

Наталія Миколаївна ГУДЗЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри організації обліку та звітності,
Вінницький національний аграрний університет
E-mail: gudzenko_nm@i.ua

Ярослав Михайлович АНТОНЮК

кандидат економічних наук,
директор Інституту післядипломної освіти,
Львівська комерційна академія
E-mail: lac_ipo@ukr.net

ПОКАЗНИК ЯК ОСНОВА АНАЛІЗУ ТА КРИТЕРІЙ УПРАВЛІННЯ

Гудзенко, Н. М. Показник як основа аналізу та критерій управління [Текст] / Наталія Миколаївна Гудзенко, Ярослав Михайлович Антонюк // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 19. – № 2. – С. 64-70. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Економічні показники відображають якісні і кількісні характеристики економічних процесів та явищ. Саме в системі показників можна віднайти концентроване вираження та все різноманіття господарської діяльності. У системі об'єктивізується зміст бюджетів, планів, і, одночасно за допомогою показників керівництво підприємства доводить до підрозділів мету їх діяльності, встановлює параметри, в межах яких повинні бути досягнуті поставлені цілі. Водночас вся контрольна-аналітична робота звернена в кінцевому підсумку до вивчення нормативних, планових і відповідних їм звітних показників. Весь процес формування системи показників, вибору методів їх розрахунку, планування, обліку повинен бути підпорядкований, з одного боку, вимогам функціонування об'єкта управління на принципах відповідальності, з іншого – завданням аналізу його діяльності та оцінки результатів.

Мета дослідження. У зв'язку з цим одним з центральних питань організації обліку та аналізу є вибір планово-оціночних і звітно-аналітичних показників. Доцільно визначити сутність і функції економічних показників, виявити вимоги до них. Поставлена мета є особливо актуальною, оскільки у фаховій літературі немає чіткої позиції з цього питання.

Метод (методологія). У ході дослідження використано методи аналізу, синтезу, абстракції, теоретичного, історичного та логічного узагальнення.

Результати. На основі узагальнення результатів наукових досліджень вчених-економістів було виявлено, що у жорстких умовах світової економічної кризи цінність збалансованої системи показників і стратегії розвитку як ключового чинника оперативного управління підприємством не тільки не зменшується, а й навпаки – зростає. Численні спроби пошуку єдиного інтегрованого показника для оцінки результатів діяльності об'єктів управління практично значущого результату не дали. Визначено об'єктивну необхідність подальшого розвитку теоретичних та методико-прикладних засад формування ефективної системи показників, які будуть використовуватися в процесі аналізу та управління підприємством.

Ключові слова: показники; планові показники; розрахункові показники; звітні показники; система показників; управління.

Nataliia Mykolaivna HUDZENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of accounting and reporting,
Vinnytsia national agrarian University
E-mail: gudzenko_nm@i.ua

Yaroslav Mykhailovych ANTONIUK

PhD in Economics,
Director,
Institute for Postgraduate Education,
Lviv Academy of Commerce
E-mail: lac_ipo@ukr.net

INDICATOR AS THE BASIS OF ANALYSIS AND MANAGEMENT CRITERION

Abstract

Introduction. Economic indicators reflecting qualitative and quantitative characteristics of economic processes and phenomena. It is a system of indicators can be found concentrated expression and diversity of economic activity. The system ob'yektyvizuyetsya content of budgets, plans, and performance while using the company's management brings to their work units goal, sets the parameters within which to be achieved goals. However, all control and analytical work eventually turned to the study of regulatory, planning and corresponding reporting parameters. The whole process of forming a system of indicators, the choice of methods of calculation, planning, account should be subordinate, on the one hand, the requirements of the object management on the principles of responsibility, on the other – objective analysis and evaluation of its results.

The purpose of the study. In this regard, one of the central issues of accounting and analysis is the choice of planning and evaluation and reporting of analytical indicators. It is advisable to determine the nature and function of economic indicators, identify requirements. The goal is particularly relevant because in professional literature there is no clear position on this issue.

The method (methodology). The study used methods of analysis, synthesis, abstraction, theoretical, historical and logical generalization.

Results. On the basis of summarizing the research results of economists found that in the harsh conditions of the world economic crisis, the value of the Balanced Scorecard and strategy development as a key factor in the operational management of the enterprise is not only not reduced, but on the contrary – is growing. Numerous attempts to find a single integrated indicator to assess the performance of facilities management practically meaningful affect. Defined objective need for further development of theoretical and methodological foundations of applied formation of an effective system of indicators to be used in the analysis and management.

