

УДК 336:58

ВНУТРІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Г.П. Оласюк

Університет економіки та права «КРОК», Київ, Україна

Оласюк Г.П. Внутрішньоекономічний інструментарій управління системою економічної безпеки фармацевтичних підприємств України.

У статті здійснено оцінку структурних змін, що відбуваються у фармацевтичній галузі України, визначено інструменти управління оборотними активами компаній, узагальнено стратегічні напрямки управління системою економічної безпеки фармацевтичних компаній, розкрито інвестиційний та маркетинговий потенціал при забезпеченні належного рівня ЕБП, сформульовано основні передумови та завдання з посилення ефективності управління системою ЕБП в умовах висококонкурентного ринку.

Ключові слова: забезпечення економічної безпеки, оборотні активи, стратегії інвестування, дебіторська і кредиторська заборгованість, структурні зміни у галузі

Оласюк А.П. Внутриэкономический инструментарий управления системой экономической безопасности фармацевтических предприятий Украины.

В статье осуществлена оценка структурных изменений происходящих в фармацевтической отрасли Украины, определены инструменты управления оборотными активами компаний, обобщены стратегические направления управления системой экономической безопасности фармацевтических компаний, раскрыты инвестиционный и маркетинговый потенциал при обеспечении надлежащего уровня ЭБП, сформулированы основные предпосылки и задачи по усилению эффективности управления системой безопасности предприятия в условиях высококонкурентного рынка.

Ключевые слова: обеспечения экономической безопасности, оборотные активы, стратегии инвестирования, дебиторская и кредиторская задолженность, структурные изменения в отрасли

Olasjuk A.P. Internal economic tools of management of economic security system of pharmaceutical enterprises of Ukraine.

This article assesses the structural changes that take place in the pharmaceutical industry of Ukraine, tools of current assets management are defined, strategic directions of economic security management system of pharmaceutical companies have been generalized, investment and marketing potential, while ensuring an adequate level of economic security of enterprise have been disclosed, basic prerequisites and objectives of efficient management of economic security system in competitive environments are formulated.

Keywords: economic security provision, current assets, investment strategies, accounts receivable and payable, structural changes in the industry

Сучасні виклики для діяльності суб'єктів господарювання України вимагають прийняття рішень, які слугували б зміцненню їх економічної безпеки у стратегічному вимірі з використанням інструментарію внутрішньогосподарського механізму підприємств. Водночас, існує необхідність теоретичного осмислення та узагальнення існуючих напрямків забезпечення економічної безпеки на ринках з високим ступенем конкуренції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

На сьогодні в науковій думці з питань економічної безпеки напрацьований значний теоретично-методологічний апарат з питань інструментарію управління системою економічної безпеки підприємств. Зокрема, вчені Васильєв О.В. і Мейта В.І. пропонують застосувати комплекс заходів з управління наступного характеру: правові, фінансово-економічні, силові, інформаційні, техніко-технологічні та інформаційні. Каламбет С.В. та Воропай В.А. класифікують інструментарій управління СЕБ на дві підгрупи: фінансово-економічні методи та економічні важелі. Бехтер Л.А. відзначив наступні фінансові інструменти, що застосовуються при управлінні економічною безпекою – це платіжні, кредитні, депозитні, інвестиційні та страхові інструменти.

Окрім того, вагомий науковий доробок у проблематику механізму управління системою економічної безпеки та визначення інструментарію управління зробили провідні вітчизняні науковці Качала Т.М., Кім Ю.Г., Ляшенко О.М., Нестеров Ю.О., Урусова З.П., Череп О.Г., Шемаєва Л.Г., Штангрет А.М., а також ряд іноземних вчених, серед яких варто відзначити праці Бліннікової С.М., Кашина А.В., Матвеева М.В., Межох З.П., Третьякової Н.С. та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми

Проблеми посилення конкуренції на ринку, низька рентабельність суб'єктів господарювання, значна капіталомісткість виробництва фармацевтичного сектору економіки вимагає кількісного аналізу та якісної характеристики існуючого інструментарію управління системою економічної безпеки та окреслення інноваційних

напрямок покращення рівня економічної безпеки компаній фармацевтичної галузі України. Таким чином, постає необхідність вибору ефективних інструментів управління системою економічної безпеки фармацевтичних компаній з урахуванням тенденцій розвитку ринку та самих підприємницьких структур.

