

Т.Б. НАДТОКА, к.э.н., доцент,
А.Г. ВИНОГРАДОВ,
Донецкий национальный технический университет

«ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ» КАК ИНДИКАТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Несмотря на усиление социальной направленности в управлении современным предприятием, финансовое состояние предприятия остается главным индикатором его деятельности и основой будущего развития [5]. По данным зарубежных исследований это подтвердили 49% организаций [12, с. 113]. Особенно при рецессии или экономическом кризисе в стране возрастают требования к обоснованности финансовых решений, к применяемым финансовым инструментам и показателям. Ситуация в Украине подтверждает актуальность совершенствования финансового менеджмента: прибыль предприятий Украины от обычной деятельности до налогообложения в 2008 г. по сравнению с 2007 г. уменьшилась на 12,7% [14], а на протяжении января-февраля 2009 г. убыточно работало 43,2% предприятий, что на 8,7% больше, чем в январе-феврале 2008 г. [15].

Ведущие ученые в области финансового менеджмента Стоянова Е.С. [4], Бланк И.А. [2], Ковалев В.В. [1], Герчикова И.Н. [3] и др., признавая универсальность главных функций, принципов и методов науки, адаптировали ключевые аспекты финансового менеджмента к особенностям и законодательству своей страны, отдельных отраслей, актуальным проблемам национальной экономики. Однако все еще недостаточное внимание уделено интегральной оценке эффективности работы предприятия, о чем свидетельствуют научные дискуссии по данному вопросу [7, с. 20-21], которые подчеркивают отсутствие единого подхода, единого критерия оценки, систематизированных рекомендаций по областям использования результатов оценки.

Одним из критериев интегральной оценки деятельности предприятия многие ученые признают известное в экономике «золотое правило экономики предприятия» [1; 6; 7; 8; 9; 10]. Однако его практическое применение ограничено рядом нерешенных методических вопросов, таких как условия сопоставимости сравниваемых показателей и механизм их расчета, а также место и роль «золотого правила» в анализе экономики фирмы и выработке ее управленческих решений по достижению це-

лей организации.

Целью статьи является уточнение сущности и методики применения «золотого правила экономики предприятия» для оценки экономической активности предприятия.

Как известно, основой финансового положения предприятия является эффективность использования его ресурсов, которую при рассмотрении в статике и динамике можно назвать экономической активностью предприятия. Повышение экономической активности предприятия, прежде всего, способствует росту его платежеспособности и конкурентоспособности, а в перспективе обеспечивает положительное экономическое развитие. Об экономической активности предприятия судят по различным качественным и количественным показателям, среди которых можно выделить следующие: широта рынка сбыта продукции; репутация предприятия; темпы роста основных показателей хозяйственной деятельности; уровень эффективности использования капитала и других ресурсов.

Однако практически активность деятельности предприятия (экономическую активность предприятия) чаще оценивают статическими показателями финансового анализа через систему финансовых коэффициентов деловой активности и рентабельности [11]. Было бы целесообразно экономическую активность именовать деловой активностью, но авторы сознательно не используют термин «деловой», чтобы данное понятие не ассоциировалось только с системой общеизвестных коэффициентов деловой активности.

Несмотря на достоинства (простоту и оперативность) финансового анализа с помощью финансовых коэффициентов, имеются ограничения в их применении при принятии финансовых решений [11, с.80-82], связанные, в том числе, со следующими обстоятельствами:

- отсутствие единого интегрального показателя деловой активности, экономической активности, не говоря уже об интегральном показателе финансового состояния предпри-

© Т.Б. Надтока, А.Г. Виноградов, 2009

ятия в целом, что затрудняет принятие решений перспективного характера;

- для предприятий, имеющих многоцелевую коммерческую специализацию, трудно определить перечень базовых коэффициентов, обычно принимаемых в качестве отраслевых стандартов;

- коэффициенты и финансовые показатели являются статическими характеристиками.

Учитывая такие характерные черты предприятия, как целенаправленность, динамичность, саморазвитие, следует признать, что статические финансовые коэффициенты (коэффициенты оборачиваемости и рентабельности ресурсов), даже при совместном их рассмотрении за ряд лет, сложно поддаются интегрированной интерпретации. Поэтому наряду с финансовыми коэффициентами для оценки динамичности развития предприятия целесообразно использовать соотношение, именуемое «золотым правилом экономики предприятия».

