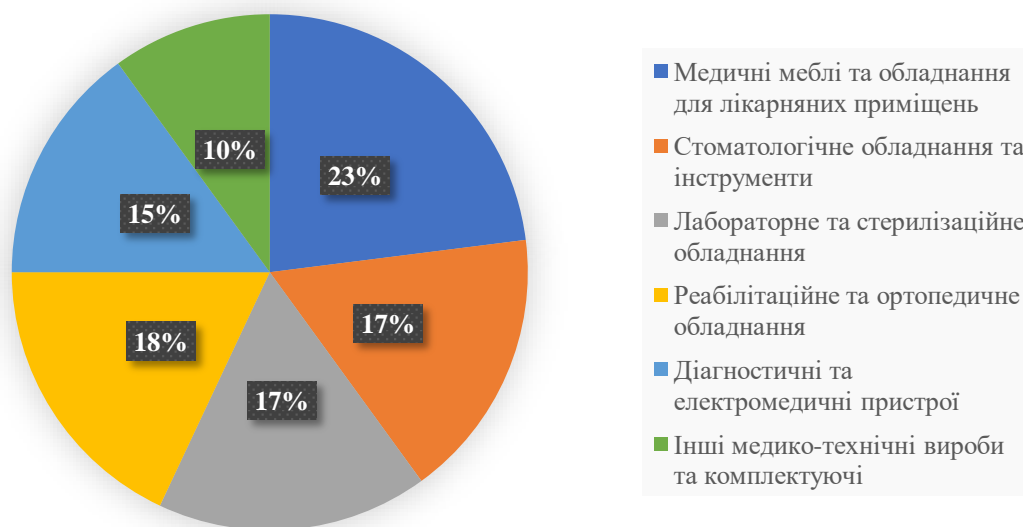


Рис. 2.1. Орієнтовна структура виробництва медичного обладнання України за основними сегментами у 2025 році, %

*Джерело: складено автором на основі [30]*

Протягом 2024-2025 років у структурі затребуваності помітно зростає важливість апаратури для реабілітації, ортопедії, лабораторних потреб, а також обладнання для стерилізації. Головними рушійними силами цього є наслідки військових дій, збільшення контингенту пацієнтів, яким необхідний тривалий курс лікування та відновлення фізичних функцій, а також потреба в оновленні медичної інфраструктури. Лікарні, центри відновлення, амбулаторні заклади та інші осередки охорони здоров'я потребують не тільки передової діагностичної техніки, а й базового функціонального оснащення: ліжок, столів для операційних та оглядових кімнат, візків, шаф, апаратів для стерилізації, ортопедичних виробів, засобів для відновлення мобільності, лабораторних інструментів та супутньої апаратури. Саме ці категорії виробів є життєво необхідними для щоденної діяльності медичних закладів, тому попит на них залишається стабільним.

Як приклад українського підприємства, що працює у медико-технічній галузі, доцільно розглянути ТОВ «Віола Медтехніка». Підприємство зареєстроване у м. Полтава та здійснює діяльність за КВЕД 32.50 - виробництво медичних і

стоматологічних інструментів і матеріалів. Основними напрямками його роботи є виробництво медичної техніки та медичних меблів, імпорт обладнання, а також реалізація витратних матеріалів для закладів охорони здоров'я. Значення цього підприємства для дослідження полягає в тому, що воно поєднує власне виробництво з імпортно-торговельною діяльністю, тобто відображає типову ситуацію для українського ринку медичного обладнання: наявність внутрішнього виробничого потенціалу при одночасній залежності від імпортних компонентів, технологічних рішень та окремих категорій готової продукції.

Фінансово-економічні показники ТОВ «Віола Медтехніка» свідчать про відносну стабільність його збутової діяльності у 2023-2025 роках. Доходи підприємства у 2023 році становили 271 867 тис. грн, у 2024 році - 265 374 тис. грн, а у 2025 році зросли до 274 706 тис. грн. Отже, попри незначне зниження у 2024 році, у 2025 році підприємство відновило позитивну динаміку доходів і перевищило рівень 2023 року на 2 839 тис. грн. Це свідчить про збереження попиту на продукцію компанії та її здатність утримувати позиції на внутрішньому ринку медико-технічних виробів.

Водночас прибутковість підприємства має негативну динаміку. Якщо у 2023 році чистий прибуток ТОВ «Віола Медтехніка» становив 71 191 тис. грн, то у 2024 році він знизився до 27 376 тис. грн, а у 2025 році - до 26 468 тис. грн. Загальне скорочення чистого прибутку за аналізований період становило 44 723 тис. грн. Аналогічну тенденцію демонструють і показники рентабельності: чиста маржа зменшилася з 26,2% у 2023 році до 9,6% у 2025 році, а рентабельність активів - з 30,2% до 9,8%. Це може свідчити про зростання витрат на комплектуючі, логістику, енергоресурси, оплату праці або обслуговування виробничих процесів.

Позитивним аспектом діяльності підприємства є нарощування ресурсного потенціалу та зниження боргового навантаження. Активи ТОВ «Віола Медтехніка» зросли з 235 734 тис. грн у 2023 році до 270 444 тис. грн у 2025 році, тобто на 34 710 тис. грн. Одночасно зобов'язання підприємства скоротилися з 68 855 тис. грн до 39 928 тис. грн, що свідчить про зміцнення фінансової стійкості та зменшення залежності від зовнішнього фінансування. Отже, підприємство має достатню

фінансову базу для подальшого розвитку, однак для підвищення міжнародної конкурентоспроможності йому необхідно насамперед працювати над відновленням прибутковості, оптимізацією витрат, розвитком продукції з вищою доданою вартістю, проходженням міжнародної сертифікації та розширенням експортних каналів.

Окрему хвилю попиту створюють рішення, що вирізняються мобільністю, компактністю та відмінною енергоефективністю, оскільки українські медичні об'єкти функціонують під значним тиском, з обмеженими ресурсами, нестачею стабільного електроживлення та необхідністю оперативно перепрофілювати приміщення відповідно до нових медичних вимог. У таких умовах перевагу отримує устаткування, яке є простим в освоєнні та використанні, зручним для транспортування, не вибагливим до обслуговування, стійким до інтенсивного навантаження та доступним з точки зору вартості. Це відкриває перед українськими виробниками можливість для спеціалізації на практично орієнтованих розробках, адаптованих до реалій функціонування вітчизняних лікарень. Саме така спрямованість може стати значною перевагою на ринку, адже закордонне обладнання не завжди враховує особливості нашого ринку, рівень фінансування медичної сфери та потребу в оперативному сервісному обслуговуванні.

Необхідно також усвідомлювати, що розвиток виробництва медичної апаратури в Україні має не лише економічний, але й стратегічний вимір. Залежність від імпорту в цій сфері створює загрози для стабільності системи охорони здоров'я, особливо у скрутні часи. У разі затримок із постачанням імпортного обладнання через проблеми з логістикою, коливання курсів валют, митні формальності чи політичні обмеження, медичні структури ризикують зіткнутися з дефіцитом життєво важливої техніки. З огляду на це, нарощування внутрішнього виробництва є ключовим кроком для зміцнення стійкості держави [32]. Підтримка національних виробників дає змогу швидше задовольняти запити лікарень, знижувати залежність від зовнішніх постачальників, створювати робочі місця, зберігати інженерний потенціал та закладати фундамент для майбутнього експорту.

Загалом, нинішній стан вітчизняного виробництва медичного обладнання можна охарактеризувати як такий, що перебуває у фазі переходу. Сектор володіє внутрішнім попитом, наявними кадровими та інженерними ресурсами, певними виробничими навичками та потенціалом для розширення. Однак, його слабкими місцями залишаються висока залежність від імпорту, низька активність у сфері експорту, обмежена частка високотехнологічної продукції, недостатня міжнародна впізнаваність, ускладнені процедури сертифікації та потреба у значних інвестиціях. Це свідчить про те, що українське виробництво медичної апаратури досягло стадії, коли вже є база для розвитку, проте ще потрібні системні зусилля для переходу від фокусу на внутрішньому ринку до повноцінної міжнародної конкурентоспроможності.

В умовах, що склалися, подальше зміцнення галузі має бути пов'язане з оновленням виробничих потужностей, підтримкою вітчизняних виробників, розбудовою експортної інфраструктури, участю у міжнародних проєктах, стимулюванням інноваційної діяльності та формуванням комплексної державної стратегії щодо медико-технічного сектору. Особливої ваги набувають заходи, спрямовані на полегшення доступу виробників до фінансування, надання консультативної допомоги щодо сертифікації, посилення взаємодії між підприємствами, науковими установами, інженерними центрами та медичними організаціями. Лише завдяки синергії виробничого, інноваційного, регуляторного й експортного розвитку українська медико-технічна сфера зможе перейти від часткового забезпечення потреб нашого ринку до більш активної участі у світовій конкуренції. Саме ці аспекти потребують подальшого глибокого аналізу у контексті міжнародної конкурентоспроможності українського виробництва медичного обладнання.

## **2.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності України у сфері медичного обладнання**

Зовнішньоторговельна активність України стосовно апаратури для охорони здоров'я є ключовим барометром реального стану конкурентоспроможності цього

сектору на світовій арені. Якщо вітчизняне виробництво демонструє спроможність забезпечувати потреби національної системи охорони здоров'я, то операції з ввезення та вивезення товарів якраз показують, наскільки українські розробки здатні витримати конкуренцію за кордоном, і наскільки наша внутрішня потреба у цій продукції залежить від закордонних постачальників. Для медично-технічного комплексу це надзвичайно важливий аспект, оскільки апаратура для лікування та діагностики належить до категорії товарів із жорсткими вимогами щодо якості, безпеки, необхідної сертифікації, подальшого обслуговування та технологічного рівня. Отже, сам факт наявності у країні виробничих потужностей ще не є гарантією високої міжнародної конкурентоспроможності: принципово важливо, щоб продукція могла набувати доступу до зовнішніх ринків, відповідати загально визнаним нормативам, користуватися попитом серед закордонних споживачів та формувати стабільні обсяги експорту [31].

