

DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2019-5-69-52>

УДК 330.322.5

Овчаренко Т.С., Казбекова К.Д.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

Анотація. Запропоновано удосконалену систему формування та реалізації інвестиційного проєкту на промислових підприємствах, яка заснована на п'яти основних стадіях інвестиційного проєкту, відповідно до кожної з яких передбачений відповідний механізм оцінки ефективності та алгоритм аналізу; відповідно до запропонованої структури системи формування та реалізації інвестиційного проєкту, у ній передбачено такі його основні п'ять стадій: задум і мотивація, техніко-економічні дослідження проєкту, техніко-економічне обґрунтування проєкту, проєкт із зведеним кошторисним розрахунком та стадія робочої документації; проаналізовано сучасний стан фармацевтичного ринку у результаті чого було визначено основні проблеми, пов'язані із реалізацією інвестиційних проєктів у даній галузі; для перевірки дієвості системи формування та реалізації інвестиційних проєктів, здійснено її апробацію на прикладі втілення проєкту по виробництву БАД на вітчизняному фармацевтичному підприємстві; обґрунтовано соціально-економічну ефективність та доцільність запуску та реалізації проєкту, що передбачає виробництво БАД на основі морських водоростей на вітчизняному фармацевтичному підприємстві; здійснено порівняння конкурентоспроможності нової продукції, випуск якої передбачається проєктом, та вже існуючого на ринку товару-конкурента за споживчими та економічними параметрами.

Ключові слова: проєкт, інвестиції, інвестиційний проєкт, ефективність інвестицій, система формування та реалізації інвестиційного проєкту, фармацевтичний ринок.

Ovcharenko Tetiana, Kazbekova Karyna

Taras Shevchenko National University of Kyiv

IMPLEMENTATION OF THE FORMULATION AND PROJECT REALIZATION SYSTEM FOR DOMESTIC ENTERPRISES OF THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY

Summary. The advanced system of formation and realization of an investment project on industrial enterprises, which is based on five main stages of the investment project, according to each of which provides the appropriate mechanism for the estimation of efficiency and algorithm of analysis, is offered; in accordance with the proposed structure of the system for the formation and implementation of an investment project, it provides for its main five stages: design and motivation, feasibility studies of the project, feasibility research of the project, a draft with a consolidated estimate and the stage of working documentation; in the summarized form the scheme of the algorithm provides for the following actions that ensure the effective formation and implementation of the investment project: the definition of the preliminary assessment and substantiation of feasibility of the business project, the definition of the stages of the life cycle of the project and the forecasting of investment volumes at the stages of the life cycle, the definition of the structure of resources and their value in each part of the project, the definition of income and its distribution system among the project participants, the distribution of investments and profits by the years of realization of investment project, calculation of the estimate and annual volumes of needs of additional resources and unfinished construction, determination of the effect on the project implementation, discounting of cash flows; the current state of the pharmaceutical market was analyzed, as a result of which the main problems associated with the implementation of investment projects in this field were identified; to verify the effectiveness of the system for the formation and implementation of investment projects, its testing was carried out on an example of the implementation of the project on the production of dietary supplements at the domestic pharmaceutical company; the socio-economic efficiency and expediency of launching and implementing the project, which involves the production of dietary supplements based on seaweed in the domestic pharmaceutical company, is substantiated; a comparison of the competitiveness of new products, the release of which is envisaged by the project and already existing in the market of goods-competitor in consumer and economic parameters.

Keywords: project, investment, investment project, investment efficiency, system of formulation and realization of investment project, pharmaceutical market.