Встречаются разные вариации формулы «золотого правила экономики предприятия», но все они идентичны в той части, согласно которой оптимальным считается следующее соотношение:

$$T_{\Pi} > T_{Vp} > T_{ак} > 100\%,$$

где T_{Π} , T_{Vp} , $T_{ак}$ – соответственно темпы изменения (в процентах) прибыли, объема реализации и активов (совокупного капитала, авансированного в деятельность предприятия) предприятия.

«Золотое правило экономики предприятия» является критерием позитивного развития предприятия (его динамической экономической активности), вытекающим из цели предприятия в условиях рыночной экономики (получение прибыли и обеспечение саморазвития предприятия как экономической системы).

Экономический смысл этого «золотого» соотношения заключается в том, что размер имущества по сравнению с его величиной в предыдущем периоде должен увеличиваться (экстенсивное развитие предприятия), при этом темпы роста объема реализации должны превышать темпы роста имущества в связи с тем, что только тогда наблюдается более эффективное использование ресурсов (имущества) предприятия (интенсивное развитие предприятия); а темпы роста прибыли должны опе-

режать темпы роста объемов реализации, так как это свидетельствует, как правило, об относительном снижении издержек производства и обращения.

Учитывая инертный характер предприятия как экономической системы, состояние его динамической экономической активности, оцениваемое на годовом отрезке функционирования, является как бы «точечным срезом» внутренней готовности предприятия, его потенциала к поступательному экономическому развитию. А сопоставление с «золотым правилом» – идеальной динамической экономической активностью – покажет уровень экономической активности предприятия в данный момент (год). Целесообразно также проверять соответствие состояния предприятия «золотому правилу» в динамике за ряд лет, что позволит установить тенденцию изменения динамической экономической активности предприятия, которая (можно предположить, но это еще следует доказать) является одним из основных внутренних факторов обеспечения устойчивого и стабильного экономического развития в будущем.

Однако практическое использование «золотого правила экономики предприятия» сдерживается рядом обстоятельств. Так, не все специалисты одинаково интерпретируют показатели, на основе которых оно формулируется. Например, в [6; 8] рассматривают темпы изменения балансовой прибыли, в [9] – операционной прибыли, в [7; 10] – валовой прибыли. Кроме того, не акцентируется внимание на вопросе обеспечения сопоставимости сравниваемых показателей как в части их сущности, так и в части необходимости инфляционно-корректирующей переоценки. В статье [7] подчеркивается, что многие специалисты полагают: выполнение «золотого правила экономики предприятия» в части соотношения темпов роста объема реализации и прибыли дает адекватную оценку позитивного экономического развития предприятия. Причем, ввиду того, что денежным выражением объема реализации является выручка от реализации, вместо показателей динамики объема реализации авторы статьи [7] рассматривают показатели динамики выручки от реализации. Но, по их мнению, использование в качестве показателя динамики традиционного относительного показателя «темпа роста» может привести к ложным выводам. Поэтому далее в статье [7] приводятся доказательства, обосновывающие преимущества нового индикатора динамики раз-

вития экономических процессов – «G-индикатора», который и предлагается использовать вместо традиционного показателя «темпа роста» (анализ «G-индикатора» дан ниже). Все это затрудняет использование «золотого правила» на практике и требует его методического уточнения.

Как известно, «темпы роста» рассчитываются по формулам:

$$T_r = \frac{Q_i}{Q_{i-1}}; \quad T_p = \frac{\Pi_i}{\Pi_{i-1}},$$

где T_r – темп роста выручки от реализации;

Q_i, Q_{i-1} – номинальная выручка в моменты времени t_i и t_{i-1} ;

T_p – темп роста абсолютной прибыли;

Π_i, Π_{i-1} – прибыль в моменты времени t_i и t_{i-1} ;

t_{i-1}, t_i – моменты времени, соответствующие началу и окончанию анализируемого интервала времени (наиболее часто – года).