Метою статті автор ставить оцінити напрямки та ефективність застосування інструментарію управління системою економічної безпеки, що застосовується в процесі оперативної та стратегічної діяльності фармацевтичних компаній України та знаходиться у компетенції суб'єктів, що приймають управлінські рішення.

Виклад основного матеріалу дослідження

Доцільно визначити, що система економічної безпеки підприємств в умовах діяльності у конкурентному середовищі являє собою впорядковану сукупність методів та інструментів захисту ЕБ, організаційно-правових форм забезпечення економічної безпеки, формальних та неформальних зв'язків між суб'єктами, що забезпечують економічну безпеку, та які пов'язані єдиною метою та індивідуальними завданнями і компетенціями у сфері забезпечення економічної безпеки підприємницької структури.

Разом з тим, перед компаніями постає проблема забезпечення належного рівня їх економічної безпеки, яке вимагає наступних передумов у своїй реалізації: 1) забезпечення прибутковості компанії, позитивної динаміки її фінансово-економічних показників; 2) зростання продажів підприємств на внутрішньому ринку країни у сегменті високовартісних препаратів; 3) зміцнення позицій на іноземних ринках, розширення географії ринків збуту; 4) посилення цінових переваг підприємств: оптимізація витрат на закупівлю імпортних складників, управління собівартістю продукції та ціноутворенням; 5) Формування інноваційного виробництва з використанням провідних наукових досягнень у фармацевтичній галузі; 6) оптимізація продуктового портфелю з урахуванням купівельної спроможності та потреб ринку; 7) моніторинг конкурентного середовища з метою профілактики та вчасного реагування на загрози.

Вибір інструментарію управління системою економічної безпеки підприємств вимагає усвідомлення керівництвом компаній викликів, з якими стикається фармацевтичний бізнес в Україні, а саме: посилене державне регулювання; скрутний стан охорони здоров'я в країні; девальвація гривні, відсутність страхової медицини, обов'язкове отримання GMP-сертифікатів виробниками; фіксація оптових та роздрібних торгових надбавок; обмеження на вільне рекламування продукції; введення податкового навантаження; зростання значимості закордонних ринків та низька зацікавленість іноземних інвесторів.

Окрім того, в умовах посиленої конкурентної боротьби на фармацевтичному ринку відбу-

ваються структурні перетворення у самій галузі. Зміни характеризуються зменшенням кількості підприємств-виробників як фармацевтичних інгредієнтів, так і готових фармацевтичних препаратів. Як свідчить національна статистика, кількість великих та середніх підприємств у галузі за період з 2010 по 2012 р.р. скоротилася з 307 до 254.

Національна статистика демонструє зменшення кількості виробників основних препаратів у півтора рази та виробників готових лікарських засобів у 1,13 рази. Серед малих та мікропідприємств, що займаються виробництвом фармацевтичних продуктів та препаратів спостерігається також скорочення кількості у 1,3 рази: загалом 104 компанії малого та мікробізнесу припинили своє існування за 2010-2012 роки, в той же час лише 53 підприємства великого та середнього масштабу зупинили власну діяльність. Згідно даних Державної служби статистики України за 2010-2012 р.р. на 4,9 відсоткових пункти скоротилася питома вага малих підприємств фармацевтичного сектору у промисловості України (з 78,5% до 73,6%). Аналогічною є ситуація і з мікропідприємствами, де падіння було зафіксовано на рівні 7,3 в.п. (з 59,3% до 52%). Поряд з цим відбулось і скорочення зайнятості на 10,5% серед малих підприємств (1,9 тис. зайнятих у 2010р. проти 1,7 тис. у 2012р.); та на 20% серед мікропідприємств (0,5 тис. у 2010р. та 0,4 тис. у 2012р.) [11].