Keywords: indicators; targets; design parameters; reporting the indicators; indicators; management.

JEL classification: M110, P120

Вступ

Розвиток підприємства, його перспективи, як правило, оцінюють за допомогою системи економічних показників, які характеризують процеси господарювання з економічної точки зору і дозволяють визначити результати цієї діяльності. Господарська діяльність підприємств, як і інші явища суспільного життя, потребує вивчення, узагальнення, систематизації та аналізу для успішного й ефективного управління нею. Великою мірою це стосується оцінки результатів господарської діяльності.

Еволюційно система економічних показників оцінки ходу і результатів діяльності пройшла у своєму розвитку декілька етапів. Залежно від розвитку ринку капіталу, ускладнення зовнішнього середовища діяльності підприємства змінювалися інформаційні потреби власників, інвесторів, менеджерів, тому на перший план висувалися ті або інші показники. Перші моделі вимірювання і оцінки результатів діяльності підприємства загалом з'явилися в 1920 р. і передбачали розрахунки показників рентабельності активів і рентабельність інвестицій; у

1950-і рр. визначальним показником став коефіцієнт стійкості економічного зростання; а у 1970-і рр. – рентабельність акціонерного капіталу, прибуток на акцію, коефіцієнт співвідношення ціни акції і чистого прибутку і т. д. [1].

Теоретичним та практичним аспектам функціонування системи збалансованих показників як обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю суб'єкта господарювання присвячені праці

О. Е. Ніколаєвої [2], О. В. Алексєєвої [2], Р. С. Каплана (R. S. Kaplan) [3], Д. П. Нортон (D. P. Norton) [4]. Л. С. Мейзела [5] (L. S. Maisel), А. Аткинсона (A. Atkinson) [6] та ін.

Аналіз наукових робіт з цієї тематики, зокрема [7-8] та ін., дає можливість констатувати факт відсутності певної цілісної системи показників, що дозволяють управляти доходами та фінансовими результатами як основними індикаторами ефективності господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження

В узагальненому вигляді характеристику поняття «показник» дає кібернетика: «Інформація означає передачу деяких відомостей, даних про стан системи (об'єкта). Сукупність таких відомостей про стан керованої системи може бути представлена у вигляді кількісних значень змінних, тобто показників, що характеризують систему» [9, с. 5].

Однак суб'єкт управління не може задовольняти довільна сукупність відомостей про стан об'єкта управління. Як свідчить діалектичний матеріалізм, пізнання може бути науковим тільки в тому випадку, якщо воно спирається не на довільну сукупність відомостей, що характеризують процеси і явища природи і суспільства, а лише на дані, що відображають їх найбільш загальні та суттєві, тобто на категорії. Таким чином, показник є суб'єктивним відображенням об'єктивно існуючих категорій або окремих їх сторін.

Якщо конкретизувати це загальне поняття стосовно економіки, то показник є відображенням об'єктивно існуючих економічних категорій або їх окремих сторін.

Доречним буде процитувати і двох радянських класиків – С. Барнгольц [10] і Л. Суздальцеву [11]:

- показники характеризують стан об'єкта управління та фактори, що його (стан) зумовили. Стан об'єктів відображається за допомогою системи показників;
- показники відображають вплив факторів, характеристику кінцевих виробничо-господарських результатів.

На наш погляд, показник – це не лише якісна чи кількісна характеристика об'єкта, а й розрахункова величина процесів господарювання за етапами, станами та видами; основа здійснення аналізу, контролю та планування діяльності підприємства.

Показники як група об'єктів управління мають у порівнянні з іншими категоріями цих об'єктів особливості та відіграють відповідну роль. Особливість показників у тому, що, керуючи ними, ми насправді управляємо зовсім іншими об'єктами. І потрібні вони як раз для того, щоб через них можна було здійснити управлінський вплив на бажані об'єкти.

Справа в тому, що управління ресурсами, структурними одиницями (останніми – меншою мірою) і процесами ведеться не прямо, а побічно. В управлінському обліку в переважній більшості випадків управління здійснюється побічно. І це непряме управління здійснюється якраз через показники, тобто показники слугують свого роду посередником, передавальною ланкою між суб'єктом і об'єктом управління (рис. 1).