Постановка проблеми. На сучасному етапі становлення ринкових відносин ефективна діяльність вітчизняних промислових підприємств, забезпечення високих темпів їх інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності, в значній мірі визначається рівнем їх інвестиційної діяльності, яка є важливою складовою розвитку будь-якої економічної системи. Тому в умовах реформування вітчизняної економічної системи та орієнтації промислових підприємств на підвищення рівня їх інвестиційної діяльності, увага має бути спрямована на

вдосконалення управління формуванням і реалізацією інвестиційних проєктів з урахуванням факторів як зовнішнього конкурентного середовища, так і внутрішніх особливостей конкретного виробництва з метою збільшення віддачі від інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання, пов'язані з оцінкою та забезпеченням реалізації інвестиційних проєктів, досліджувались у працях багатьох вітчизняних вчених, зокрема таких як: М.І. Бондар, В.О. Борисенко, А.В. Вітюк, А.П. Гречан, О.В. Іванчук, Н.П. Ка-

рачина, О.В. Коверда, Д.Ю. Мамотенко, Ю.Є. Риженко, Р.С. Русин, А.А. Степанова та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак висновки з досліджень вищезгаданих вчених свідчать, що система управління формуванням і реалізацією інвестиційних проектів на промислових підприємствах вимагає комплексного підходу, заснованого на координації управління всіма складовими елементами проекту для забезпечення симбіозу інвестиційної та господарсько-економічної діяльності підприємства, уніфікований алгоритм та складові якого ще й досі не було розроблено.

Мета статті. Метою дослідження є надання практичних рекомендацій щодо вдосконалення ефективності формування системи розробки та реалізації проектів на промислових підприємствах за сучасних умов, а також апробація запропонованої системи на підприємстві фармацевтичної галузі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом декількох останніх років, на фармацевтичному ринку України, з огляду на кризові явища і подорожчання життя в цілому, відбувалося зменшення купівельної спроможності споживачів (споживач віддавав перевагу дешевим лікам або взагалі намагався обійтися без них). Лише в кінці 2016 р. і початку 2017 р. відновилося тенденція повернення споживача до ліків середньої і вищої цінової категорії. Попри намічені позитивні тенденції, додатна динаміка ринку все ще не відновилося: тільки за перше півріччя 2017 р. українські фармацевтичні підприємства скоротили своє виробництво на 17,7% в порівнянні з аналогічним періодом 2016 р. [1].

У зв'язку з цим, крім важливого чинника вартості ліків, на перший план вийшли і такі чинники, як впровадження інновацій в управління, інвестиції в розвиток і модернізацію виробництва, а також розширення продуктового портфеля за рахунок нових пропозицій, що все разом передбачає втілення значної кількості інвестиційних проектів. В результаті виробники, які приділяли увагу даними факторам – «Дарниця», «Фарма» і «Артеріум» – зуміли ефективно використати особливості поточної ситуації на ринку і значно збільшити свою частку в загальному обсязі продажів. А враховуючи, що фармацевтичний ринок України дуже сегментований, відрив топ-3 лідерів на 1-1,5% можна вважатися солідною перевагою, в той же час відсутність чіткої і дієвої системи формування та реалізації інвестиційних проектів на інших фармацевтичних підприємствах продовжує обмежувати можливості їх розвитку, в результаті чого більшість з них програють конкурентну боротьбу, і в першу чергу через те, що основу їх портфеля досі складають «старі» продукти.

Виходячи з аналізу вітчизняного фармацевтичного ринку, пропонуємо універсальну систему формування та реалізації інвестиційних проектів на промислових підприємствах яка вдатна забезпечити поживлення і зростання ринку фармацевтичних товарів та послуг в Україні (рис. 1).

Для перевірки дієвості запропонованої системи формування та реалізації інвестиційних проектів, здійснимо її апробацію на прикладі втілення проекту по виробництву БАД на підприємстві ПАТ «Київмедпрепарат». Згідно зі

стадіями запропонованої схеми на взятому для аналізу підприємстві було розроблено алгоритм реалізації проекту, кожний елемент якого пропонуємо розглянути більш докладно нижче.

1. Задум і мотивація.