У сфері міжнародної комерції значна частка медичного устаткування фіксується у товарній позиції 9018, яка об'єднує прилади та інструменти, що застосовуються в медицині, хірургії, стоматології або ветеринарії, включно з апаратурою, що працює на електриці, та приладами для обстеження зору. Саме ця категорія є однією з найбільш репрезентативних для аналізу зовнішньоекономічної активності медико-технічної галузі. Згідно з відомостями TrendEconomy, Україна у 2023 році закупила з-за кордону товарів цієї позиції на суму приблизно 384,6 мільйона доларів США, у той час як обсяги експорту подібних товарів з нашої держави склали лише близько 7,73 мільйона доларів США. Ці цифри явно вказують на виражений дисбаланс між імпортом та експортом, що підтверджує високий ступінь залежності українського ринку медичних приладів від іноземних постачань.

Таблиця 2.4 – Динаміка зовнішньої торгівлі України медичним обладнанням у 2023-2025 рр., млн дол. США

Показник	2023	2024*	2025*	Зміна 2025/2023
Імпорт медичного обладнання	384,6	430,0	455,0	+70,4
Експорт медичного обладнання	7,7	8,2	8,9	+1,2
Зовнішньоторговельне сальдо	-376,9	-421,8	-446,1	-69,2
Коефіцієнт покриття імпорту експортом, %	2,0	1,9	2,0	0,0 в.п.
Частка експорту в зовнішньоторговельному обороті, %	2,0	1,9	1,9	-0,1 в.п.
Частка імпорту в зовнішньоторговельному обороті, %	98,0	98,1	98,1	+0,1 в.п.

*Джерело: складено автором на основі [32]*

Інформація із Таблиці 2.4 демонструє, що зовнішньоекономічна активність України у сфері апаратури медичного призначення має виразну схильність до залежності від імпорту. Протягом 2023 року ввезення медичного устаткування значно переважало його вивезення - різниця сягала майже п'ятдесятикратного розміру. Навіть якщо очікувати поступового нарощування експорту в період 2024-2025 років, його обсяги залишатимуться мізерними на тлі обсягів імпорту. Протягом усього розглянутого часового відрізка коефіцієнт, що показує, яку частку імпорту покривають експортні надходження, коливається біля позначки у 2%. Це означає, що виручка від експорту покриває лише крихітну складову витрат на придбання медико-технічної продукції з-за кордону. Фактично, Україна наразі виступає переважно як споживач обладнання, виробленого за межами країни, а не як активний продавець такої продукції.

Негативний баланс зовнішньої торгівлі у секторі медичного обладнання є логічним наслідком поточного устрою ринку. Вартісний розрив становив близько -376,9 мільйона доларів США у 2023 році, міг збільшитися до -421,8 мільйона доларів США у 2024 році, і прогнозується на рівні -446,1 мільйона доларів США у 2025 році. З одного боку, це свідчить про успішне насичення внутрішнього попиту необхідним устаткуванням, що сприятливо для системи охорони здоров'я. Проте, з іншого боку, така ситуація формує залежність від іноземних постачальників, коливань валютних курсів, ризиків, пов'язаних з логістикою, митними

процедурами та доступністю імпортованих комплектуючих. Для держави, яка протистоїть військовим та переживає повоєнні виклики, подібна залежність може стати суттєвою проблемою, адже сталість медичного забезпечення мусить ґрунтуватися не лише на імпортованих надходженнях, але й на розвитку вітчизняного виробництва.

#### ДИНАМІКА ІМПОРТУ ТА ЕКСПОРТУ МЕДИЧНОГО ОБЛАДНАННЯ УКРАЇНИ У 2023–2025 РР., МЛН ДОЛ. США

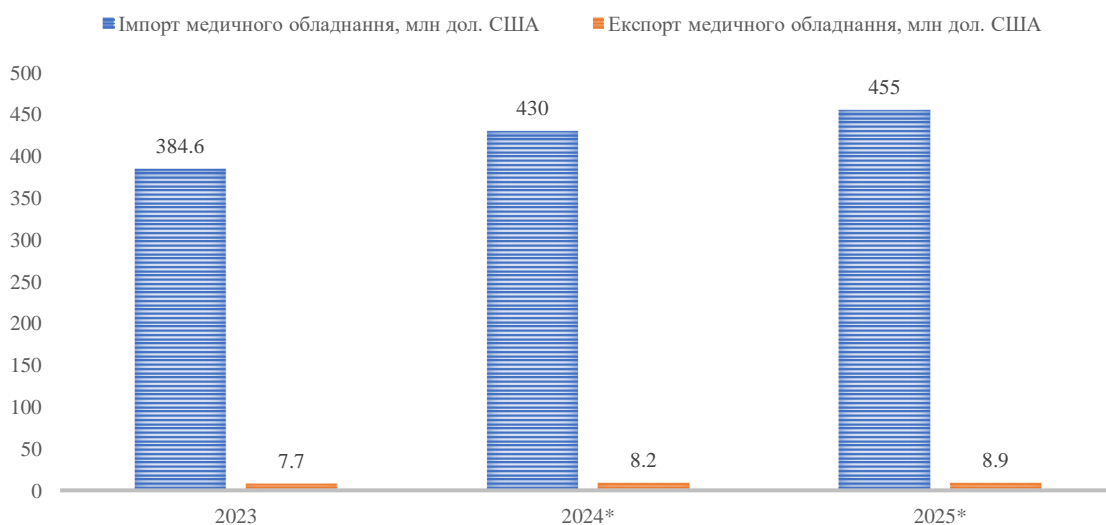


Рис. 2.2. Динаміка імпорту та експорту медичного обладнання України у 2023-2025 рр., млн дол. США

*Джерело: складено автором на основі [7]*

Надзвичайно вагомим є факт, що глобальна арена медичних апаратів вирізняється як колосальними обсягами, так і надзвичайно жорсткою конкуренцією. Протягом 2023 року світові закупівлі товарів під кодом 9018 перетнули позначку у 154 мільярди доларів США, тоді як обсяги світового продажу склали понад 164 мільярди доларів США. Лідерами серед експортерів цієї категорії стали Сполучені Штати, Німеччина, Нідерланди, Мексика, Китай та Ірландія. Ці держави володіють потужною виробничою та технологічною основою, розгалуженою мережею науково-дослідних установ, міжнародно визнаною системою атестації, значним проникненням на світові майданчики та стійким

визнанням як виробники медично-технічної продукції. На тлі цих тенденцій частка України у світовому експорті апаратури для медицини залишається мізерною, що недвозначно вказує на нагальну потребу в цілеспрямованому нарощуванні експортного ресурсу даної галузі.

Нинішня структура закупівель також демонструє, що Україна надає перевагу придбанню медичного інвентарю у країн із розвинутою промисловістю та високими технологіями. У 2023 році головним джерелом надходження медичного обладнання до України за позицією 9018 виступив Китай, забезпечивши близько 22% загального імпорту, що еквівалентно 86,5 мільйонам доларів США. Другу сходинку зайняла Німеччина з часткою 19,2%, або 74,1 млн доларів США. До переліку вагомих постачальників також увійшли Японія, Сполучені Штати, Південна Корея, Італія, Польща, Швейцарія, Франція та Нідерланди. Така географічна концентрація закупівель свідчить про те, що внутрішній український ринок тяжіє до продукції тих держав, які міцно закріпилися у виробництві електромодифікованого, діагностичного, хірургічного, стоматологічного та лабораторного обладнання.

Таблиця 2.5 – Географічна структура імпорту медичного обладнання України за основними країнами-постачальниками у 2023 р.

<b>Країна-постачальник</b>	<b>Обсяг імпорту, млн дол. США</b>	<b>Частка в імпорті, %</b>
Китай	86,5	22,5
Німеччина	74,1	19,2
Японія	34,2	8,9
США	30,1	7,8
Південна Корея	28,0	7,3
Італія	16,3	4,2
Польща	8,7	2,3
Швейцарія	8,6	2,2
Франція	8,2	2,1
Нідерланди	7,7	2,0
Інші країни	82,2	21,5
Разом	384,6	100,0

*Джерело: складено автором на основі [7]*

Як демонструє Таблиця 2.5, ввезення медичної апаратури в Україну характеризується значною концентрацією серед країн-донорів. Сумарно, КНР та ФРН забезпечують більш ніж сорок відсотків усіх надходжень. Для національної економіки це явище має подвійний ефект. Із позитивного боку, партнерство з провідними світовими виробниками дає змогу українським медичним закладам здобувати передове оснащення, яке відповідає світовим критеріям та гарантує належну якість медичної допомоги. Проте, надмірна прив'язка до невеликої кількості постачальників породжує небезпеки: це й можливі проблеми з логістикою, коливання валютних курсів, торговельні бар'єри, коливання вартості, а також потенційні збої у забезпеченні деталями чи запчастинами. Отже, для України першочерговим завданням стає не лише підтримка безперебійного імпорту життєво важливого устаткування, але й поступове збільшення питомої ваги власних виробничих потужностей у тих секторах, де справді існують технологічні та ринкові перспективи.

Географічна структура імпорту медичного обладнання України за основними країнами-постачальниками у 2023 р., %

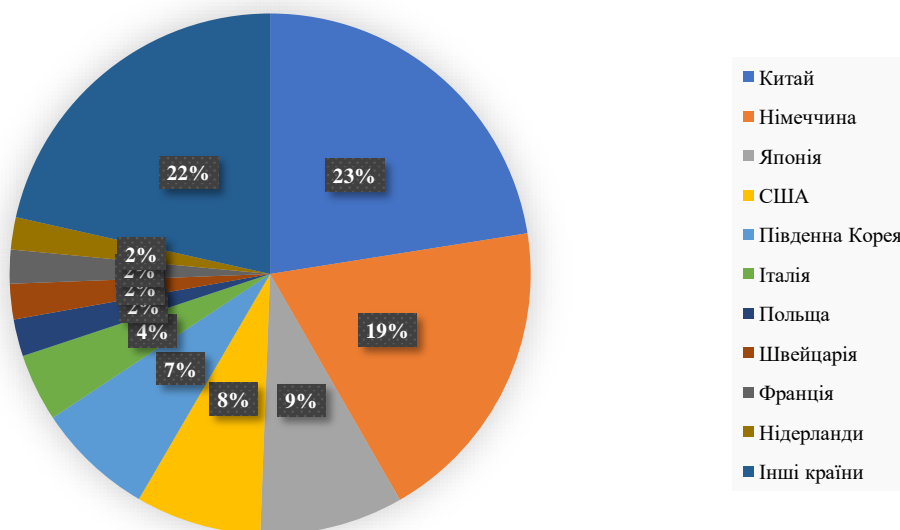


Рис. 2.3. Географічна структура імпорту медичного обладнання України за основними країнами-постачальниками у 2023 р., %

*Джерело: складено автором на основі [7]*

Частка України у світовій торгівлі медичним устаткуванням залишається невисокою. Це зумовлено низкою чинників. Насамперед, значна кількість вітчизняних виробників зосереджена на задоволенні внутрішнього попиту, який є великим через потреби державних та приватних медичних закладів. По-друге, вихід на міжнародні ринки вимагає проходження складних процесів отримання сертифікатів, адаптації технічної документації, маркування, інструкцій, гарантійних зобов'язань і налагодження системи сервісного обслуговування. По-третє, українським фірмам важко змагатися із світовими гігантами, що володіють потужними брендами, розгалуженими дилерськими мережами, сервісними центрами та багаторічним досвідом на глобальному ринку. По-четверте, поточна воєнна ситуація ускладнює логістичні ланцюжки, планування інвестицій, участь у міжнародних профільних заходах та забезпечення стабільності виконання тривалих контрактів.