Станом на 2012 р. в Україні виробництвом фармацевтичних препаратів та матеріалів займалося 211 підприємств, що на 11,7% менше, ніж у 2010 р. У галузі виробництва фармпрепаратів збільшилось кількість працівників з 17,9 тис. у 2010 р. до 21,2 тис. у 2012 р. Водночас, за аналізований період було виявлено значне зростання витрат на одного працюючого у фармацевтичному виробництві з 4592 грн./міс. у 2010 р. до 6601 грн./міс. у 2012 р. У структурі витрат на персонал 75% займає оплата праці, яка за 3 роки збільшилась в 1,7 рази. Можна стверджувати, що у сфері виробництва відбувається інтенсивний розвиток, який забезпечується зростанням ролі мотивації праці фінансовими важелями. За означений період витрати на персонал зросли у 1,7 рази, у той час як кількість працюючих лише у 1,18 разів [3].

В той же час рентабельність як операційної діяльності, так і загальна рентабельність підприємств є досить високою: 64% всіх підприємств галузі є прибутковими, а рівень збитковості щороку знижується. Поряд з тим, поміж самими підприємницькими структурами в межах галузі існує нерівномірність розподілу щодо отримуваних прибутків.

Очевидно, що збиткові підприємства практично відсутні серед великих структур, в той час коли мікропідприємства функціонують на межі рентабельності. Переваги великих компаній у залученні фінансових ресурсів, можливостях по проведенні інноваційної діяльності, ефекту масштабу на максимізації обсягу випуску, наявному

досвіду та технікам управління зумовлять подальше витіснення дрібних неконкурентоспроможних структур з ринку.

Аналіз зведеного балансу фармацевтичних виробників України свідчить, що активи компаній фармацевтичної галузі на початок 2013 р. склали 11,8 млрд. грн. На оборотні активи припадає 45,2% усіх активів, на оборотні – 53,2%, решта – сконцентрована у витратах майбутніх періодів. Знос основних фондів та нематеріальних активів у галузі становить 68%. Варто зауважити, що 36% оборотних активів сконцентрована у запасах, та 39,2% – становить дебіторська заборгованість за продукцію, товари та послуги. В той же час резервний капітал, що слугує страховкою на випадок непередбачуваних обставин, складає 14%, що є меншим, ніж нормативне значення у 25% від статутного капіталу. Фінансовий аналіз структури зобов'язань показує високий рівень кредиторської заборгованості у галузі (48,5%), що може свідчити як про особливі умови продажу, так і про нездатність багатьох суб'єктів ринку вчасно розплатитися за зобов'язаннями. У 2013 році 22,5% поточних зобов'язань було сформовано за рахунок короткострокових кредитів банківських структур. Співвідношення короткострокових та довгострокових пасивів у пропорції 12,6% до 34,5% дозволяє зробити висновок про актуальність фінансово-матеріального забезпечення саме операційної діяльності виробничих підприємств та низький рівень довгострокових зобов'язань, які формуються у процесі здійснення структурних перетворень на підприємствах (модернізація виробництва, фінансування науково-дослідних робіт, будівництво чи придбання оборотних активів).

В умовах достатньої дороговизни ресурсів на фінансових ринках спостерігається певний парадокс у фінансових рішеннях компаній, які сконцентрували 51% свого капіталу у нерозподілених прибутках. Як відомо, саме нерозподілений прибуток є внутрішнім джерелом фінансових інвестицій компаній, проте низький його показник є непривабливим для інвесторів та іміджу компанії, він є причиною низької оцінки незалежними аудитором діяльності підприємств.