Майже 70% населення розвинених європейських країн постійно вживають біологічно активні добавки (БАД). Це пов'язано не з сучасними модними тенденціями, рекламними компаніями чи іншими видами заохочення споживачів. Основною причиною появи та розповсюдження БАД в Європі є «соціальне замовлення» – бажання людей вести здоровий спосіб життя. Проблеми сьогодення в Україні, що пов'язані з несприятливою екологічною ситуацією, кризовими явищами і, як наслідок, зниженням купівельної спроможності споживачів, обмежують можливості забезпечення населення високоякісними продуктами харчування із збалансованим хімічним складом. Таким чином у щоденному раціоні населення виникає дефіцит вітамінів, мінеральних речовин, харчових волокон та інших корисних елементів, що призводить до зниження працездатності, захворювань та загальної резистентності організму.

Тому для нашої країни застосування БАД стає досить актуальним. Проаналізуємо місце БАД на ринку вітчизняних фармацевтичних засобів у 2017 р. (рис. 2).

Як бачимо з діаграми, БАД нарощують і зміцнюють свій сегмент в Україні, збільшуючи свою частку в порівнянні з минулими роками до 6,4% в гривневому і 5,4% в натуральному виразі. Відповідно до глобальної стратегії ВООЗ у галузі раціонального харчування, фізичної активності і здоров'я, поступова заміна традиційного асортименту харчових продуктів на функціональні є основним напрямом розвитку цивілізованого ринку. Поки що, за приблизними даними, БАД регулярно вживають лише близько 7% населення України, але даний ринок з кожним роком росте, а отже має перспективи для розвитку. Крім того, країна є багатою на сировину, з якої пропонується виробництво БАД відповідно до проекту – морські водорості зостеру, що, відповідно до експериментальних досліджень науковців за хімічним складом мало відрізняється від ламінарії, а за вмістом мікроелементів не поступається їй. У зв'язку з цим, бізнес-проект щодо налагодження виробництва БАД на вітчизняних фармацевтичних підприємствах є своєчасним та обґрунтованим інвестиційним рішенням.

1. Реалізація проекту запланована на підприємстві ПАТ «Київмедпрепарат», що є одним з найбільших та найдосвідченіших підприємств вітчизняної хіміко-фармацевтичної промисловості. Відповідно до розробленої нами системи формування та реалізації інвестиційних проектів на промислових підприємствах, в рамках цього етапу, проведемо попередню оцінку доцільності впровадження проекту по виробництву БАД на підприємстві ПАТ «Київмедпрепарат». Для цього необхідним є здійснення оцінки конкурентоспроможності продукту, що базується на визначенні інтегрального показника конкурентоспроможності (Кінт). Результати порівняння конкурентоспроможності БАД виробництва ПАТ «Київмедпрепарат» і ПАТ «Фармак» представлені у табл. 1.