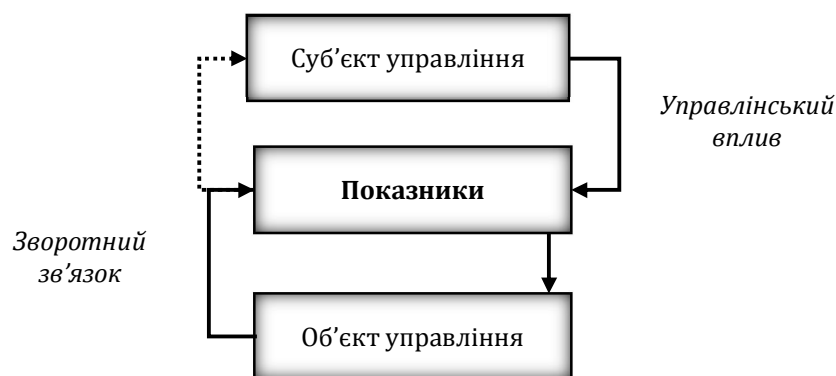


Рис. 1. Показник у системі управління підприємством

Від правильності формування економічних показників, тобто методики їх розрахунку, визначення змісту, вибору вимірників, залежить рівень пізнання, ступінь оволодіння і практичного використання суспільством законів і закономірностей процесу виробництва та реалізації продукції. Іншими словами, саме від набору економічних показників залежить рівень наукової обґрунтованості висновків аналізу та управління загалом.

З цього приводу М. І. Баканов зазначав, що кількісний аналіз, а отже, і прийняті на його основі управлінські рішення, набувають сенсу тільки тоді, коли достеменно розкрито економічну природу досліджуваної категорії, явища, процесу, адже саме кількісні характеристики впливають з економічної природи і нею обумовлені [12, с. 7-8].

Таким чином, показники мають відображати об'єктивну реальність, кількісну міру і якісну своєрідність аналізованих і керованих явищ та процесів. Лише в цьому випадку результати аналізу можуть бути достовірними і слугувати основою для об'єктивної оцінки діяльності центрів затрат, відповідальності тощо, для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Показники, якими користуються менеджери, повинні бути співвіднесені з оперативною діяльністю та завданнями підприємства. Наприклад, немає ніякого сенсу прагнути до підвищення продуктивності, якщо від цього страждає якість виробленого продукту або якщо готова продукція осідає на складі через відсутність на неї попиту. Показники повинні містити інформацію про те, наскільки добре підприємство здійснює свою оперативну діяльність і вирішує поставлені перед ним завдання. Погоджуючись з думкою М. Армстронга, вважаємо, що правильний показник повинен: [13, с. 272].

- бути співвіднесеним із завданнями підприємства;
- бути сфокусованим на факторах, які дійсно мають значення;
- підлягати вимірюванню;
- бути достатньою мірою об'єктивним;
- бути зрозумілим людям, що мають відношення до оперативної діяльності;
- влаштовувати всіх зацікавлених осіб;
- бути пов'язаним із системою винагороди працівників;
- базуватися на співвіднесених величинах;
- не піддаватися маніпулюванню.

Тільки не потрібно користуватися показником лише тому, що його легко визначити, чи тому, що завдяки цьому розкривається у більш привабливому вигляді. Отже, можна сформулювати ті специфічні функції, які виконують економічні показники. Вони виступають:

- найважливішим інструментом планування;
- активним стимулятором процесу виробництва;
- критерієм оцінки діяльності підрозділів та їх колективів;
- сукупністю інформації про діяльності підрозділу.

Крім вищевказаного, слід зауважити, що для формування науково обґрунтованої системи показників надзвичайно важливим є визначення економічного змісту показників і форм їх вираження.

Відомо, що залежно від економічного змісту показники поділяються на кількісні і якісні; залежно від форми вираження – на натуральні, що відображають речову сторону виробництва, використовувані для встановлення прямої відповідності між обсягом виробництва певної продукції та обсягом потреби в ній; і вартісні, які в умовах товарно-грошових відносин дозволяють пов'язати всі розділи плану, правильно визначити його динаміку, структуру і пропорції. Зазначені характеристики в їх сукупності повинні визначати науково обґрунтовані вимоги до вибору і формуванню системи затверджуваних показників.