Оптимізація оборотності активів базується на виборі між «сильною» та «слабкою» стратегіями інвестування за рахунок управління оборотністю активів на стадії формування запасів, виробництва та збуту. Перша передбачає мінімальний обсяг оборотних активів за умови стабільної ситуації на ринку та наявності висококваліфікованих менеджерів з управління активами. Друга стратегія реалізується за рахунок акумулювання великої кількості оборотних активів, що особливо актуально при нестабільній роботі постачальників, зростанні цін на сировину, непередбачуваних змінах на ринках збуту та при розрахунках з іншими суб'єктами.

Оптимізація оборотності активів можлива на всіх етапах ведення господарської діяльності. На стадії формування запасів доцільним є визначення

зайвих запасів та їх ліквідація, впровадження норм та нормативів використання матеріалів, використання довготривалих контактів з постачальниками, розширення складської системи та автоматизація роботи складу та поліпшення організації постачання в цілому. На стадії виробництва важливо акцентувати увагу на необхідності економії ресурсів, впровадженню нових технологій, підвищенні ефективності праці, оптимізації асортименту виробництва, стандартизації виробничих процесів. На етапі обігу необхідно удосконалювати систему розрахунків, оптимізувати кредиторську і дебіторську заборгованість компанії та нарощувати обсяг активних клієнтів за рахунок виробництва за довгостроковими контрактами [4, 6, 12, 14].

Оскільки на рентабельність продажів активно впливає собівартість виробництва, то у першу чергу потрібно провести аналіз структури собівартості. Збільшити рентабельність можна через зростання обсягу продажів, збільшення ціни та управління асортиментом, суть якого полягає у видаленні з обороту продукції з низькою рентабельністю [10].

Кредиторська заборгованість, по суті, є одним з найбільш доступних способів залучення позичкового капіталу підприємствами. У свою чергу, кредиторська заборгованість як елемент поточних зобов'язань негативно впливає на поточну ліквідність. Таким чином, негативний стан з розрахунками у підприємницьких структурах пов'язаний саме з недоступністю отримати дешеві фінансові ресурси у короткостроковому періоді.

Змінюється також структура ринку виробників: відбуваються процеси консолідації та укрупнення діяльності, прибутковими на ринку виявляються лише великі підприємства, які здатні забезпечувати інноваційний розвиток галузі, підвищувати заробітні плати працівникам та створювати нові робочі місця.

Сьогодні керівники та стратегічні лідери фармацевтичних підприємств в Україні при формуванні та управлінні системою ЕБП визначають такі напрямки діяльності:

По-перше, це орієнтація на диверсифікацію та нарощування обсягів виробництва, на збільшення виробничих потужностей. Так, компанія «Інтерхім» найближчими роками планує інвестувати 30 млн. євро у проекти з будівництва нових та розширення існуючих виробничих потужностей. У 2013 році відбувся запуск третьої виробничої черги, що дозволило збільшити обсяг та номенклатуру препаратів, здійснити випуск субстанцій відповідно до правил GMP, що дає змогу експортувати продукцію до країн Західної Європи [5].

По-друге, розширення асортименту та номенклатури продукції. Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод у власному портфелі має близько 100 найменувань препаратів та займається розробкою 20 нових лікарських засобів [1].

Артеріум – 251 препарат, а протягом 2012-2015 років вивести ще 89 найменувань.

ПАТ «Фармак» має у портфелі більше 200 найменувань продукції, протягом 2010-2012 років компанія випустила 40 нових продуктів на ринок [13].

По-третє, залучення іноземних інвестицій в акціонерний капітал власних підприємств. Так, ПАТ «Біофарма», що спеціалізується на виробництві імунобіологічних препаратів та є лідером по їх продажу на ринку України, залучила іноземних інвесторів для досягнення цілей по закріпленню позицій на обраному сегменті. Таким чином, додатковий інвестиційний капітал дасть змогу підприємству реалізувати такі плани: будівництво нового заводу; посилення системи продажів та збільшення кількості медичних представників; виведення на ринок нових препаратів [2].

Іноземний капітал дозволить збільшити вартість компанії, залучити додаткове фінансування, застосовувати міжнародні бізнес-практики та надасть можливість найняти кваліфікованих топ-менеджерів.