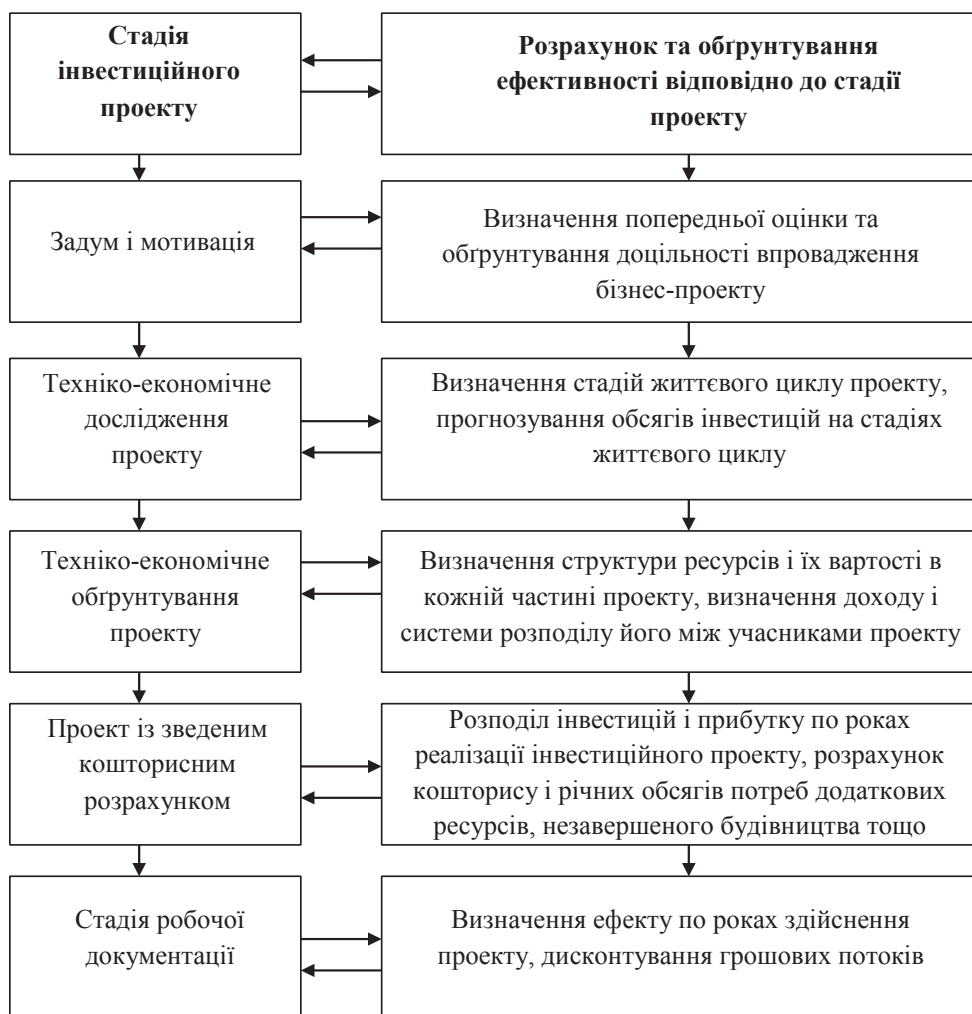


Рис. 1. Удосконалена система формування та реалізації проекту на промислових підприємствах

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

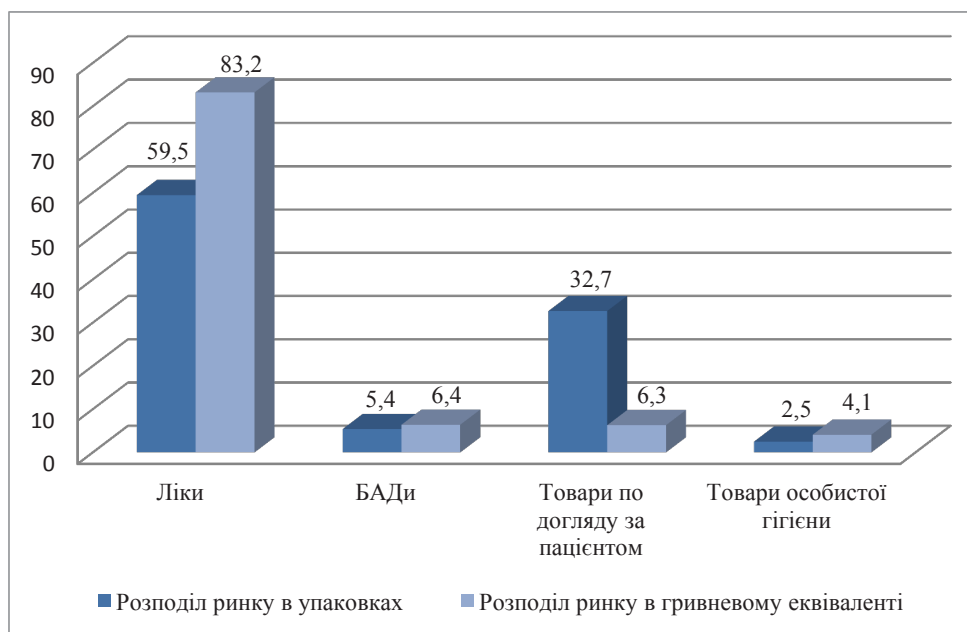


Рис. 2. Частка БАД у розподілі фармацевтичного ринку України у натуральному та гривневому еквівалентах в 2017 р., % [8]

Таблиця 1

**Порівняння конкурентоспроможності БАД виробництва ПАТ «Київмедпрепарат»
(на основі зостери) і ПАТ «Фармак» («Біотика»)**