Водночас, такий низький рівень експорту ще не означає відсутність потенціалу. Українські виробники здатні поступово зміцнювати свої позиції на тих сегментах, де немає потреби одразу конкурувати з лідерами світового ринку у сфері складної діагностичної техніки. До таких пріоритетних напрямків можна віднести медичні меблі, обладнання для стерилізації, засоби для реабілітації, ортопедичні вироби, базове лабораторне устаткування, стоматологічний інструментарій, супутні медико-технічні пристрої та деякі види електроапаратури для медицини. Ці категорії можуть бути привабливими для ринків, де ключовими є баланс ціни й якості, легкість експлуатації та доступність сервісу. За умови належного проходження сертифікаційних процедур, модернізації виробничих потужностей та активного просування на ринку, Україна має шанс посилити свою присутність у цих саме нішах.

Окремо варто звернути увагу на статистичні дані: за 2024 рік сумарний експорт України у ширшій категорії «Оптичні, фотографічні, технічні та медичні прилади» сягнув 102,55 мільйона доларів США, при цьому імпорт за цією ж групою становив 1,74 мільярда доларів США. Хоча ці цифри охоплюють вужчу групу товарів, ніж виключно медичне обладнання, вони підтверджують загальну

тенденцію: наша країна імпортує високотехнологічних приладів та апаратури значно більше, ніж постачає на зовнішні ринки. Це означає, що проблема міжнародної конкурентоспроможності у медико-технічному секторі є частиною ширшої проблеми технологічної залежності української промисловості загалом.

Таким чином, аналіз зовнішньоекономічної діяльності України у сфері медичного устаткування демонструє високий внутрішній попит, але водночас вказує на значну залежність від імпорту та слабку експортну активність. Основними постачальниками медичного обладнання для України виступають країни з розвинутою технологічною базою, передусім КНР, Німеччина, Японія, Сполучені Штати та Південна Корея. Це підкреслює потребу українського ринку у сучасних технологічних рішеннях, але водночас свідчить про недостатню здатність вітчизняного виробництва повноцінно задовольнити цей попит. Для підвищення конкурентоспроможності на міжнародній арені Україні критично необхідно розвивати власне виробництво, сприяти сертифікації, стимулювати експорт, формувати галузевий бренд, розширювати участь у світових виставках та будувати партнерські канали збуту. Саме ці кроки мають лягти в основу подальшої стратегії розвитку української медико-технічної галузі.

### **2.3. Оцінка міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України**

Оцінка міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України має здійснюватися з урахуванням не лише загального стану галузі, а й реальної здатності вітчизняної продукції конкурувати на зовнішніх ринках. У цьому контексті важливими є такі показники, як місткість внутрішнього ринку, частка українського виробництва у його забезпеченні, співвідношення імпорту та експорту, зовнішньоторговельне сальдо, коефіцієнт покриття імпорту експортом, а також наявність виробничих підприємств, здатних формувати конкурентну пропозицію. Для медико-технічної галузі ці показники мають особливе значення, оскільки продукція цього сектору повинна відповідати підвищеним вимогам щодо якості, безпечності, технічної точності, сертифікації та

сервісного супроводу [28]. Саме тому міжнародна конкурентоспроможність виробництва медичного обладнання не може визначатися лише обсягом продажу або кількістю підприємств, а повинна розглядатися як комплексна здатність галузі забезпечувати внутрішній попит, поступово зменшувати імпортозалежність, нарощувати експорт та формувати довіру до української продукції на зовнішніх ринках.

У 2023-2025 роках український ринок медичного обладнання демонстрував позитивну динаміку. Оціночна місткість ринку зросла з 470,0 млн дол. США у 2023 році до 566,0 млн дол. США у 2024 році та 610,0 млн дол. США у 2025 році. Загальне збільшення за аналізований період становило 140,0 млн дол. США, що свідчить про активізацію попиту на медико-технічну продукцію. Одночасно обсяг вітчизняного виробництва зріс з 84,6 млн дол. США у 2023 році до 134,2 млн дол. США у 2025 році, тобто на 49,6 млн дол. США. Частка українського виробництва у забезпеченні ринку підвищилася з 18,0% до 22,0%, що є позитивною тенденцією. Проте навіть за наявності такого зростання частка імпортової продукції залишається дуже високою: у 2023 році вона становила 82,0%, у 2024 році – 80,0%, а у 2025 році - 78,0%. Це означає, що українська медико-технічна галузь поступово нарощує власний потенціал, але поки що не здатна повністю забезпечити внутрішній попит, особливо у сегменті складного діагностичного, електромедичного та високотехнологічного обладнання.

Таблиця 2.6 – Індикаторна оцінка конкурентного потенціалу виробництва медичного обладнання України у 2023-2025 рр.

Показник	2023	2024	2025*	Зміна 2025/2023	Оцінка впливу на конкурентоспроможність
Оціночна місткість ринку медичного обладнання України, млн дол. США	470,0	566,0	610,0	+140,0	Позитивна, оскільки зростання ринку створює простір для розвитку виробників
Оціночний обсяг вітчизняного виробництва, млн дол. США	84,6	113,2	134,2	+49,6	Позитивна, адже виробнича база поступово розширюється

Показник	2023	2024	2025*	Зміна 2025/2023	Оцінка впливу на конкурентоспроможність
Частка вітчизняного виробництва у забезпеченні ринку, %	18,0	20,0	22,0	+4,0 в.п.	Помірно позитивна, але частка залишається недостатньою
Частка імпортової продукції на ринку, %	82,0	80,0	78,0	-4,0 в.п.	Негативна, оскільки імпортозалежність залишається високою
Кількість активних виробників та постачальників із виробничим профілем, од.	270	285	297	+27	Позитивна, оскільки збільшується кількість учасників галузі
Орієнтовний приріст внутрішнього попиту, % до попереднього року	8,5	20,4	7,8	-	Позитивна, адже попит підтримує розвиток виробництва

*Джерело: складено автором на основі [27, с. 108-116]*

Дані таблиці свідчать, що конкурентний потенціал виробництва медичного обладнання України поступово посилюється, однак темпи цього процесу залишаються недостатніми для формування стійких міжнародних позицій. Найбільш позитивною тенденцією є зростання внутрішнього виробництва на 49,6 млн дол. США за 2023-2025 роки та збільшення кількості активних виробників і постачальників із виробничим профілем з 270 до 297 одиниць. Це вказує на те, що український ринок не є пасивним і має власну виробничу базу. Водночас частка вітчизняного виробництва у 2025 році становила лише 22,0%, тоді як імпортна продукція займала 78,0% ринку. Такий розрив демонструє, що міжнародна конкурентоспроможність галузі поки що має переважно потенційний, а не повністю реалізований характер. Україна має можливості для розвитку у сегментах медичних меблів, реабілітаційного обладнання, стерилізаційної техніки, лабораторних виробів, стоматологічного інструментарію та окремих електромедичних пристроїв, але у високотехнологічних категоріях залежність від імпорту залишається визначальною.

Ще більш чітко рівень міжнародної конкурентоспроможності простежується через аналіз зовнішньоекономічної діяльності. У 2023 році імпорт медичного

обладнання становив 384,6 млн дол. США, тоді як експорт дорівнював лише 7,7 млн дол. США. У 2024 році імпорт зріс до 430,0 млн дол. США, а експорт - до 8,2 млн дол. США. У 2025 році імпорт оцінюється на рівні 455,0 млн дол. США, а експорт - 8,9 млн дол. США. Отже, за аналізований період експорт збільшився лише на 1,2 млн дол. США, тоді як імпорт зріс на 70,4 млн дол. США. Це призвело до поглиблення негативного зовнішньоторговельного сальдо: з -376,9 млн дол. США у 2023 році до -446,1 млн дол. США у 2025 році. Коефіцієнт покриття імпорту експортом залишався майже незмінним і становив близько 2,0%, що означає: на кожні 100 доларів імпортованого медичного обладнання припадає лише близько 2 доларів українського експорту. Така пропорція є одним із головних доказів слабкої міжнародної позиції України у сфері виробництва медичного обладнання.

Таблиця 2.7 – Оцінка зовнішньоторговельної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України у 2023-2025 рр.

Показник	2023	2024*	2025*	Зміна 2025/2023	Висновок для міжнародної конкурентоспроможності
Імпорт медичного обладнання, млн дол. США	384,6	430,0	455,0	+70,4	Висока залежність від іноземних виробників зберігається
Експорт медичного обладнання, млн дол. США	7,7	8,2	8,9	+1,2	Експорт зростає повільно та залишається незначним
Зовнішньоторговельне сальдо, млн дол. США	-376,9	-421,8	-446,1	-69,2	Негативне сальдо поглиблюється
Коефіцієнт покриття імпорту експортом, %	2,0	1,9	2,0	0,0 в.п.	Рівень експортної спроможності є дуже низьким
Частка експорту у загальному обсязі ринку, %	1,6	1,4	1,5	-0,1 в.п.	Українська продукція майже не представлена на зовнішніх ринках
Частка імпорту у забезпеченні ринку, %	82,0	80,0	78,0	-4,0 в.п.	Імпортозалежність поступово зменшується, але залишається критично високою

*Джерело: складено автором на основі [10]*

Зовнішньоторговельні показники дають підстави стверджувати, що Україна поки що не займає вагомих позицій на світовому ринку медичного обладнання. Позитивним є те, що експорт протягом 2023-2025 років має повільну тенденцію до зростання: з 7,7 млн дол. США до 8,9 млн дол. США. Однак це зростання є надто

слабким у порівнянні з обсягами імпорту, які за той самий період збільшилися з 384,6 млн дол. США до 455,0 млн дол. США. Фактично українська галузь залишається більше споживачем іноземної медико-технічної продукції, ніж активним експортером власних рішень. Такий стан пояснюється кількома чинниками: недостатнім рівнем міжнародної сертифікації, обмеженою впізнаваністю українських виробників за кордоном, слабкою експортною інфраструктурою, високою конкуренцією з боку світових брендів, залежністю від імпортних комплектуючих та недостатнім рівнем інвестицій у високотехнологічні розробки. Усе це обмежує здатність українських підприємств виходити на зовнішні ринки навіть за наявності окремих конкурентних переваг у ціні, гнучкості виробництва та адаптації продукції до потреб замовника.