Іноземні інвестори визначили такі характеристики інвестиційно привабливої компанії:

- 1) Значні ринкові можливості;
- 2) Позитивний грошовий потік, наявність потенціалу для зростання доходів та прибутку;
- 3) Кваліфікований менеджмент з успішним і значним досвідом роботи, у тому числі і в умовах кризи;
- 4) Прозорість фінансової діяльності та дотримання міжнародних принципів корпоративного управління;
- 5) Чіткі стратегії виходу з інвестицій для реалізації прибутку;
- 6) Погоджені інтереси між всіма власниками/інвесторами.

Привабливість фармацевтичного ринку для іноземних інвесторів базується на швидкому темпі зростання його обсягів, антициклічності відносно економічних спадів та сегментованістю товарної пропозиції. Інвесторів, у першу чергу, цікавлять компанії, які є лідерами ринку або потенційно можуть стати такими за відносно короткий проміжок часу; мають гарні перспективи отримати вигоду від швидкого росту та консолідації в рамках галузі, а також високий рівень рентабельності.

Комунікаційні складові маркетингових стратегій фармацевтичних підприємств відрізняються залежно від структури асортименту: а саме, пропорціями у виробництві між рецептурними та без рецептурними препаратами, частки препаратів з регламентованими цінами. Рекламні стратегії типу ATL (від англ. above-the-line) передбачають використання таких каналів комунікації, як преса, радіо, телебачення, зовнішня та внутрішня реклама, а також новітніх каналів – реклама в мережі Інтернет та соціальних медіа. Мета ATL – охопити максимальну кількість аудиторії, саме тому це є дорогою стратегією для компаній [9].

Комунікаційна стратегія BTL (below-the-line) реалізується шляхом маркетингового впливу на

цільову аудиторію через використання інструментарію стимулювання збуту, програм лояльності, галузевих виставок, конференцій, промоакцій, корпоративних заходів та спонсорства [9].

BTL реклама дозволяє налагодити безпосереднє спілкування між трьома ланками фармацевтичного ринку: виробниками, дистриб'юторами та споживачами [8].

Формування доступності фармацевтичних препаратів на рівні підприємства-виробника реалізується через управління виробничою програмою, впровадження інноваційних технологій збуту та просування, ціноутворенням із застосуванням принципів маркетингової доступності [7].

У процесі дослідження автором було визначено основні інструменти управління системою економічної безпеки фармацевтичного підприємства «Фармак», а саме:

- впровадження інформаційних технологій SAP ERP для прийняття менеджментом компанії більш ефективних управлінських рішень у сфері виробництва та фінансів;
- використання стратегії контрактного виробництва реактивів для томографів на основі іноземних технологій на базі власних виробничих потужностей ПАТ «Фармак»;
- застосування технологій іноземних інноваційних компаній та їх імплементація у виробничий процес. ПАТ «Фармак» використовує технологію компанії «Елі Ліллі» для виробництва інсулінів;
- залучення зовнішніх джерел фінансування інноваційних проектів. ПАТ «Фармак» отримала фінансування від Європейського банку реконструкції та розвитку на суму 32 млн. євро для фінансування виробництва ліків у флаконах. Загальна вартість проекту – 50 млн. євро;
- запровадження стандартів належної виробничої практики (GMP) на фармацевтичних підприємствах або окремих виробничих лініях;
- застосування стратегії експорту та спільної підприємницької діяльності.

На погляд автора, фармацевтичним компаніям в процесі управління системою економічної безпеки необхідно використовувати комплекс таких організаційних методів: формування стратегії та концепції СЕБП з урахуванням чинників зовнішнього та внутрішнього середовища; планування мети, завдань СЕБП на коротко-, середньо- та довгостроковому часовому інтервалі для кожного бізнес-проекту та функціонального департаменту; аудит ресурсів, необхідних для формування та управління системою ЕБП; розробка корпоративної інформаційної системи для цілей управління СЕБП; встановлення кількісних та якісних граничних показників ЕБП для окремих підсистем СЕБП; формування безпекоорієнтованої свідомості у персоналі компанії в процесі виконання посадових обов'яз-

ків; тестування СЕБП на предмет досягнення мети і завдань та її подальше вдосконалення.