Що нижче ланка в системі суспільного виробництва, то мобільнішою повинна бути система затверджуваних показників, оскільки вони повинні відображати не тільки загальні та особливі закономірності, притаманні галузі, підгалузі та підприємству загалом, але й індивідуально-специфічні економічні та техніко-організаційні особливості виробництва, притаманні лише певному підприємству на визначеному відрізку часу. Різниця буде лише у формі вираження цих вимог. Останнє пояснюється тим, що кожен підрозділ має власне особливе місце в системі розподілу праці. Кожному з них притаманні власні специфічні завдання і функції, які можуть бути виражені системою показників, яка відповідає їх економічному змісту. Наприклад, кінцеві результати господарської діяльності підприємства загалом, його цехів і дільниць різні як за своєю речовою формою, так і за економічним змістом, тому, як правило, не можуть бути виражені однаковими показниками.

Необхідною вимогою до функціонування системи обраних показників є можливість забезпечення контролю не тільки стандартних (загальноприйнятих) фінансових параметрів, але і тих, які стосуються тактичних завдань підприємства, таких, як підвищення якості продукції, зниження енергоємності виробництва, зростання продуктивності праці.

Керівнику підприємства необхідно визначити, які показники знадобляться йому для роботи в наступному періоді (кварталі, році), щоб фінансова служба змогла розробити методику їх збору та формування. Також необхідно володіти інформацією відносно показників, які не будуть використовуватися, щоб не перевантажувати аналітичні розрахунки зайвою та непотрібною інформацією.

Для якісного фінансового аналізу немає потреби розраховувати всі відомі коефіцієнти, достатньо використовувати незначну кількість показників. Необхідно враховувати, що для коефіцієнтів не існує жорстких стандартів, розумно продумана модифікація показників дасть більше інформації, ніж сліпе копіювання формул. Для оцінки обраного об'єкта аналізу необхідно порівнювати ці коефіцієнти в динаміці за періодами або з показниками діяльності аналогічних підприємств [15, с. 188].

Отже, на наш погляд, до аналізу чинних на практиці і пропонованих у фаховій літературі систем показників необхідно підходити з позиції сформульованих вище вихідних вимог до системи

затверджуваних планових.

Ф. Хейес, Д. Уотерман та Д. Ленат [16, с. 441] вказують на те, що оскільки «... процеси управління є комплексними і багатоваріантними, потребують отримання та обробки великих обсягів інформації, що не дає можливості побудови на їх основі формальної моделі, то це вимагає використання цілісної системи ключових показників або індикаторів, формування їх структурної ієрархії, проведення на їх основі якісного і кількісного аналізу проблеми, визначення критичних моментів у тенденціях розвитку, прогнозування сценаріїв зміни їх напрямку та характеру.

Правильно підібрана система показників, утворюючи єдність і діючи одночасно, дозволяє погашати недоліки одного показника перевагами іншого і утворює нову якість, не властиву жодному з показників, залучених у систему. Всякий показник тільки тоді повною мірою відповідає своєму призначенню, коли він правильно враховує, з одного боку, економічну природу відображуваного ним явища і, з іншого боку, органічно взаємодіє з іншими показниками системи» [17, с. 29].

Як показує досвід господарювання, система планових показників не є незмінною. Вона залежить від завдань, що вирішуються на певному історичному етапі первинною ланкою господарства і його підрозділами. « оскільки господарська діяльність в певних формах, що постійно поновлюються і розвиваються, а функції в кожній ланці виробництва досить стійкі, то система показників має достатньо стійкі ознаки і поступово збагачується новими показниками в міру зміни умов господарювання та постановки нових задач» [10, с. 80].

Єдність системи показників планування, обліку, аналізу і контролю діяльності підприємства та його підрозділів досягається не тотожністю показників, а їх внутрішнім взаємозв'язком і підпорядкованістю загальним цілям підвищення ефективності виробництва.

Механічне перенесення показників планування, обліку, аналізу і контролю діяльності підприємства на його внутрішні підрозділи теоретично неправомірно, що на практиці показало свою неспроможність. Ідея застосування наскрізних показників народилася, на наш погляд, з неправильного розуміння методологічної ідеї про спільність показників для різних рівнів управління. Слід обережно підходити до прямого переносу затверджуваних та оціночних показників з вищого рівня управління на нижчі.