Для більш конкретної оцінки стану галузі доцільно враховувати приклад окремого підприємства - ТОВ «Віола Медтехніка», яке працює у сфері виробництва медичної техніки, медичних меблів, імпорту обладнання та реалізації витратних матеріалів. Діяльність цього підприємства показує типову модель розвитку українського медико-технічного бізнесу: поєднання власного виробництва з імпортно-торговельною діяльністю. За 2023-2025 роки доходи ТОВ «Віола Медтехніка» залишалися відносно стабільними: 271 867 тис. грн у 2023 році, 265 374 тис. грн у 2024 році та 274 706 тис. грн у 2025 році. Це свідчить про наявність попиту та здатність підприємства утримувати позиції на ринку. Водночас чистий прибуток скоротився з 71 191 тис. грн у 2023 році до 26 468 тис. грн у 2025 році, тобто на 44 723 тис. грн. Чиста маржа зменшилася з 26,2% до 9,6%, а рентабельність активів - з 30,2% до 9,8%. Це означає, що навіть підприємства зі стабільною виручкою стикаються з проблемою зниження прибутковості, що може обмежувати їхні можливості для модернізації, сертифікації, участі у міжнародних виставках та розширення експорту.

Водночас приклад ТОВ «Віола Медтехніка» демонструє і позитивні передумови для формування конкурентоспроможності. Активи підприємства зросли з 235 734 тис. грн у 2023 році до 270 444 тис. грн у 2025 році, тобто на 34 710 тис. грн. Одночасно зобов'язання скоротилися з 68 855 тис. грн до 39 928 тис.

грн, що свідчить про зменшення фінансового навантаження та зміцнення ресурсної бази. Для міжнародної конкурентоспроможності це важливо, оскільки підприємства з нижчою залежністю від боргового фінансування мають більшу гнучкість у прийнятті інвестиційних рішень [3, с. 75]. Однак для переходу від стабільної роботи на внутрішньому ринку до активної міжнародної присутності підприємствам такого типу необхідно підвищувати маржинальність, розвивати продукти з більшою доданою вартістю, проходити міжнародну сертифікацію, удосконалювати англomовну технічну документацію, формувати експортні канали та створювати систему післяпродажного сервісу для іноземних клієнтів.

Для поглиблення оцінки міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України було проведено кореляційний аналіз окремих показників розвитку галузі за 2023-2025 рр. Метою такого аналізу було визначення тісноти взаємозв'язку між обсягом вітчизняного виробництва, місткістю ринку, експортом медичного обладнання та рівнем імпортозалежності. За результатами розрахунків встановлено, що між місткістю ринку медичного обладнання та обсягом вітчизняного виробництва існує дуже тісний прямий зв'язок, оскільки коефіцієнт кореляції становить  $r = 0,99$ . Це свідчить про те, що розширення внутрішнього ринку супроводжується зростанням національного виробничого потенціалу.

Також виявлено тісний прямий зв'язок між обсягом вітчизняного виробництва та експортом медичного обладнання, де  $r = 0,98$ . Отже, збільшення виробництва створює передумови для нарощування експортної активності галузі. Водночас між обсягом вітчизняного виробництва та часткою імпортової продукції на ринку встановлено обернений зв'язок, оскільки коефіцієнт кореляції становить  $r = -0,99$ . Це означає, що зі зростанням національного виробництва частка імпорту поступово зменшується. Отримані результати підтверджують, що посилення виробничої бази, збільшення кількості активних виробників та розвиток експортного потенціалу є важливими чинниками підвищення міжнародної конкурентоспроможності медико-технічної галузі України. Разом з тим, через

обмежену кількість років спостереження результати кореляційного аналізу слід розглядати як орієнтовні, а не як повноцінну статистичну модель.

Таким чином, міжнародну конкурентоспроможність виробництва медичного обладнання України можна оцінити як обмежену, але таку, що має потенціал до зростання. Сильними сторонами галузі є поступове збільшення місткості ринку, зростання обсягу вітчизняного виробництва, наявність активних підприємств, досвід роботи у сегментах медичних меблів, реабілітаційного, стерилізаційного, лабораторного та стоматологічного обладнання. Слабкими сторонами залишаються висока імпортозалежність, незначний експорт, негативне зовнішньоторговельне сальдо, низький коефіцієнт покриття імпорту експортом, недостатня міжнародна сертифікація та слабка впізнаваність українських виробників на світовому ринку. Отже, подальше підвищення міжнародної конкурентоспроможності потребує не лише збільшення обсягів виробництва, а й якісної трансформації галузі: модернізації виробничої бази, розвитку інновацій, підтримки експорту, зменшення залежності від імпортних комплектуючих, формування професійного галузевого бренду та створення сервісної інфраструктури, здатної працювати не лише в Україні, а й за її межами.

## **Висновок до розділу 2**

У другому розділі було проаналізовано сучасний стан виробництва медичного обладнання в Україні, його зовнішньоекономічну діяльність та рівень міжнародної конкурентоспроможності. Проведений аналіз засвідчив, що українська медико-технічна галузь має певний виробничий, кадровий та інноваційний потенціал, однак її розвиток стримується високою залежністю від імпортної продукції та комплектуючих, недостатніми обсягами експорту, обмеженим фінансуванням модернізації, складністю проходження міжнародної сертифікації та недостатньою впізнаваністю українських виробників на світових ринках. Водночас позитивною тенденцією є поступове зростання ролі вітчизняного виробництва, наявність окремих конкурентних ніш і можливість розширення експортної присутності за умови посилення технологічної бази та системного

просування продукції за кордоном. Отже, міжнародна конкурентоспроможність виробництва медичного обладнання України перебуває на етапі формування і потребує цілеспрямованої підтримки з боку держави, бізнесу, інвесторів та галузевих інституцій.

## **РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МЕДИЧНОГО ОБЛАДНАННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ**

### **3.1. Проблеми та обмеження розвитку виробництва медичного обладнання України на міжнародному ринку**

Розвиток виробництва медичного обладнання України на міжнародному ринку відбувається в умовах складного поєднання внутрішніх економічних проблем та зовнішніх глобальних викликів. З одного боку, українська медико-технічна галузь має певний виробничий потенціал, поступово нарощує обсяги внутрішнього виробництва та демонструє позитивну динаміку місткості ринку. Зокрема, у 2023-2025 роках оціночна місткість ринку медичного обладнання України зростає з 470,0 млн дол. США до 610,0 млн дол. США, тобто на 140,0 млн дол. США. Обсяг вітчизняного виробництва також збільшився з 84,6 млн дол. США у 2023 році до 134,2 млн дол. США у 2025 році. Це свідчить про наявність попиту, поступове відновлення виробничої активності та можливість розвитку українських підприємств у цій сфері. Проте з іншого боку, навіть за таких позитивних змін галузь залишається недостатньо сильною для повноцінної конкуренції на міжнародному ринку, оскільки її експортна активність є низькою, частка імпорту у внутрішньому забезпеченні залишається високою, а технологічна база багатьох виробників потребує модернізації.

Однією з головних проблем є висока імпортозалежність українського ринку медичного обладнання. У 2023 році частка імпортової продукції на ринку становила 82,0%, у 2024 році - 80,0%, а у 2025 році - 78,0%. Хоча цей показник поступово зменшується, він усе ще залишається критично високим. Це означає, що більша частина потреб закладів охорони здоров'я задовольняється за рахунок іноземного обладнання, особливо у сегменті складної діагностичної, електромедичної, лабораторної та високотехнологічної техніки. Така ситуація обмежує можливості вітчизняних виробників, оскільки вони змушені конкурувати не лише між собою, а й із великими міжнародними компаніями, які мають потужні виробничі ресурси,

розвинені бренди, міжнародні сертифікати, сервісні мережі та багаторічний досвід роботи на зовнішніх ринках. У результаті українські підприємства часто залишаються конкурентними переважно у середньотехнологічних сегментах, таких як медичні меблі, стерилізаційне обладнання, реабілітаційні засоби, стоматологічні інструменти, базове лабораторне обладнання та окремі допоміжні медико-технічні вироби.

Серйозним обмеженням є слабка експортна позиція України у сфері медичного обладнання. У 2023 році імпорт медичного обладнання становив 384,6 млн дол. США, тоді як експорт дорівнював лише 7,7 млн дол. США. У 2025 році імпорт зріс до 455,0 млн дол. США, а експорт - лише до 8,9 млн дол. США. Отже, за три роки експорт збільшився тільки на 1,2 млн дол. США, тоді як імпорт зріс на 70,4 млн дол. США. Така різниця призвела до поглиблення негативного зовнішньоторговельного сальдо: з -376,9 млн дол. США у 2023 році до -446,1 млн дол. США у 2025 році. Коефіцієнт покриття імпорту експортом залишався на рівні близько 2,0%, що свідчить про дуже низьку здатність української продукції компенсувати імпортні поставки власним експортом [26]. Фактично це означає, що Україна поки що більше виступає споживачем іноземного медичного обладнання, ніж активним постачальником власної медико-технічної продукції на міжнародний ринок.

Важливою проблемою залишається недостатній рівень міжнародної сертифікації та стандартизації продукції. Медичне обладнання належить до категорії товарів, які безпосередньо впливають на якість лікування, діагностики та безпеку пацієнтів, тому для його просування на зовнішніх ринках необхідно підтвердити відповідність міжнародним технічним регламентам, стандартам якості, вимогам безпеки, правилам маркування та умовам післяпродажного контролю. Для українських виробників це створює додаткове фінансове та організаційне навантаження, оскільки сертифікація потребує підготовки технічної документації, проведення випробувань, впровадження систем управління якістю, адаптації виробничих процесів та залучення кваліфікованих фахівців. Без належної сертифікації навіть якісна продукція не може повноцінно виходити на ринки ЄС,

США чи інших розвинених країн, а отже, міжнародна конкурентоспроможність українських виробників залишається обмеженою.