Практика ведення бізнесу підтверджує, що ефективне управління системою економічної безпеки підприємств базується на застосуванні комплексу економічних методів, основними з яких є фінансові (кредитування, страхування, оренда та лізинг, оподаткування, система розрахунків, самофінансування, дивідендна політика, інвестування, факторинг); маркетингові (ПР та рекламна політика компанії, імідж та лояльність до компанії); збутові та логістичні (умови співпраці з постачальниками та клієнтами, ступінь взаємної задоволеності співпрацею); інноваційні (інвестиції в інновації, ступінь інноваційності підприємства); інформаційні (ERP, CRM, бухгалтерські програми, особливості зберігання баз даних, доступ до конфіденційної інформації, інформаційна прозорість компанії); виробничі (структура асортименту, стан виробничих потужностей, наявність необхідних сертифікатів та дозволів); мотиваційні (матеріальне стимулювання, санкції, нематеріальні мотиви); правові (законодавча база ведення господарської діяльності, внутрішні організаційно-розпорядчі документи та інструкції); технічні та силові (фізичний захист об'єктів та суб'єктів ЕБП).

Ефективність рішень у сфері управління системою ЕБП повинна базуватись на дотриманні компанією таких передумов власного розвитку:

- забезпечення прибутковості компанії, позитивної динаміки її фінансово-економічних показників;
- зростання продажів підприємств на внутрішньому ринку країни у сегменті високоякісних препаратів;
- зміцнення позицій на іноземних ринках, розширення географії ринків збуту;
- посилення цінових переваг підприємств: оптимізація витрат на закупівлю імпортованих складників, управління собівартістю продукції та ціноутворенням;
- формування інноваційного виробництва з використанням провідних наукових досягнень у фармацевтичній галузі;
- оптимізація продуктового портфелю з урахуванням купівельної спроможності та потреб ринку;
- моніторинг конкурентного середовища з метою профілактики та вчасного реагування на загрози.

Таким чином, основними завданнями по посиленню рівня економічної безпеки підприємств, що функціонують в умовах конкурентного середовища є:

- забезпечення фінансової стабільності та стійкості підприємства шляхом регулярного моніторингу власних фінансових показників. Вчасне виконання власних фінансових зобов'язань перед контрагентами, кредитними установами;

- формування та підтримка репутації підприємства на ринку як компанії: а) інноваційної; б) інвестиційно привабливої; в) благодійницької; г) з високим рівнем корпоративної відповідальності;
- створення матеріально-технічних умов, здатних стимулювати продуктивність праці, безпеку працівників та охорону приміщень підприємства;
- стимулювання інтелектуального зростання у персоналу, що займається виробництвом: особливу увагу має бути звернена на підвищення кваліфікації працівників відділів маркетингу та продажів;
- підтримка репутації інноваційної компанії, здійснення кооперації у проведенні наукових досліджень та клінічних випробувань, запровадження новітнього обладнання у виробничий процес;
- управління вхідними та вихідними інформаційними потоками, формування системи збору та аналізу інформації про конкурентів, а також забезпечення конкурентного аналізу діяльності підприємства.

Висновки

Дослідження показало тенденцію скорочення кількості підприємств фармацевтичної галузі: особливо гострою є проблема банкрутства та від'ємних показників рентабельності для мікроекономічних суб'єктів. З точки зору ефективності діяльності високий рівень прибутків та ділової активності показують великі компанії.