Показники конкурентоспроможності	Рі*	Роц**		Одиничний показник і-го с. п.	Зважена оцінка одиничного показника і-го с.п.
		БАД із зостери	БАД «Біотика»		
Споживчі параметри					
Швидкість дії	0,3	310	395	0,78	0,234
Відсутність сторонніх домішок, балів	0,4	7	6	1,17	0,468
Естетика товару, балів	0,2	5	5	1	0,2
Асортиментна лінійка, од	0,2	2	2	1	0,2
Індекс споживчих параметрів	1,102				
Економічні параметри					
Частка ринку, %	0,2	9	9	1	0,2
Ціна, грн..	0,2	225,52	286,3	0,79	0,16
Витрати на рекламу бренду (% від собівартості)	0,3	7	14	0,5	0,15
Рентабельність виробництва (%)	0,2	31	28	1,11	0,222
Темпи зростання рентабельності (%)	0,1	112	109	1,03	0,103
Індекс економічних параметрів					0,835

Рі* – коефіцієнт вагомості і-го споживчого параметра, встановлений експертним методом;

Роц** – значення параметру товару, що оцінюється

Джерело: розроблено автором на основі власних досліджень

Таким чином, конкурентоспроможність товару БАД на основі зостери ПАТ «Київмедпрепарат» у порівнянні з товаром БАД Біотика ПАТ «Фармак» є вищою ($K_{\text{інт}} = 1,102/0,835 = 1,32$), що являється вагомими аргументом на користь втілення інвестиційного проекту.

2. Техніко-економічні дослідження проекту.

Даний етап запропонованої нами системи формування та реалізації інвестиційного проекту забезпечується переважно технологічним відділом підприємства, тому описово зазначимо, що при створенні БАД на основі зостери, заплановано використовувати сучасні технології виробництва, що включають наступні стадії: подрібнення сировини вихровим високошвидкісним млином; вакуумне низькотемпературне випарювання; багатетапне і різнорежимне екстрагування.

3. Техніко-економічне обґрунтування проекту.

У результаті проведених нами досліджень та розрахунків відповідно до основних розділів проекту (а саме розрахунок потреби проекту в ресурсах; визначення максимальної виробничої потужності; розрахунок потреби в персоналі та заробітній платі; розрахунок витрат, пов'язаних із використанням усіх видів ресурсів, та розподіл витрат на постійні і змінні) було отримано зведений бюджет витрат за проектом виробництва БАД на підприємстві ПАТ «Київмедпрепарат», який станом на 2017 р. складав 1146,2 тис. грн (табл. 2).

Особливе значення на даному етапі мають також елементи формування інвестиційного проекту, що передбачають опис цільового ринкового сегмента; вибір каналів збуту та основних партнерів зі збуту продукції; складання бюджету витрат на реалізацію плану маркетингу. Відповідно до цих розділів, досліджуваний нами проект характеризується наступним:

а) за результатами проведеного статистичного дослідження встановлено, що частка споживачів БАД у віці 20-44 років у сумі складає близько 50%, при цьому більшість споживачів віддають перевагу продукції вітчизняних виробників БАД (70%). В основному це пояснюється більш низькою ціною і більш гарним показником ціна-якість, ніж у імпортованих препаратів. За своїм психографічним профілем споживачі БАД відносяться в цілому до типу «новатори, які досягли успіху». Вони активні, упевнені в собі, ретельно стежать за своєю зовнішністю, здоров'ям. Серед основних факторів, що впливають на прийняття рішення про покупку – ціна пріоритетна майже для половини споживачів (44%);

б) оскільки ПАТ «Київмедпрепарат» вже володіє налагодженою системою збуту інших лікарських засобів власного виробництва, то просування БАД на основі зостери пропонуємо інтегрувати у цю систему, але з внесенням наступних коректив (організація підрозділу торгових представників з просування нової продукції, активне залучення мерчандайзингу до маркетингових комунікацій, додаткова реалізація нової продукції за системою багаторівневого маркетингу, але система та задіяний у ній персонал мають пройти відповідну сертифікацію уповноваженим акредитованим державним органом, яка би підтверджувала компетентність персоналу, ефективність та якість запропонованої системи розповсюдження продукції);