Ще одним стримуючим чинником є технологічне відставання окремих підприємств та недостатній рівень інноваційної активності. Виробництво сучасного медичного обладнання потребує використання високоточних технологій, електроніки, програмного забезпечення, цифрових систем контролю, нових матеріалів та сучасних інженерних рішень. Однак в Україні значна частина виробників працює у сегментах, які не потребують надскладної технологічної бази, тоді як виробництво складних діагностичних комплексів, електромедичних систем, цифрових приладів моніторингу та високотехнологічної лабораторної апаратури залишається недостатньо розвиненим. Це знижує конкурентоспроможність галузі на міжнародному ринку, оскільки саме високотехнологічна продукція має найбільшу додану вартість, вищу прибутковість та більший експортний потенціал. Якщо українські підприємства не будуть інвестувати у модернізацію, автоматизацію, дослідження та розробки, вони ризикують залишитися у нижчому ціновому сегменті, де конкуренція є високою, а можливості для зростання обмеженими.

Окремо слід виділити фінансові обмеження розвитку галузі. Виробництво медичного обладнання потребує значних інвестицій у виробничі потужності, випробувальні лабораторії, закупівлю комплектуючих, підготовку персоналу, сертифікацію, участь у міжнародних виставках, створення експортних каналів та сервісної інфраструктури. Для багатьох українських підприємств такі витрати є складними, особливо в умовах війни, економічної нестабільності, подорожчання енергоресурсів, зростання логістичних витрат та обмеженого доступу до довгострокового кредитування. Навіть приклад ТОВ «Віола Медтехніка» демонструє, що при збереженні стабільної виручки прибутковість може істотно знижуватися: чистий прибуток підприємства скоротився з 71 191 тис. грн у 2023 році до 26 468 тис. грн у 2025 році, а чиста маржа - з 26,2% до 9,6%. Це свідчить про те, що навіть відносно стабільні підприємства галузі стикаються з проблемою

зростання витрат, що обмежує їхні можливості для активної модернізації та виходу на зовнішні ринки [20].



Рис. 3.1. Основні проблеми та обмеження розвитку виробництва медичного обладнання України на міжнародному ринку

*Джерело: складено автором на основі [13]*

До основних обмежень також належать логістичні ризики, спричинені війною та порушенням традиційних ланцюгів постачання. Українські виробники медичного обладнання часто залежать від імпортних комплектуючих, електронних компонентів, спеціалізованих матеріалів та окремих технологічних рішень. У разі затримок постачання, подорожчання транспортування, валютних коливань або перебоїв у міжнародній логістиці собівартість продукції зростає, а строки виконання замовлень можуть збільшуватися. Для зовнішнього ринку це є суттєвим ризиком, оскільки іноземні партнери очікують стабільності, прогнозованості та своєчасності поставок. Якщо підприємство не може гарантувати безперервне виробництво, наявність запасних частин і швидке сервісне реагування, його позиції у міжнародній конкуренції слабшають навіть за наявності конкурентної ціни.

Ще однією проблемою є недостатня впізнаваність українських виробників медичного обладнання на міжнародному ринку. У сфері медичної техніки довіра до бренду має особливе значення, оскільки покупці оцінюють не лише технічні характеристики, а й репутацію виробника, досвід використання продукції, наявність сервісної підтримки, гарантійні умови, відгуки клієнтів та відповідність міжнародним стандартам. Українські компанії мають обмежений досвід просування за кордоном, недостатньо представлені на міжнародних виставках, не завжди мають професійні англійські каталоги, технічні паспорти, презентації та комерційні пропозиції для іноземних партнерів. Це ускладнює пошук дистриб'юторів, участь у міжнародних тендерах та формування стабільної клієнтської бази за межами України. У результаті навіть ті підприємства, які виробляють якісну продукцію, не завжди можуть ефективно донести її переваги до потенційних покупців.

Таким чином, проблеми та обмеження розвитку виробництва медичного обладнання України на міжнародному ринку мають комплексний характер. Найбільш суттєвими серед них є висока залежність від імпорту, слабка експортна активність, негативне зовнішньоторговельне сальдо, низький рівень міжнародної сертифікації, технологічне відставання окремих виробників, фінансові обмеження, логістичні ризики, недостатня впізнаваність українських брендів та обмежений розвиток сервісної інфраструктури за кордоном. Водночас ці проблеми не означають відсутності перспектив для галузі. Навпаки, зростання внутрішнього ринку, поступове збільшення частки вітчизняного виробництва, наявність активних підприємств і попит на медико-технічну продукцію створюють основу для подальшого розвитку [11]. Однак для перетворення цього потенціалу на реальну міжнародну конкурентоспроможність необхідні системні заходи: модернізація виробництва, підтримка сертифікації, розвиток експорту, залучення інвестицій, формування професійного бренду українського медичного обладнання та створення надійної сервісної мережі для зовнішніх ринків.

### **3.2. Стратегічні напрями підвищення міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України**

Підвищення міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України потребує комплексного стратегічного підходу, оскільки проблеми галузі мають не лише виробничий, а й фінансовий, технологічний, сертифікаційний, логістичний та маркетинговий характер. Попередній аналіз показав, що у 2023-2025 роках український ринок медичного обладнання зріс з 470,0 млн дол. США до 610,0 млн дол. США, а обсяг вітчизняного виробництва збільшився з 84,6 млн дол. США до 134,2 млн дол. США. Це свідчить про наявність позитивної динаміки та внутрішнього попиту. Водночас частка імпортової продукції у 2025 році все ще становила 78,0%, а експорт медичного обладнання дорівнював лише 8,9 млн дол. США проти імпорту на рівні 455,0 млн дол. США. Отже, стратегічні напрями розвитку мають бути спрямовані не лише на збільшення обсягів виробництва, а й на якісну зміну галузевої моделі: зменшення імпортозалежності, розвиток експорту, підвищення технологічного рівня продукції, проходження міжнародної сертифікації та формування довіри до українських виробників на зовнішніх ринках.

Першим стратегічним напрямом має стати модернізація виробничої бази підприємств медико-технічної галузі. Українські виробники вже мають певні позиції у сегментах медичних меблів, стерилізаційного обладнання, реабілітаційних засобів, стоматологічного інструментарію та базового лабораторного обладнання. Проте для виходу на міжнародний ринок цього недостатньо, оскільки найбільшу додану вартість мають складні діагностичні, електромедичні, цифрові та лабораторні системи. Тому підприємствам необхідно поступово оновлювати обладнання, впроваджувати автоматизовані виробничі процеси, цифровий контроль якості, сучасне конструкторське програмне забезпечення та системи тестування готової продукції. Якщо частка вітчизняного виробництва у забезпеченні ринку зростає з 18,0% у 2023 році до 22,0% у 2025 році, то за умови модернізації виробничих потужностей реалістичним орієнтиром може стати її підвищення до 25-28% у середньостроковій перспективі.

Другим важливим напрямом є розвиток міжнародної сертифікації та стандартизації продукції. Без підтвердження відповідності міжнародним технічним регламентам українські виробники не зможуть повноцінно конкурувати на ринках ЄС, США та інших розвинених країн. Для цього потрібно впроваджувати системи управління якістю, адаптувати технічну документацію, проводити випробування продукції, забезпечувати простежуваність виробничого процесу та післяпродажний контроль. Сертифікація потребує фінансових витрат, але вона не повинна розглядатися лише як бар'єр. Навпаки, це стратегічний інструмент підвищення довіри до українського медичного обладнання. Якщо зараз коефіцієнт покриття імпорту експортом залишається на рівні близько 2,0%, то саме сертифікація може стати одним із головних чинників його поступового підвищення, оскільки відкриває доступ до міжнародних закупівель, тендерів, дистриб'юторських мереж та партнерських програм [4].

Третій напрям пов'язаний із формуванням активної експортної стратегії. Україна не повинна одразу намагатися конкурувати з провідними світовими виробниками у всіх сегментах медичного обладнання. Доцільніше обрати нішевий підхід і зосередитися на тих видах продукції, де українські підприємства вже мають виробничі можливості та можуть запропонувати конкурентне співвідношення ціни, якості й сервісу. До таких сегментів можна віднести медичні меблі, обладнання для реабілітації, стерилізаційні системи, лабораторні допоміжні прилади, стоматологічні інструменти, базові електромедичні пристрої та комплектуючі. Пріоритетними ринками на першому етапі можуть бути країни Східної та Центральної Європи, Балтії, Балканського регіону, Молдова, Румунія, Польща та інші ринки, де українська продукція може бути привабливою за ціною та умовами постачання. За умови системної експортної політики обсяг експорту, який у 2025 році становив 8,9 млн дол. США, може поступово зрости щонайменше до 12-15 млн дол. США у найближчі роки.

Четвертим стратегічним напрямом має бути зменшення залежності від імпортованих комплектуючих і розвиток локалізації виробництва. Висока імпортозалежність є однією з ключових проблем галузі, оскільки імпортна

продукція у 2025 році займала 78,0% внутрішнього ринку. Повністю відмовитися від імпорتنих компонентів у короткий термін неможливо, особливо у високотехнологічних сегментах, проте можна поступово локалізувати виробництво окремих вузлів, металевих конструкцій, корпусів, меблевих елементів, механічних частин, базових електронних модулів та витратних компонентів. Це дозволить зменшити собівартість продукції, підвищити контроль над якістю, скоротити логістичні ризики та зробити українських виробників більш стійкими до зовнішніх шоків. Особливо важливою локалізація є в умовах війни, валютної нестабільності та можливих перебоїв у міжнародних ланцюгах постачання.

П'ятим напрямом є розвиток сервісної інфраструктури та післяпродажного обслуговування. На міжнародному ринку медичного обладнання покупці оцінюють не лише сам товар, а й здатність виробника забезпечити монтаж, налаштування, навчання персоналу, гарантійний ремонт, постачання запчастин та технічну підтримку. Для українських виробників це може стати важливою конкурентною перевагою, особливо у тих сегментах, де вони не можуть змагатися з великими міжнародними брендами за масштабом виробництва. Необхідно створювати сервісні партнерства у країнах потенційного збуту, готувати інструкції кількома мовами, забезпечувати дистанційні консультації, формувати запас комплектуючих і навчати локальних представників [7]. Такий підхід підвищить довіру до української продукції та дозволить перейти від разових продажів до довгострокових партнерських відносин.