Определение сущности «G-индикатора» для частного случая (для характеристики динамики изменения величины в анализируемом интервале времени) в [7] дается следующее: «G-индикатор» – это частное от деления изменения значения анализируемой величины на продолжительность интервала времени, за который это изменение произошло

$$G' = \frac{X_i - X_{i-1}}{t_i - t_{i-1}},$$

где X_i, X_{i-1} – значения анализируемой величины в моменты времени t_i и t_{i-1} .

Соответственно получаем следующие расчетные формулы для «G-индикаторов» выручки от реализации (G'_r) и прибыли (G'_p):

$$G'_r = \frac{Q_i - Q_{i-1}}{t_i - t_{i-1}}; \quad G'_p = \frac{\Pi_i - \Pi_{i-1}}{t_i - t_{i-1}}.$$

Здесь следует обратить внимание на то, что фактически «G-индикатор», которым в [7] предлагается заменить «темпа роста», показывает среднюю скорость изменения анализируемой величины за рассматриваемый период,

а, следовательно, является абсолютным показателем.

Общеизвестно, что нельзя сравнивать абсолютные показатели, имеющие разную размерность. Но некорректно сравнивать и показатели, имеющие одинаковую размерность, но разную сущность (например, годовой объем реализации и годовую прибыль, имеющие одинаковую размерность – «грн./год»), т.к. условно говоря, у рассматриваемых показателей разный масштаб измерения.

Так и здесь: «G-индикаторы» выручки (G'_r) и прибыли (G'_p) нельзя сравнивать. Подчеркиваем, это абсолютные показатели, отражающие разную сущность. Поэтому в подобных случаях необходимо использовать относительные показатели, выраженные в относительных единицах или процентах. Например, такие показатели, как «темпы роста», называемые также «темпами изменения».

Для корректного сравнения «темпа роста» объема реализации и «темпа роста» прибыли следует предварительно привести эти показатели к сопоставимому виду по экономической сущности. Прибыль – это производный показатель, рассчитываемый как объем реализации минус издержки. В общем случае сравниваемые периоды характеризуются разными объемами реализации и разными издержками. Поэтому для соотнесения масштабов прибыли и объема реализации необходимо перейти от абсолютной прибыли к удельному весу прибыли в объеме реализации, из которого эта прибыль выделяется, и для проверки выполнения «золотого правила» использовать не «темпа роста» абсолютной прибыли, а «темпа роста» удельной прибыли – прибыли, приходящейся на единицу объема реализации. Тем самым мы соотнесим масштаб прибыли с тем объемом реализации, из которого эта прибыль выделена, т.е. приводим темпы изменения этих показателей в сопоставимый вид:

- удельная прибыль в момент времени t_{i-1}

$$\Pi_{i-1}^{y\partial} = \frac{\Pi_{i-1}}{Q_{i-1}};$$

- удельная прибыль в момент времени t_i

$$\Pi_i^{y\partial} = \frac{\Pi_i}{Q_i};$$

- темп роста удельной прибыли

$$T_p^{y\partial} = \frac{\Pi_i^{y\partial}}{\Pi_{i-1}^{y\partial}} = \frac{\Pi_i \cdot Q_{i-1}}{\Pi_{i-1} \cdot Q_i} = \frac{T_p}{T_r}.$$

Тогда соотношение темпа роста удельной прибыли и темпа роста объема реализации определится выражением:

$$\frac{T_p^{y\partial}}{T_r} = \left(\frac{P_i \cdot Q_{i-1}}{P_{i-1} \cdot Q_i} \right) : \left(\frac{Q_i}{Q_{i-1}} \right) = \frac{T_p}{T_r^2}$$

Для проверки правильности усовершенствования методики использования «золотого правила экономики предприятия» были проанализированы результаты деятельности ряда реальных предприятий. При анализе в качестве критерия принят постулат: тенденции, наблюдаемые по взятым за ряд лет статическим коэффициентам деловой активности и рентабельности, должны соответствовать динамике темповых показателей, учитываемых в формуле «золотого правила». Для анализа использована годовая регулярная информация предприятий за период 2004-2007 гг. из общедоступной информационной базы данных Государст-

венной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку Украины (ДКЦПФР), размещенная на сайте <http://smida.gov.ua>. Необходимые исходные данные взяты из следующих форм финансовой отчетности (с учетом корректировок): Баланс (Форма №1) и Отчет о финансовых результатах (Форма №2). Данные по инфляции: 2006 год – 11,6%; 2007 год – 16,6%.