Роль та функції системи показників в управлінні виробництвом обумовлюють необхідність ретельного підходу до вибору конкретних показників. У зв'язку з цим досить актуальною є розробка наукових критеріїв щодо відбору показників до системи. Реальний підхід до вирішення зазначеної проблеми здійснив Б. І. Валуєв [18].

Відбір показників у систему повинен здійснюватися замість в підприємстві як цілісної економічної системі, відносно ми об'єктами управління, які мають власні локальні цілі функціонування, підпорядковані глобальній меті діяльності всього підприємства. Так для будь-якого виробничого підрозділу актуальними є вирішення завдань щодо: випуску високоякісної продукції (робіт, послуг) у обсязі, номенклатурі і якості; використання для її створення оптимальних обсягів матеріальних і трудових ресурсів; нарешті, мінімізація витрат виробництва. Відповідно до перерахованих цілей можна виокремити три основні групи показників, які характеризують: обсяг, номенклатуру і якість продукції, робіт, послуг, дотримання графіку її виготовлення; величину виробничих, матеріальних і трудових ресурсів, що використовуються для отримання матеріально-речових результатів праці; витрати виробництва, що залежать від колективу підрозділу.

На наш погляд, перераховані групи показників охоплюють всі можливі господарські ситуації, і відбір конкретних систем показників у будь-якому підприємстві повинен здійснюватися на їх основі.

Для належного управління діяльністю підприємства необхідно визначити критерії та показники, за допомогою яких оцінюються результати цієї діяльності. Критерії не є постійними. Вони змінюються відповідно до зміни головних цілей, які стоять перед підприємством у наш і найближчий час, та згідно з умовами функціонування господарюючого суб'єкта (зовнішніх та внутрішніх).

Складність аналізу та проблема вибору і практичного застосування системи аналітичних показників залежить від загальних тенденцій, що виникають у результаті опрацювання управлінської інформації та можливих ризиків. Зокрема, ризик прийняття неадекватного управлінського рішення ускладнюється при отриманні суперечливої інформації по кожному об'єкту діагностики.

Висновки та перспективи подальших розвідок

За результатами проведеного дослідження встановлено, що показники, які обираються для аналізу з метою розробки управлінських рішень, повинні мати властивості узагальнення, розкладання та порівнянності. Тільки в цьому випадку можливо проводити науково обґрунтований аналіз діяльності підрозділів та оцінювати результати їх роботи з позиції сприяння досягненню цілей підприємства загалом.

На сьогодні бухгалтерський облік не надає готових показників – лише формує інформацію для їх обчислення за певною методикою. Головне завдання аналітика – зробити правильні висновки за результатами проведених розрахунків, надати рекомендації щодо усунення виявлених недоліків,

виявити втрати, обчислити невикористані резерви та, найголовніше, спрогнозувати розвиток підприємства на майбутнє.

Пошук єдиного комбінованого показника суперечить самій сутності економічного показника як кількісного відображення і якісної характеристики об'єктивно існуючих економічних категорій або їх окремих сторін. Штучне конструювання єдиного результативного показника не має перспективи застосування, оскільки в реальній дійсності він не має економічної основи. Тому ще раз підкреслимо, що тільки комплексна система показників дає можливість отримати наближену модель економічної системи підприємства чи його підрозділів, яка буде відображати реальну діяльність керованого об'єкта і внутрішньо властиві їй зв'язки.