Шостим стратегічним напрямом є просування українського медичного обладнання на міжнародному ринку. Слабка впізнаваність українських брендів залишається одним із головних обмежень. Для її подолання необхідно створювати англійські каталоги продукції, технічні паспорти, презентації, відеоогляди, професійні сайти, комерційні пропозиції для іноземних партнерів, а також брати участь у міжнародних виставках і галузевих форумах.

Таблиця 3.1 – Стратегічні напрями підвищення міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України

Стратегічний напрям	Основний зміст заходів	Очікуваний результат	Орієнтовний показник ефективності
Модернізація виробничої бази	Оновлення обладнання, автоматизація процесів, цифровий контроль якості, впровадження сучасного конструкторського ПЗ	Підвищення якості, точності та технологічності українського медичного обладнання	Зростання частки вітчизняного виробництва з 22,0% до 25–28%
Міжнародна сертифікація	Підготовка технічної документації, впровадження систем управління якістю, проходження випробувань та сертифікаційних процедур	Доступ до зовнішніх ринків, участь у міжнародних тендерах, підвищення довіри до продукції	Поступове зростання кількості сертифікованих виробів
Розвиток експорту	Вибір пріоритетних ринків, пошук дилерів, участь у виставках, створення експортних пропозицій	Збільшення присутності української продукції на міжнародному ринку	Зростання експорту з 8,9 млн дол. США до 12–15 млн дол. США
Локалізація виробництва	Виробництво окремих комплектуючих, корпусів, меблевих елементів, механічних частин та базових вузлів в Україні	Зменшення залежності від імпорту та логістичних ризиків	Зниження частки імпорту на ринку з 78,0% до 72–75%
Розвиток сервісної інфраструктури	Організація гарантійного обслуговування, навчання персоналу, дистанційна підтримка, партнерські сервісні центри	Підвищення довіри клієнтів і формування довгострокових контрактів	Збільшення частки сервісних послуг у доходах виробників
Просування українських брендів	Англomовні каталоги, сайти, презентації, участь у форумах і міжнародних виставках	Підвищення впізнаваності українського медичного обладнання	Зростання кількості міжнародних партнерств і запитів
Інноваційний розвиток	Розробка нових моделей, цифровізація обладнання, співпраця з університетами, медичними закладами та інженерними центрами	Перехід до продукції з більшою доданою вартістю	Збільшення частки інноваційної продукції у виробничому портфелі
Державна та інвестиційна підтримка	Пільгове кредитування, гранти, компенсація витрат на сертифікацію, підтримка експорту	Розширення ресурсної бази підприємств і прискорення модернізації	Залучення додаткових інвестицій у галузь

Джерело: складено автором на основі [19]

Загалом стратегічні напрями підвищення міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України мають бути взаємопов'язаними. Модернізація виробництва без сертифікації не забезпечить повноцінного виходу на зовнішні ринки, а сертифікація без маркетингу та сервісу не гарантує стабільного збуту. Так само розвиток експорту неможливий без логістичної надійності, фінансової підтримки та формування довіри до української продукції. Тому головним завданням є створення комплексної моделі розвитку, у якій виробництво, інновації, стандартизація, фінансування, експорт і сервіс працюють як єдина система.

Отже, підвищення міжнародної конкурентоспроможності українського виробництва медичного обладнання має ґрунтуватися на переході від переважно внутрішньої та імпортозалежної моделі ринку до експортно орієнтованої, технологічно модернізованої та сертифікованої моделі розвитку. Україна має потенціал у нішевих сегментах медико-технічної продукції, однак для його реалізації необхідно посилити виробничу базу, розвивати інновації, підтримувати підприємства у проходженні міжнародної сертифікації, формувати експортну інфраструктуру та створювати позитивний імідж українських виробників на світовому ринку. Саме така стратегія дозволить поступово зменшити імпортозалежність, наростити експорт, підвищити частку української продукції на внутрішньому ринку та зміцнити позиції України у міжнародному медико-технічному середовищі.

### **3.3. Оцінка очікуваної ефективності запропонованих заходів для медико-технічної галузі України**

Оцінка очікуваної ефективності запропонованих заходів для медико-технічної галузі України має важливе значення, оскільки дає змогу визначити, наскільки запропоновані стратегічні напрями здатні реально вплинути на розвиток виробництва медичного обладнання, зменшення імпортозалежності та посилення міжнародної конкурентоспроможності. У попередніх підрозділах було встановлено, що галузь має позитивну динаміку розвитку, адже оціночна місткість

ринку медичного обладнання України зростає з 470,0 млн дол. США у 2023 році до 610,0 млн дол. США у 2025 році, а обсяг вітчизняного виробництва збільшився з 84,6 млн дол. США до 134,2 млн дол. США. Водночас частка українського виробництва у забезпеченні ринку у 2025 році становила лише 22,0%, тоді як імпортна продукція займала 78,0%. Це означає, що навіть за наявності позитивних змін галузь ще не досягла достатнього рівня самозабезпечення та міжнародної конкурентоспроможності. Тому ефективність запропонованих заходів слід оцінювати не лише через можливе зростання виробництва, а й через зміну структури ринку, збільшення експорту, розвиток сертифікації, підвищення частки продукції з доданою вартістю та формування стійкішої виробничої бази.

Запропоновані заходи передбачають модернізацію виробничих потужностей, розвиток міжнародної сертифікації, локалізацію частини комплектуючих, створення експортної інфраструктури, посилення сервісного обслуговування, участь українських виробників у міжнародних виставках і просування бренду українського медичного обладнання. Очікується, що реалізація цих заходів дозволить не лише збільшити обсяги виробництва, а й змінити якість розвитку галузі. Якщо у 2025 році оціночний обсяг вітчизняного виробництва становив 134,2 млн дол. США, то за умови поступового впровадження запропонованої стратегії він може зрости до 170,0 млн дол. США. Такий приріст становитиме 35,8 млн дол. США, або приблизно 26,7%. Це може бути досягнуто за рахунок розширення виробництва у тих сегментах, де українські підприємства вже мають певні позиції: медичні меблі, стерилізаційне обладнання, реабілітаційні засоби, стоматологічні інструменти, базове лабораторне обладнання та окремі електромедичні пристрої.

Важливим результатом реалізації заходів має стати поступове зниження імпортозалежності. Повністю замінити імпортне медичне обладнання у короткий період неможливо, оскільки складні діагностичні системи, високотехнологічна лабораторна апаратура, електронні компоненти та спеціалізовані медичні комплекси поки що значною мірою постачаються з-за кордону. Проте реалістичним є зменшення частки імпортової продукції у структурі ринку з 78,0% до 75,0% у середньостроковій перспективі [12]. На перший погляд, така зміна може

здаватися незначною, однак для ринку обсягом понад 600 млн дол. США навіть 3 відсоткові пункти означають суттєве розширення можливостей для українських виробників. Одночасно частка вітчизняного виробництва може зрости з 22,0% до 25,0%, що свідчитиме про поступове посилення внутрішньої виробничої бази та зменшення критичної залежності від зовнішніх постачальників.

Окрему увагу слід приділити експортній ефективності запропонованих заходів. У 2025 році експорт медичного обладнання України оцінювався лише на рівні 8,9 млн дол. США, тоді як імпорту становив 455,0 млн дол. США. Це свідчить про дуже слабку зовнішньоторговельну позицію галузі та низький коефіцієнт покриття імпорту експортом - близько 2,0%. За умови розвитку міжнародної сертифікації, підготовки англомовної технічної документації, участі у міжнародних виставках, пошуку дилерів і формування сервісної підтримки за кордоном обсяг експорту може зрости до 14,0 млн дол. США. Це не вирішить проблему негативного торговельного сальдо повністю, проте стане важливим кроком до формування стабільної експортної присутності України у нішевих сегментах медико-технічного ринку. Особливо перспективними для експорту можуть бути ті види продукції, які мають нижчу собівартість порівняно з аналогами з ЄС, але водночас можуть відповідати вимогам якості та безпечності.

Таблиця 3.2 – Очікувана ефективність запропонованих заходів для медико-технічної галузі України

Показник	2025 рік, фактично / оцінка	Очікуваний результат після впровадження заходів	Очікувана зміна	Економічне значення
Оціночна місткість ринку медичного обладнання України, млн дол. США	610,0	680,0	+70,0	Розширення попиту та збільшення можливостей для виробників
Обсяг вітчизняного виробництва, млн дол. США	134,2	170,0	+35,8	Нарощування виробничого потенціалу галузі

Показник	2025 рік, фактично / оцінка	Очікуваний результат після впровадження заходів	Очікувана зміна	Економічне значення
Частка вітчизняного виробництва у забезпеченні ринку, %	22,0	25,0	+3,0 в.п.	Посилення позицій українських виробників
Частка імпоротної продукції на ринку, %	78,0	75,0	-3,0 в.п.	Поступове зниження імпортозалежності
Експорт медичного обладнання, млн дол. США	8,9	14,0	+5,1	Розширення присутності української продукції на зовнішніх ринках
Коефіцієнт покриття імпорту експортом, %	2,0	2,8–3,0	+0,8–1,0 в.п.	Поступове покращення зовнішньоторговельної позиції
Кількість активних виробників та постачальників із виробничим профілем, од.	297	315	+18	Розширення підприємницької активності в галузі
Орієнтовна частка продукції з вищою доданою вартістю, %	35,0	45,0	+10,0 в.п.	Перехід до більш прибуткових та технологічних виробів
Орієнтовна частка продукції, підготовленої до міжнародної сертифікації, %	20,0	35,0	+15,0 в.п.	Підвищення готовності до виходу на зовнішні ринки
Інтегральна оцінка конкурентного потенціалу галузі, %	62,0	74,0	+12,0 в.п.	Загальне посилення міжнародної конкурентоспроможності

*Джерело: складено автором на основі [17, с. 26-31]*

Дані таблиці свідчать, що впровадження запропонованих заходів може забезпечити помітне покращення ключових показників розвитку медико-технічної галузі України. Найбільш суттєвим очікуваним результатом є зростання обсягу вітчизняного виробництва з 134,2 млн дол. США до 170,0 млн дол. США. Це

означає, що українські виробники зможуть активніше задовольняти внутрішній попит, а також поступово формувати базу для експортної діяльності. Збільшення частки вітчизняного виробництва з 22,0% до 25,0% свідчатиме про зміцнення позицій українських підприємств на власному ринку. При цьому зниження частки імпорту з 78,0% до 75,0% буде важливим, хоча й початковим кроком до зменшення структурної залежності країни від іноземних постачальників медичного обладнання.