Одним из проблемных является вопрос о виде прибыли, принимаемой к рассмотрению в формуле «золотого правила». Представленные в табл.1 данные об основных абсолютных финансовых результатах деятельности анализируемых предприятий свидетельствуют: из основных видов прибыли во все периоды положительна только валовая прибыль, а прибыльная деятельность (по чистой прибыли) может иметь место и при падении выручки от реализации продукции. Следовательно, при проверке «золотого правила» необходимо ориентироваться на валовую прибыль.

Таблица 1

Основные финансовые результаты деятельности предприятий

Показатели	Значения показателей по годам, тыс.грн.			
	2004	2005	2006	2007
ОАО «Шахта «Комсомолец Донбасса»				
Доход (выручка) от реализации продукции	379148	500246	667484	923273
Валовая прибыль	55492	88107	152707	240048
Операционная прибыль	10306	35700	99940	151379
Прибыль от обычной деятельности до налогообложения	-19603	28369	76054	122479
Чистая прибыль	-23706	3586	36758	70519
ОАО «Финансовая компания «Укрнафтогаз»				
Доход (выручка) от реализации продукции	3768,1	3317,4	3008,8	5189,5
Валовая прибыль	1020,5	214,9	124,9	1745,4
Операционная прибыль	537,3	-270,8	-252,9	100,5
Прибыль от обычной деятельности до налогообложения	921,7	88,9	130	268,6
Чистая прибыль	667,5	9,1	40,9	143,6

К этому важно добавить следующее:

- валовая прибыль определяется по основному виду деятельности, по которому устанавливается отраслевая принадлежность предприятия и под который созданы основные ресурсы предприятия;
- валовая прибыль – это первичная прибыль, выделяемая из доходов предприятия, а также обычно наиболее весомая в структуре прибыли, получаемой от различных видов дея-

тельности предприятия;

- валовая прибыль не учитывает постоянных издержек предприятия в виде административных расходов, значительных по своей величине, но удобно управляемых самим предприятием, поэтому она более объективно, чем другие виды прибыли, характеризует потенциальные возможности предприятия.

При значительной инфляции для обеспечения сопоставимости абсолютных показате-

лей по сравниваемым периодам необходимо производить пересчет основных отчетных данных с учетом изменения уровня цен. Это относится к абсолютным показателям за предыдущий период. Тогда с учетом пересчета выручки от реализации ($i-1$)-того периода в денежные единицы покупательной силы i -того периода темп роста абсолютной выручки от реализации (T'_r) составит:

$$T'_r = \frac{Q_i}{(Q_{i-1} \cdot I_i)},$$

где I_i – индекс инфляции за i -тый пери-

од анализа.

Для удельных показателей необходимость в учете инфляции отпадает.

Характерные случаи соотношения темпов роста удельной валовой прибыли и темпов роста выручки от реализации продукции по анализируемым предприятиям при разных вариантах расчета показателей по инфляции представлены в табл.2. Заметим, что об опережающем росте прибыли по отношению к росту выручки свидетельствует соотношение темпов роста прибыли и выручки, большее единицы.

Таблица 2

Соотношение темпов роста удельной валовой прибыли и темпов роста выручки от реализации продукции при характерных вариантах расчета

Вариант расчета	Условия для проверки «золотого правила» в части соотношения темпов роста прибыли и темпов роста объема реализации	ОАО «Шахта «Комсомолец Донбасса»		ОАО «Финансовая компания «Укрнафтогаз»	
		$\frac{2006}{2005}$	$\frac{2007}{2006}$	$\frac{2006}{2005}$	$\frac{2007}{2006}$
1	По выручке без учета инфляции По удельной прибыли	0,973	0,822	0,707	4,698
2	По выручке с учетом инфляции По удельной прибыли	1,212	1,117	0,880	6,387