в) основним носієм фахових рекламних звернень будуть рекламні публікації в медичних та фармацевтичних газетах і журналах: «Здоров'я України», «Твой малыш» та на сайті препарату. Крім того, досягнення завдань з просування нового товару буде вирішуватись цілою низкою заходів: розповсюдження інформації

Таблиця 2

Зведений розрахунок витрат за проектом виробництва БАД на основі зостери на підприємстві ПАТ «Київмедпрепарат»

№ з/п	Стаття витрат	Сума, грн
I.	Капіталовкладення:	
1	Дослідження ринку	5000
2	Оплата послуг з проектування, технології виробництва	38400
3	Реконструкція існуючих виробничих приміщень підприємства	50000
4	Закупівля допоміжного обладнання	750000
5	Витрати, що пов'язані з пошуком постачальників сировини	5000
6	Витрати, пов'язані із підписанням договорів	5500
7	Витрати, пов'язані з оформлення санітарних дозволів	7500
8	Початкова маркетингова кампанія	10000
9	Інші витрати	8000
	Загалом капіталовкладень	879400
II.	Умовно-постійні витрати за рік	
1	Заробітна плата 2-х додаткових операторів вихрового високошвидкісного млина	240000
2	Заробітна плата пакувальника	48000
3	Заробітна плата оператора екстрактора	96000
4	Послуги з розкрути сайту	40000
5	Утримання торговельних представників	400000
6	Амортизація обладнання та інвентарю	100000
7	Оплата доменного ім'я сайту	1000
8	Оплата хостингу на рік	1200
9	Комунальні платежі	120000
10	Реклама	100000
	Загалом по всіх умовно-постійних витратах	1146200

Джерело: розроблено автором на основі власних досліджень

Таблиця 3

Планова калькуляція собівартості по статтях витрат на виробництво БАД на основі зостери підприємством ПАТ «Київмедпрепарат» (у розрахунку на 10 000 шт.)

№ з/п	Найменування статей	Собівартість, грн.
1	Сировина і матеріали	363655
2	Основна заробітна плата виробничих робітників з відрахуваннями на соціальне страхування та інші фонди	473600
3	Амортизаційні відрахування	100000
4	Загальновиробничі витрати	18000
5	Виробнича собівартість	866655
6	Адміністративні витрати	38000
7	Витрати на збут	533970
8	Собівартість	1879370
9	Прибуток	375874
10	Оптова ціна виробництва	2255244

Джерело: розроблено автором на основі власних досліджень

про ефективну фармакотерапію серед фахових аудиторій і заохочення населення до здорового способу життя; налаштування співробітництва з контактними аудиторіями (професійними асоціаціями лікарів і громадськими об'єднаннями хворих); формування комплексу просування на ринку кінцевих споживачів, де основними цільовими аудиторіями маркетингових комунікацій виступають індивідуальні споживачі та контактні аудиторії (лікарі та аптечні працівники), що впливають на рішення кінцевих споживачів щодо купівлі БАД шляхом призначень та рекомендацій. Виходячи з цього, бюджет витрат на

реалізацію плану маркетингу за проектом виробництва БАД на основі зостери на підприємстві ПАТ «Київмедпрепарат» був передбачений нами у розмірі 542,2 тис. грн.

4. Проект із зведеним кошторисним розрахунком.

Основним завданням на цій стадії формування проекту є обґрунтування цінової політики. Відповідно, наявність потужної виробничої бази, а також прямі договори з постачальниками дозволяють установлювати досить низькі ціни на вироблену продукцію. Базою ціноутворення є собівартість товару, тому для БАД власного виробництва – це витрати на виробництво (табл. 3).