Позитивним результатом також може стати зростання експорту з 8,9 млн дол. США до 14,0 млн дол. США. У відносному вираженні це є значним приростом, адже експорт може збільшитися більш ніж на половину. Проте навіть після такого зростання його обсяг залишатиметься набагато нижчим за імпорт, тому завдання розвитку зовнішньоекономічної діяльності має залишатися одним із пріоритетних. Поступове підвищення коефіцієнта покриття імпорту експортом з 2,0% до 2,8-3,0% свідчатиме про початкове покращення зовнішньоторговельної конкурентоспроможності. Для подальшого підвищення цього показника необхідно не лише збільшувати кількість продукції, що експортується, а й підвищувати її технологічний рівень, сертифікаційну готовність та сервісне забезпечення.

Важливим якісним ефектом стане збільшення частки продукції з вищою доданою вартістю з 35,0% до 45,0%. Це означатиме, що українська медико-технічна галузь поступово переходитиме від простішої продукції до складніших, функціональніших і більш прибуткових виробів. Такий перехід є необхідним, оскільки на міжнародному ринку конкурентоспроможність визначається не тільки низькою ціною, а й технологічністю, надійністю, ергономічністю, відповідністю стандартам і можливістю сервісного супроводу. Якщо українські виробники зможуть збільшити частку продукції з більшою доданою вартістю, це позитивно вплине на прибутковість галузі, інвестиційну привабливість підприємств і можливість подальшого розвитку інновацій.

Суттєве значення має і зростання частки продукції, підготовленої до міжнародної сертифікації. Якщо умовно у 2025 році така частка оцінювалася на рівні 20,0%, то після реалізації заходів вона може зрости до 35,0%. Це важливо,

оскільки саме сертифікація є одним із головних бар'єрів для виходу українського медичного обладнання на зовнішні ринки. Підготовка продукції до міжнародних стандартів дозволить підприємствам брати участь у тендерах, укласти договори з іноземними дистриб'юторами, підвищувати довіру до бренду та зменшувати ризики відмови з боку потенційних покупців. Отже, сертифікаційна готовність має розглядатися не як формальна вимога, а як стратегічна умова розвитку експорту.

Очікуваний соціально-економічний ефект від реалізації запропонованих заходів полягає не лише у зростанні виробництва та експорту, а й у створенні нових робочих місць, збереженні інженерного потенціалу, розвитку суміжних виробництв, посиленні технологічної незалежності та підвищенні стійкості системи охорони здоров'я України. Розвиток власного виробництва медичного обладнання дозволить швидше реагувати на потреби лікарень, реабілітаційних центрів, лабораторій та інших медичних установ. Це особливо важливо в умовах війни та післявоєнного відновлення, коли потреба у якісному, доступному та сервісно підтриманому обладнанні залишається високою [4].

Таким чином, очікувана ефективність запропонованих заходів для медико-технічної галузі України є комплексною. У кількісному вимірі вона може проявитися у зростанні місткості ринку до 680,0 млн дол. США, збільшенні обсягу вітчизняного виробництва до 170,0 млн дол. США, підвищенні частки української продукції до 25,0%, зростанні експорту до 14,0 млн дол. США та покращенні інтегральної оцінки конкурентного потенціалу з 62,0% до 74,0%. У якісному вимірі очікується підвищення технологічного рівня продукції, розвиток сертифікації, зміцнення бренду українського медичного обладнання, розширення сервісної підтримки та формування передумов для стійкої присутності на міжнародному ринку. Отже, запропоновані заходи можуть стати основою для поступового переходу України від імпортозалежної моделі ринку медичного обладнання до більш конкурентної, виробничо орієнтованої та експортно спроможної моделі розвитку.

### **Висновок до розділу 3**

У третьому розділі було обґрунтовано напрями підвищення міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України в умовах глобальних викликів. Встановлено, що ключовими проблемами розвитку галузі залишаються технологічне відставання частини виробників, обмежений доступ до фінансових ресурсів, недостатній рівень міжнародної сертифікації, слабка експортна інфраструктура, логістичні ризики та низька впізнаваність української медико-технічної продукції за кордоном. Для подолання цих обмежень запропоновано стратегічні напрями, пов'язані з модернізацією виробництва, цифровізацією, розвитком інновацій, підтримкою сертифікації, активізацією участі у міжнародних виставках, формуванням партнерських сервісних мереж і стимулюванням експорту. Реалізація таких заходів може сприяти зниженню імпортозалежності, збільшенню частки української продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках, підвищенню довіри до вітчизняних виробників і зміцненню позицій України у глобальній медико-технічній галузі.

## ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження було встановлено, що міжнародна конкурентоспроможність виробництва медичного обладнання України є складним багатофакторним явищем, яке залежить від технологічного рівня підприємств, якості та безпечності продукції, наявності міжнародної сертифікації, інноваційної активності, фінансової стійкості виробників, розвитку сервісного обслуговування, логістичної надійності та здатності продукції відповідати вимогам зовнішніх ринків. Медико-технічна галузь має особливе значення для економіки та системи охорони здоров'я, оскільки вона забезпечує медичні заклади обладнанням для діагностики, лікування, реабілітації, лабораторних досліджень та щоденної роботи лікарень. Саме тому розвиток національного виробництва медичного обладнання є не лише економічним, а й стратегічним завданням для України, особливо в умовах війни, порушення логістичних ланцюгів, зростання потреб медичної системи та необхідності зменшення залежності від іноземних постачальників.

У першому розділі було розкрито теоретичні основи міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання. З'ясовано, що конкурентоспроможність у цій сфері не може визначатися лише ціною продукції або обсягом виробництва. Для медичного обладнання вирішальне значення мають якість, точність, безпечність, довговічність, відповідність міжнародним стандартам, наявність технічної документації, гарантійного та післягарантійного обслуговування. Було систематизовано основні фактори формування конкурентоспроможності медико-технічної галузі, серед яких технологічні, інноваційні, регуляторні, фінансові, кадрові, маркетингові, сервісні, логістичні та зовнішньоекономічні чинники. Також обґрунтовано доцільність використання комплексного методичного підходу до оцінювання конкурентоспроможності, який поєднує показниковий, порівняльний, зовнішньоторговельний, інтегральний, SWOT-аналіз, PEST-аналіз та експертне оцінювання.

У другому розділі було проаналізовано сучасний стан виробництва медичного обладнання України та його зовнішньоекономічну діяльність.

Встановлено, що у 2023-2025 роках ринок медичного обладнання України демонстрував позитивну динаміку: його оціночна місткість зростає з 470,0 млн дол. США у 2023 році до 610,0 млн дол. США у 2025 році. Обсяг вітчизняного виробництва збільшився з 84,6 млн дол. США до 134,2 млн дол. США, а частка українського виробництва у забезпеченні ринку зростає з 18,0% до 22,0%. Водночас частка імпортової продукції залишалася дуже високою і у 2025 році становила 78,0%, що свідчить про збереження значної залежності від іноземних виробників. Найбільш перспективними для українських підприємств визначено сегменти медичних меблів, стерилізаційного обладнання, реабілітаційних засобів, стоматологічного інструментарію, лабораторного обладнання та окремих електромедичних пристроїв.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності показав, що міжнародні позиції України у сфері медичного обладнання залишаються слабкими. У 2023 році імпорт медичного обладнання становив 384,6 млн дол. США, тоді як експорт дорівнював лише 7,7 млн дол. США. У 2025 році імпорт зростає до 455,0 млн дол. США, а експорт - до 8,9 млн дол. США. Отже, за аналізований період експорт збільшився тільки на 1,2 млн дол. США, тоді як імпорт зростає на 70,4 млн дол. США. Зовнішньоторговельне сальдо залишалось негативним і поглибилось з -376,9 млн дол. США у 2023 році до -446,1 млн дол. США у 2025 році. Коефіцієнт покриття імпорту експортом становив близько 2,0%, що підтверджує низьку експортну спроможність галузі та обмежену присутність української продукції на міжнародному ринку.

Окрему увагу в роботі було приділено прикладу ТОВ «Віола Медтехніка» як представника української медико-технічної галузі. Підприємство поєднує власне виробництво медичної техніки та медичних меблів з імпортом обладнання і реалізацією витратних матеріалів. Його фінансові показники свідчать про стабільність збутової діяльності, оскільки доходи у 2023-2025 роках залишалися на близькому рівні: 271 867 тис. грн у 2023 році, 265 374 тис. грн у 2024 році та 274 706 тис. грн у 2025 році. Водночас чистий прибуток підприємства скоротився з 71 191 тис. грн до 26 468 тис. грн, а чиста маржа знизилася з 26,2% до 9,6%. Це

підтверджує, що навіть підприємства зі стабільною виручкою стикаються з проблемою зростання витрат і зниження прибутковості. Разом з тим активи підприємства зросли з 235 734 тис. грн до 270 444 тис. грн, а зобов'язання скоротилися з 68 855 тис. грн до 39 928 тис. грн, що свідчить про зміцнення фінансової стійкості.

У третьому розділі було визначено основні проблеми та обмеження розвитку виробництва медичного обладнання України на міжнародному ринку. До них належать висока імпортозалежність, низька експортна активність, недостатня міжнародна сертифікація, технологічне відставання окремих виробників, слабка інноваційна активність, фінансові обмеження, логістичні ризики, недостатня впізнаваність українських брендів та обмежена сервісна інфраструктура за кордоном. Встановлено, що ці проблеми мають комплексний характер і не можуть бути вирішені лише за рахунок збільшення обсягів виробництва. Необхідна системна трансформація галузі, яка охоплюватиме модернізацію виробничої бази, розвиток міжнародної сертифікації, локалізацію частини комплектуючих, формування експортної інфраструктури, створення сервісної підтримки та активне просування українського медичного обладнання на зовнішніх ринках.

За результатами дослідження було запропоновано стратегічні напрями підвищення міжнародної конкурентоспроможності виробництва медичного обладнання України. До них віднесено модернізацію виробничих потужностей, впровадження цифрового контролю якості, розвиток інноваційної продукції, проходження міжнародної сертифікації, формування експортної стратегії, вихід на пріоритетні ринки Східної та Центральної Європи, локалізацію виробництва окремих компонентів, розвиток сервісної інфраструктури, участь у міжнародних виставках і створення позитивного бренду українського медичного обладнання. Особливе значення має державна та інвестиційна підтримка, зокрема гранти, пільгове кредитування, компенсація витрат на сертифікацію та допомога у просуванні продукції за кордоном.