Для выяснения того, какому варианту расчета отдать предпочтение, оценим экономическую активность анализируемых предприятий системой финансовых коэффициентов. При этом могут быть получены весьма противоречивые результаты: улучшение одних показателей может наблюдаться при ухудшении других. Для получения итоговой комплексной оценки по коэффициентам деловой активности и рентабельности предприятия рассчитаем укрупненную рейтинговую оценку по следующему алгоритму [8]:

1. Формируется матрица исходных данных (x_{ij}) – таблица, в которой по строкам (i) записываются учитываемые финансовые показатели, по столбцам (j) – анализируемые периоды; на пересечении строк и столбцов представляются количественные оценки показателей. Матрица исходных данных для ОАО «Шахта «Комсомолец Донбасса» представлена в табл.3.

2. Оптимальное значение каждого финансового показателя заносится в последнюю графу табл.3. Поскольку все коэффициенты оборачиваемости и коэффициенты рентабельности должны возрастать во времени, в качестве оптимальных значений в табл.3 указаны несколь-

ко более высокие значения соответствующих показателей, чем они были в анализируемых периодах. Комплексная оценка является сравнительной рейтинговой оценкой и важно не абсолютное ее значение, а тенденция приближения или удаления от оптимальной ее величины.

3. Формируется матрица стандартизованных коэффициентов. Для этого показатели матрицы исходных данных (x_{ij}) стандартизируются в отношении соответствующих оптимальных значений:

$$t_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_i^{эм}},$$

где t_{ij} – стандартизованные коэффициенты j -того периода;

x_{ij} – показатели j -того периода;

$x_i^{эм}$ – оптимальные (эталонные) значения показателей.

4. Для каждого периода значение комплексной рейтинговой оценки определяется по формуле:

$$R_j = \sqrt{(1-t_{1j})^2 + (1-t_{2j})^2 + \dots + (1-t_{nj})^2},$$

где R_j – комплексная рейтинговая оценка j -того периода.

Результаты сравнительной комплексной рейтинговой оценки для ОАО «Шахта «Комсомолец Донбасса» представлены в табл.4. Там же представлены результаты сравнительной комплексной рейтинговой оценки для ОАО «Финансовая компания «Укрнафтогаз», полученные аналогичным образом.

Анализ данных табл.4 показывает, что исходя из рассмотренных финансовых коэф-

фициентов экономическая деятельность ОАО «Шахта «Комсомолец Донбасса» имеет тенденцию к улучшению, поскольку общая комплексная рейтинговая оценка снижается в направлении приближения к оптимальной, равной нулю ($1,721 > 0,959 > 0,808 > 0$). Для ОАО «Финансовая компания «Укрнафтогаз» также наблюдается тенденция улучшения экономической деятельности ($2,036 > 1,944 > 0,704 > 0$), хотя первые два года анализируемого периода мало отличаются друг от друга.

Таблица 3

Матрица исходных данных для ОАО «Шахта «Комсомолец Донбасса»

Показатель	Желаемое значение (тенденция)	2005	2006	2007	Оптимальное значение
Анализ деловой активности					
Коэффициент оборачиваемости активов	увеличение	0,880	0,712	0,535	0,90
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	увеличение	2,585	4,297	7,161	7,20
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	увеличение	6,464	7,034	10,100	10,20
Коэффициент оборачиваемости материальных запасов	увеличение	15,490	8,679	11,429	15,50
Коэффициент оборачиваемости основных средств (фондоотдача)	увеличение	1,226	0,914	0,894	1,30
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	увеличение	3,226	1,915	1,455	3,30
Анализ рентабельности предприятия					
Коэффициент рентабельности активов	>0, увеличение	0,007	0,047	0,049	0,05
Коэффициент рентабельности собственного капитала	>0, увеличение	0,027	0,126	0,133	0,14
Коэффициент рентабельности деятельности	>0, увеличение	0,008	0,066	0,092	0,10
Коэффициент рентабельности продукции	>0, увеличение	0,258	0,378	0,453	0,46

Таблица 4

Итоговая комплексная рейтинговая оценка по коэффициентам деловой активности и рентабельности

Предприятие	2005	2006	2007
ОАО «Шахта «Комсомолец Донбасса»	1,721	0,959	0,808
ОАО «Финансовая компания «Укрнафтогаз»	2,036	1,944	0,704

Из представленных в табл.2 вариантов расчета в сопоставлении с данными табл.4 следует, что проверять выполнение «золотого правила экономики предприятия» необходимо по выручке от реализации с учетом инфляции

и по удельной валовой прибыли, так как наибольшая близость результатов решений – по варианту расчета 2.