Таблиця 4

Розрахунки щодо фінансово-економічного обґрунтування ефективності проекту виробництва БАД на основі зостери на підприємстві ПАТ «Київмедпрепарат»

Показники	Роки					
	0	1	2	3	4	5
Інвестиції, грн.	-879400	-	-	-	-	-
Виручка від реалізації продукції, грн.	-	2255244	2255244	2368006	2368006	2368006
Поточні витрати, грн.	-	1879370	1879370	1973339	1973339	1973339
Прибуток, грн.	-	375874	375874	394668	394668	394668
Чистий прибуток, грн.	-	308217	308217	323627	323627	323627
Грошовий потік, грн.	-	458217	458217	473627	473627	473627
Коефіцієнт дисконтування	-	0,78125	0,61035	0,47684	0,37253	0,29104
Дисконтований грошовий потік, грн.	-	357982	279673	225844	176440	137845

Джерело: розроблено автором на основі власних досліджень

Отже, планова оптова ціна БАД на основі зостери 225,52 грн за упаковку. При цьому, відповідно до прогнозів обсягів продажу і доходу від реалізації, підприємство має реалізовувати щорічно 10 тис. упаковок товару на загальну суму 2255,2 тис. грн.

5. Стадія робочої документації.

Дана стадія є завершальною стадією в запропонованій системі формування та реалізації інвестиційних проектів на промислових підприємствах та передбачає оцінку ефективності проекту. Проведемо фінансово-економічну оцінку даного проекту, взявши ставку дисконту на рівні 28% (табл. 4).

1) Показник чистої теперішньої вартості:

$$NPV = (357982 + 279673 + 225844 + 176440 + 137845) - 879400 = 298384 \text{ грн.}$$

Це означає, що у порівнянні з іншим альтернативним проектом вкладення коштів на депозит під 28% річних, при реалізації даного проекту додатково можна отримати 298384 грн прибутку.

2) Показник індексу дохідності:

$$PI = (357982 + 279673 + 225844 + 176440 + 137845) / 879400 = 1,3$$

Це свідчить про досить високу привабливість проекту.

3) Термін окупності проекту:

$$To = 879400 / 317463 = 2,77 \text{ роки.}$$

За умовами даного проекту термін окупності становить 2,77 роки.

4) Показник внутрішньої норми дохідності:

$$IRR = 44 + (5043 \cdot (45 - 44)) / (5043 - (-9056)) = 36,08\%.$$

Згідно отриманих даних, даний проект є проектом з високим порогом рентабельності і беззбитковості.

5) Розрахунок точки беззбитковості:

$$Q = 1146200 \text{ грн.} / (225,52 \text{ грн./од.} - 36,37 \text{ грн./од.}) = 1146200 \text{ грн.} / 189,15 \text{ грн./од.} = 6059,7 \text{ упаковок або } 1891,5 \text{ тис. грн.}$$

Отже, для забезпечення беззбитковості потрібно продавати 6059,7 упаковок нового БАД за ціною 225,52 грн/од.

Основними вигодами реалізації даного проекту є: диверсифікація діяльності (відкриття нового напряму діяльності); отримання додаткового джерела доходу; розширення ринку та клієнтської бази; підвищення іміджу компанії; зниження ризиків, пов'язаних з нестабільним зовнішнім середовищем.

Висновки і пропозиції. Таким чином, для підвищення ефективності діяльності ПАТ «Київмедпрепарат» нами було розроблено алгоритм реалізації проекту по виробництву БАД на основі зостери у відповідності із чітко визначеними стадіями запропонованої системи формування та реалізації інвестиційних проектів на промислових підприємствах. Проведення досліджень та розрахунків у відповідності з деталізацією стадій проекту у запропонованій системі, дало змогу створити умови для зростання асортименту та якості продукції, мінімізації витрат за проектом та їх контролю, збільшення обсягів продажу продукції, що випускається підприємством, а також залучення в рамках проекту, вигідних джерел постачання сировини, технологічного оновлення і переобладнання підприємства, удосконалення каналів збуту продукції тощо. За допомогою чіткого слідування алгоритму реалізації проекту, підприємство отримало можливість розв'язати тактичні і насамперед стратегічні завдання, вийти на глобальні цілі, які під час інвестування ставить перед собою підприємство. Зокрема, проведені дослідження придатності запропонованого проекту до реалізації засвідчили доцільність його впровадження, зокрема чиста поточна вартість становить 225,52 тис. грн, беззбитковий обсяг виробництва продукції 6059,7 упаковок. Це свідчить про те, що впровадження проекту виробництва БАД зможе забезпечити підприємству ПАТ «Київмедпрепарат» стабільний додатковий економічний ефект.