Оцінка очікуваної ефективності запропонованих заходів показала, що їх реалізація може забезпечити позитивний економічний та конкурентний ефект для

медико-технічної галузі України. Зокрема, у прогнозованому варіанті місткість ринку може зрости з 610,0 млн дол. США до 680,0 млн дол. США, обсяг вітчизняного виробництва - з 134,2 млн дол. США до 170,0 млн дол. США, частка українського виробництва у забезпеченні ринку - з 22,0% до 25,0%, а експорт - з 8,9 млн дол. США до 14,0 млн дол. США. Також очікується зниження частки імпортової продукції з 78,0% до 75,0%, збільшення частки продукції з вищою доданою вартістю з 35,0% до 45,0% та підвищення інтегральної оцінки конкурентного потенціалу галузі з 62,0% до 74,0%.

Отже, виробництво медичного обладнання України має реальний потенціал для підвищення міжнародної конкурентоспроможності, однак його реалізація залежить від здатності галузі перейти від імпортозалежної та переважно внутрішньо орієнтованої моделі до технологічно модернізованої, сертифікованої та експортно спроможної моделі розвитку. Для цього необхідно поєднати зусилля підприємств, держави, інвесторів, наукових установ, медичних закладів і міжнародних партнерів. У довгостроковій перспективі розвиток конкурентоспроможного виробництва медичного обладнання сприятиме зменшенню залежності України від імпорту, зміцненню системи охорони здоров'я, створенню нових робочих місць, розвитку інноваційного виробництва та посиленню позицій України на міжнародному медико-технічному ринку.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алькема В. Г. Вплив якості продукції на міжнародну конкурентоспроможність вітчизняних компаній фармацевтичної галузі. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2022. № 4 (28). С. 136-142.
2. Алькема В. Г. Управління якістю продукції як стратегічний інструмент підвищення міжнародної конкурентоспроможності фармацевтичної компанії. *Вчені записки університету «КРОК»*. 2023. № 2 (70). С. 112-121.
3. Брижак В.О. Напрями підвищення міжнародної конкурентоспроможності фармацевтичного сектору України в умовах цифрової трансформації. Хмельницький, 2025. 75 с.
4. Галузева стратегія: медичні технології URL: [https://winwin.gov.ua/assets/files/UA\\_MedTech\\_WINWIN.pdf](https://winwin.gov.ua/assets/files/UA_MedTech_WINWIN.pdf) (дата звернення 03.05.2026)
5. Дзюба, Т.В. Вплив стратегії розвитку реформи охорони здоров'я на фармацевтичну галузь України. *Наукові перспективи*. 2024. С. 116-125.
6. Жолуденко Т. Цифрова трансформація інноваційного маркетингу у міжнародному фармацевтичному секторі. *Економіка та суспільство*. 2025. № 3. С. 45-52.
7. Імпорт медичного обладнання в Україну у 2026 році: митне оформлення, пільги та реєстрація URL: <https://borisovich.com.ua/blog/import-medycznego-obladnannya-v-ukrayinu-u-2026-rocz-i-mytne-oformlennya-pilgy-ta-reyestracziya/> (дата звернення 30.05.2026)
8. Камарчук І. М. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: сутність і джерела формування. *Вісник ЛТЕУ*. 2022. № 64. С. 72–79.
9. Корнієнко І. Р. Міжнародна конкурентоспроможність фармацевтичної галузі України. Київ. 2024. 84 с.
10. Медицина і фармацевтика (аптечні мережі) URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/medizina-i-farmazevtika> (дата звернення 03.05.2026)

11. Медичне забезпечення лікарень України у 2024-2026 роках: яким воно буде та що зміниться для пацієнтів URL: <https://forbes.ua/lifestyle/medichne-zabezpechennya-likaren-ukraini-u-20242026-rokakh-yakim-vono-bude-ta-shcho-zminitsya-dlya-patsientiv-30082024-23281> (дата звернення 30.05.2026)
12. Медичні закупівлі України придбали медвироби та витратні матеріали URL: <https://moz.gov.ua/uk/rozpochato-zakupivelnij-cikl-2026-roku-medichni-zakupivli-ukrayini-pridbali-medvirobi-ta-vitratni-materiali-majzhe-na-147-mln-grn> (дата звернення 30.05.2026)
13. Міжнародне медичне партнерство: підсумки 2025 року та нові горизонти співпраці URL: <https://moz.gov.ua/uk/mizhнародne-medichne-partnerstvo-pidsumki-2025-roku-ta-novi-gorizonti-spivpraci> (дата звернення 03.05.2026)
14. Модернізація медичних закладів сучасним обладнанням триває: підсумки 2025 році URL: <https://moz.gov.ua/uk/modernizaciya-medichnih-zakladiv-suchasnim-obladnannjam-trivaye-pidsumki-2025-roci> (дата звернення 03.05.2026)
15. Нікітін Д.В. Інституційна архітектура суб'єктів світового ринку високотехнологічного медичного обладнання. 2025. С. 20-26
16. Нікітін Д.В. Структурні зрушення на світовому ринку високотехнологічного медичного обладнання. 2025. С. 110-115
17. Осос П. А. Значення фармацевтичної промисловості для економіки України. *Економіка та суспільство*. 2021. № 7. С. 26-31.
18. Ринок медичних виробів Україна 2025 URL: <https://ukraine-raa.com/news/rynok-medychnykh-vyrobiv-ukraina-2025/> (дата звернення 03.05.2026)
19. Технічний регламент щодо медичних виробів URL: [https://www.dls.gov.ua/медичні-вироби/технічні-регламенти/технічний-регламент-щодо-медичних-ви/?utm\\_source](https://www.dls.gov.ua/медичні-вироби/технічні-регламенти/технічний-регламент-щодо-медичних-ви/?utm_source) (дата звернення 03.05.2026)
20. ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ВІОЛА МЕДТЕХНІКА" URL: <https://youcontrol.com.ua/contractor/?id=10896473#express-universal-file> (дата звернення 03.05.2026)
21. Тренди медичного бізнесу на 2025 рік URL: <https://libra-med.com.ua/healthcare-business-trends-for-2025-what-is-changing-in-the-healthcare->

[industry/?srsId=AfmBOor69JzFRJhpNoY9l4NEmwz6OJts\\_zYxPSmlyT7xFRFeXhiFT2l8](https://industry/?srsId=AfmBOor69JzFRJhpNoY9l4NEmwz6OJts_zYxPSmlyT7xFRFeXhiFT2l8) (дата звернення 03.05.2026)

22. Український ринок медичних виробів під час війни: пацієнт скоріше живий, ніж мертвий URL: <https://ukraine-raa.com/news/ukrainian-medical-device-market-during-war/> (дата звернення 30.05.2026)

23. Amaral C., Lopes N., Soares R. et al. Global Regulatory Challenges for Medical Devices: Impact of Innovation, Safety, and Access. *Applied Sciences*. 2024. Т. 14. № 20. P. 9304.

24. Global Regulatory Challenges for Medical Devices: Impact on Innovation and Market Access URL: [https://www.mdpi.com/2076-3417/14/20/9304?utm\\_source](https://www.mdpi.com/2076-3417/14/20/9304?utm_source) (дата звернення 30.05.2026)

25. Gupte T., Nitave T., Gobburu J. Regulatory landscape of accelerated approval pathways for medical devices in the United States and the European Union. *Frontiers in Medical Technology*. 2025. С. 7.

26. International Medical Device Regulators Forum. Official website. URL: [https://www.imdrf.org/?utm\\_source](https://www.imdrf.org/?utm_source) (дата звернення 03.05.2026)

27. Maresova P., Kuca K., Krejcar O., Selamat A., Viskovic D. The potential of medical device industry in technological convergence. *European Journal of Business Science and Technology*. 2025. № 1(2). P. 108–116.

28. Medical devices - Application of risk management to medical devices URL: [https://www.iso.org/standard/72704.html?utm\\_source](https://www.iso.org/standard/72704.html?utm_source) (дата звернення 03.05.2026)

29. Medical devices - Quality management systems - Requirements for regulatory purposes URL: [https://www.iso.org/standard/59752.html?utm\\_source](https://www.iso.org/standard/59752.html?utm_source) (дата звернення 03.05.2026)

30. Medical devices URL: [https://www.who.int/health-topics/medical-devices?utm\\_source#tab=tab\\_1](https://www.who.int/health-topics/medical-devices?utm_source#tab=tab_1) (дата звернення 03.05.2026)

31. Regulatory landscape of accelerated approval pathways for medical devices in the United States and the European Union URL: <https://www.frontiersin.org/journals/medical->

[technology/articles/10.3389/fmedt.2025.1586070/full?utm\\_source](https://www.who.int/publications/m/item/who-global-model-regulatory-framework-for-medical-devices-including-in-vitro-diagnostic-medical-devices--annex-3?utm_source=technology/articles/10.3389/fmedt.2025.1586070/full) (дата звернення 30.05.2026)

32. WHO Global Model Regulatory Framework for medical devices including in vitro diagnostic medical devices, Annex 3 URL: [https://www.who.int/publications/m/item/who-global-model-regulatory-framework-for-medical-devices-including-in-vitro-diagnostic-medical-devices--annex-3?utm\\_source](https://www.who.int/publications/m/item/who-global-model-regulatory-framework-for-medical-devices-including-in-vitro-diagnostic-medical-devices--annex-3?utm_source) (дата звернення 30.05.2026)

## ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1 – Проміжні розрахунки кореляційного аналізу між обсягом вітчизняного виробництва та експортом медичного обладнання

Рік	X – обсяг вітчизняного виробництва, млн дол. США	Y – експорт, млн дол. США	X - $\bar{X}$	Y - $\bar{Y}$	(X - $\bar{X}$ )(Y - $\bar{Y}$ )	(X - $\bar{X}$ ) <sup>2</sup>	(Y - $\bar{Y}$ ) <sup>2</sup>
2023	84,6	7,7	-26,07	-0,57	14,77	679,47	0,32
2024	113,2	8,2	2,53	-0,07	-0,17	6,42	0,00
2025	134,2	8,9	23,53	0,63	14,90	553,82	0,40
Разом	—	—	—	—	29,51	1239,71	0,73

*Джерело: складено автором на основі попередніх розрахунків.*