Перебіг структури активів у сторону оборотних засобів дозволяє визначити необхідність гнучкого та оперативного управління останніми. Специфіка збуту фармацевтичної продукції вимагає вмілого фінансового менеджменту операційної діяльності, управління кредиторською і дебіторською заборгованістю, підвищення норми резервів у компаніях та використання інвестиційного потенціалу нерозподілених прибутків та міжнародних інвестиційних ринків. Інноваційна орієнтованість компанії повинна поєднуватись з оптимізацією асортименту та його диверсифікацією.

Автором визначено комплекс організаційних та економічних методів, що зможуть підвищити рівень економічної безпеки фармацевтичних компаній України в умовах посилення викликів та інтенсифікації конкурентних відносин.

В статті наголошується на необхідності стратегічного планування економічної безпеки, розробці цілей, аудиті ресурсів, що необхідні для управління системою економічної безпеки, а також формуванні безпеки орієнтованої свідомості у працівників підприємств.

Підвищувати якість управління системою економічної безпеки рекомендується такими фінансовими, маркетинговими, збутовими, логістичними, інноваційними, інформаційними, виробничими, мотиваційними, правовими, технічними та силовими методами.

Список літератури:

1. Безпалько Л. «О чудесах не говорят – их совершают!» [Электронный ресурс] / Людмила Безпалько // Еженедельник Аптека. – 29.10.2012– №863 (42). – Режим доступа: <http://www.apteka.ua/article/166051>.
2. «Биофарма» и HorizonCapital – рука об руку к вершинам [Электронный ресурс] // Еженедельник Аптека. – 29.10.2012. – №863 (42). – Режим доступа: <http://www.apteka.ua/article/167139>.
3. Діяльність підприємств промисловості. Звіт державної служби статистики України за 2012р. [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України – Режим доступу: <http://www.urkrstat.gov.ua>.
4. Економіка підприємств : посіб. / за ред. П. С. Харіва. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 500 с.
5. ИНТЕРХИМия успеха, или о том, как сбываются мечты [Электронный ресурс] // Еженедельник Аптека. – 17.12.2012. – № 870 (49) – Режим доступа: <http://www.apteka.ua/article/188225>.
6. Маргасова В. Эффективное формування та використання оборотних коштів // Сіверянський літопис – 2007. – №1(31). – С. 214 – 215.
7. Мнушко З. М. Система забезпечення доступності лікарських засобів / З. М. Мнушко, І. В. Тіманюк // Вісник фармації. – 2007 – №1 (49). – С. 52 – 58.
8. Пілявська О. Фармацевтичний ринок України: тенденції та особливості / О. Пілявська // Маркетинг в Україні. – 2005. – №6. – С. 16-19.
9. Ромат Е. Реклама: учеб. для вузов. / Е. Ромат, Д. Сендеров. – [8-е изд.]. – Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2013. – 512 с.
10. Скриптунова Е. А. Управление ассортиментом – новый ресурс повышения рентабельности бизнеса / Скриптунова Е. А. // Справочник экономиста. – 2004. – №3. – Режим доступа: http://www.profiz.ru/se/3_04/assort_uprav1.
11. Статистичний збірник Державної служби статистики України // Діяльність суб'єктів малого підприємництва. – 2013 р. [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України – Режим доступу:<http://www.urkrstat.gov.ua>
12. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: підручник / В. М. Шелудько. – [2-ге вид., стер.]. – К.: Знання, 2013. – 375 с.
13. «Фармак» заплатил 207 миллионов гривен налогов в 2012 году [Электронный ресурс] // Офіційний сайт ПАТ «Фармак». – Режим доступа: <http://farmak.ua/publication/814>.
14. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування і оцінка : навч. посіб. / Федонін О. С., Репіна І.М., Олексюк О. І. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.

Надано до редакції 01.08.2014

Оласюк Ганна Петрівна / Anna P Olasiuk
annaolasiuk@gmail.com

Посилання на статтю / Reference a Journal Article:

Внутрішньоекономічний інструментарій управління системою економічної безпеки фармацевтичних підприємств України [Електронний ресурс] / Г.П. Оласюк // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 5 (15). – С. 47-52. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n5.html>