Список літератури:

1. Аптечный рынок Украины по итогам 2017 года / Аптека.ua, № 15(1086), 24 квітня 2017. URL: <https://www.apteka.ua/article/408621>
2. Бондар М.І. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю : монографія. Київ : КНЕУ, 2013. 256 с.
3. Борисенко В.О., Риженко Ю.Є. Обґрунтування вибору методичних підходів до моделювання економічної ефективності інвестиційних проектів. *Продуктивність агропромислового виробництва*. 2016. № 28. С. 15–21.
4. Іванчук О.В. Методика оцінки та аналізу фінансових інвестицій і показників ефективності інвестиційних проектів. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2015. № 1. С. 51–53.

5. Карачина Н.П., Вітюк А.В. Методичний простір оцінювання економічної ефективності інвестиційних проєктів. *Економічний часопис-XXI*. 2013. № 5–6(1). С. 92–95.
6. Мамотенко Д.Ю. Оцінка ефективності інвестиційних проєктів. *Вісн. Нац. ун-ту Львів. політехніка*. 2008. № 628. С. 209–215.
7. Русин Р.С. Інвестиційні проєкти: сутність та класифікація. *Економічний вісник університету*. 2016. № 31/1. С. 177–183.
8. Тенденции фармацевтического рынка Украины – 2017. SMD. – 2018. URL: http://smd.net.ua/files/162_ukrainemarketresults_y2017_smd_rus.pdf

References:

1. Aptechnyy rynek Ukrainy po ytoham 2017 hoda (24 kvitnya 2017) [Pharmaceutical market of Ukraine in 2017] / Apteka.ua, № 15(1086), (electronic journal). Available at: <https://www.apteka.ua/article/40862>
2. Bondar M.I. (2013). Investytsiyna diyal'nist': metodyka ta orhanizatsiya obliku i kontrolyu : monohrafiya [Investment activity: methodology and organization of accounting and control : monograph]. Kyiv : KNEU.
3. Borysenko V.O., Ryzhenko Yu.E. (2016). Obgruntuvannya vyboru metodychnykh pidkhodiv do modelyuvannya ekonomichnoyi efektyvnosti investytsiynykh proektiv [Justification of the choice of methodological approaches to modeling the economic efficiency of investment projects]. *Productivity of agro-industrial production*, vol. 28, pp. 15–21.
4. Ivanchuk O.V. (2015). Metodyka otsinky ta analizu finansovykh investytsiy i pokaznykiv efektyvnosti investytsiynykh proektiv [Methodology of evaluation and analysis of financial investments and indicators of efficiency of investment projects]. *Formation of market relations in Ukraine*, vol. № 1, pp. 51–53.
5. Karachyna N.P., Vityuk A.V. (2013). Metodychnyy prostir otsinyuvannya ekonomichnoyi efektyvnosti investytsiynykh proektiv [Methodological space for evaluating the economic efficiency of investment project]. *Economic Journal-XXI*, vol. № 5–6(1), pp. 92–95.
6. Mamotenko D.Yu. (2008). Otsinka efektyvnosti investytsiynykh proektiv [Evaluating the effectiveness of investment projects]. *Visn. Nats. un-tu L'viv. Politekhnika*, vol. 628, pp. 209–215.
7. Rusyn R.S. (2016). Investytsiyni proekty: sutnist' ta klasyfikatsiya [Investment projects: essence and classification]. *Economic Research Center of the University*, vol. № 31/1, pp. 177–183.
8. Tendentsyy farmatsevticheskoho rynku Ukrainy – 2017 (2018) (electronic journal). SMD. Available at: http://smd.net.ua/files/162_ukrainemarketresults_y2017_smd_rus.pdf