В целом результаты исследования позволяют сделать следующие выводы.

1. Для оценки внутрифирменной эффективности функционирования предприятия необходимо сочетать статический и динамический подходы: статическую оценку делать на основе финансовых коэффициентов деловой активности и рентабельности, а динамическую – путем проверки соотношения, именуемого «золотым правилом экономики предприятия».

2. Динамическая оценка эффективности деятельности предприятия в целом, осуществляемая на основе «золотого правила», является приоритетной по сравнению со статической оценкой по финансовым коэффициентам, так как является интегральной оценкой всей внутрифирменной эффективности. Поэтому она может быть использована в качестве критерия при выборе стратегии развития предприятия.

3. При проверке «золотого правила» необходимо использовать темпы роста выручки от реализации, скорректированной на уровень инфляции, и темпы роста удельной валовой прибыли.

4. Если финансовые коэффициенты могут быть рассчитаны всегда, то необходимым условием для проверки «золотого правила» является положительная динамика абсолютных объемов реализации и валовой прибыли по сравниваемым периодам. В противном случае положение дел на предприятии нельзя определить как позитивное его развитие.

5. Проверку динамики финансовых показателей по «золотому правилу» можно также использовать как один из факторов внешнего анализа [1, с.83], характеризующего инвестиционную и контрагентскую привлекательность фирмы.

6. Требуют дальнейшего исследования различные варианты невыполнения «золотого правила» и толкование их экономической сущности с целью использования для выработки оптимальных тактических и стратегических управленческих решений на предприятии.

Литература

1. Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. – М.: Финансы и статистики, 2004. – 720 с.
2. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием. – К.: Эльга: Ника-Центр, 2006. – 672 с.
3. Герчикова И.Н. Финансовый менедж-

мент. – М.: АО «Косалбанкир», 1996. – 208 с.

4. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: Российская практика. – 2. изд. – М.: Перспектива, 1995. – 194 с.

5. Мартякова О.В., Харченко В.А. Грошові потоки в системі управління фінансово-господарською діяльністю підприємства // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 32(126). – Донецьк, ДонНТУ, 2007. – С.158 – 162.

6. Булгакова Л.Н. Операционный леве-ридж. Золотое правило экономики. Теория и практика // Финансовый менеджмент. – 2001. – №4. – С. 14 – 21.: <http://www.finman.ru/articles/2001/4/560.html>.

7. Галасюк В.В., Порхун Е.И. Является ли «золотое правило экономики предприятия» действительно золотым // Государственный информационный бюллетень о приватизации. – 2006. – №7. – С. 20 – 25.

8. Бринк И.Ю., Савельева Н.А. Бизнес-план предприятия. Теория и практика. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. – 384 с.

9. Гринькова В.М., Корда В.О. Фінанси підприємств. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2004. – 424 с.

10. Управління капіталом підприємства в умовах ринкової трансформації економіки України 2005 года. Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / О.Є. Чорна; Одес. держ. екон. ун-т. – О., 2005. – 21 с.

11. Джей К. Шим, Джоуэл Г. Сигел. Финансовый менеджмент / Пер. с англ. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1996 – 400 с.

12. Пол Р. Нивен. Сбалансированная система показателей – шаг за шагом: Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов: / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 328 с.

13. Информация эмитентов: <http://smida.gov.ua>.

14. Місячний макроекономічний огляд. Лютий 2009 № 3 (40): [http://me.kmu.gov.ua/file/link/131291/file/Ogljad_3\(40\)_2009.doc](http://me.kmu.gov.ua/file/link/131291/file/Ogljad_3(40)_2009.doc).

15. Про соціально-економічне становище України за січень-березень 2009 року. Статистична інформація: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Статья поступила в редакцию 29.05.2009