Список літератури

1. Ермакова, Н. А. Контрольно-информационные системы управленческого учета / Н. А. Ермакова. – М.: Економіст, 2005. – 296 с.
2. Николаева, О. Е. Стратегический управленческий учет / О. Е. Николаева, О. В. Алексеева. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 304 с.
3. Kaplan, R. S. The Balanced Scorecard: measures that drive performance / R. S. Kaplan, D. P. Norton // *Harvard Business Review*, January/February, 1992. – P. 71-79
4. Kaplan, R. S. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action / R. S. Kaplan, D. P. Norton // *Harvard Business School Press*. – 1996. – P. 323
5. Maisel, L. S. Performance Management: The Balanced Scorecard Approach // *Journal of Cost Management*. – Summer 1992. – P. 50.
6. Atkinson, A. Measure for measure: Realizing the power of the balanced scorecard / A. Atkinson, M. Epstein // *СМАManagement*. – September 2000. – P. 24.
7. Бланк, И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К.: «Ника-Центр», 1998. – 543 с.
8. Цал-Цалко, Ю. С. Статистичний аналіз фінансової звітності: теорія, практика та інтерпретація / Ю. С. Цал-Цалко : монографія. – Житомир: Житомирський державний технологічний університет, 2004. – 506 с
9. Думлер, С. А. Автоматизированные системы управления промышленным предприятием / С. А. Думлер. – М.: Экономика, 1966.
10. Барнгольц, С. Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития / С. Б. Барнгольц. монография. – М.: Финансы и статистика, 1984.
11. Палий, В. Ф. Техничко-економический анализ производственно-хозяйственной деятельности машиностроительных предприятий / В. Ф. Палий, Л. П. Суздальцева. – М.: Машиностроение, 1989. – 272 с.
12. Баканов, М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 1981.
13. Армстронг, М. Менеджмент: методы и приемы: Пер. с 3-го англ. изд. – К.: Знання-Прес, 2006. – 876 с.
14. Глуценко, А. Эффективные последствия? Проблемы в организации процессов бюджетирования / А. Глуценко. // *Управленческий учет и бюджетирование*. – 2013. – №3. – С. 54-59.
15. Кольцова, И. В. Практика финансовой диагностики и оценки проектов / И. В. Кольцова, Д. А. Рябых. – М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2007. – 416
16. Построение экспертных систем / Пер. с англ.; Под ред. Ф. Хейеса, Д. Уотермана. – М.: Мир., 1987.
17. Экономический анализ деятельности промышленных предприятий и объединений / Ред. колл. В. Г. Лебедев и др. – М.: Мысль, 1980.
18. Валувев, Б. И. Внутрипроизводственный хозрасчет / Б. И. Валувев., Я. П. Тулинский, Ф. С. Мелешкина. – М.: Экономика, 1978.

References

1. Ermakova, N. (2005). *Control and information system management accounting*. Moscow : Economist.
2. Nikolaeva, O. E., Alexeev O. V. (2003). *Strategic management accounting*. Moscow: editorial URSS.
3. Kaplan, R. S., Norton, D. P. (1992). *The Balanced Scorecard: measures that drive performance*. *Harvard Business Review*, January/February, 71-79.
4. Kaplan, R. S., Norton, D. P. (1996). *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*. *Harvard Business School Press*.
5. Maisel, L. S. (1992). *Performance Management: The Balanced Scorecard Approach*. *Journal of Cost Management*, Summer, 50.
6. Atkinson, A. & Epstein, M. (2000). *Measure for measure: Realizing the power of the balanced scorecard*. *СМАManagement*, September, 24.
7. Blank, I. A. (1998). *Profit Management*. Kyiv: Nika-Center.

-
8. *Tsal-Tsalko, Y. S (2004). The Statistical analysis of the financial reporting: theory, practice and interpretation. Zhytomyr: Zhytomyr state technological university.*
 9. *Dumler, S. A. (1966). Automated control systems industrial enterprise. Moscow: Economics.*
 10. *Barnholtz, S. B. (1984). Economic analysis of Economic activity at the present stage of development. Moscow: Finance and statistics, 1984.*
 11. *Paliy, V. F. & Suzdaltsev, L. P. (1989). Techno-economic analysis of production and economic activity of machine-building enterprises. Moscow.*
 12. *Bakanov, I. & Sheremet, A. D. (1981). The Theory of economic analysis. Moscow: Finance and statistics.*
 13. *Armstrong, M. (2006). Management: methods and receptions. Kyiv.: Znannya-Pres.*
 14. *Glushchenko, A. (2013). Effective consequences? Problems in the organization of processes of budgeting. Management accounting and budgeting, 3, 54-59.*
 15. *Koltsova, I. V. & Ryabykh, D. A. (2007). Practice of financial diagnostics and assessment of projects. Moscow: JSC I. D. Williams.*
 16. *Heyes F. & Uoterman D. (1987). Creation of expert systems. Moscow: Mir.*
 17. *Lebedev, V. G. (1980). Economic analysis of activity of the industrial enterprises and associations. Moscow.: Mysl'.*
 18. *Valuyev, B. I., Tulinsky, Ya. P. & Meleshkina, F. S. (1978). Intraproduction self-financing. Moscow: Ekonomika.*

Стаття надійшла до редакції 29.03.2015 р.