

І АОІ АЕ×І² АНІ АЕОЕ І О²І Р ААІ І В²І ААН⁰Е⁰ЕІ І АІ І І ОАІ О²АЕО
І²АІ ДЕ^а І НОАА ÇА ААІ ЕІ Е О²І АІ НІ АІ ÇА²ОІ І Н⁰І

Систематизовано підходи до визначення поняття "інвестиційний потенціал підприємства". Запропоновано методіку оцінювання інвестиційного потенціалу великих промислових підприємств у формі відкритих акціонерних товариств на підставі їхньої фінансової звітності.

The approach to the definition of "investment potential of the enterprise" are systematized. The method of evaluating the investment potential of large industrial enterprises in the form of public companies based on their financial reporting is proposed.

Ефективне управління інвестиційним процесом на підприємстві ґрунтується на адекватному оцінюванні потенційних можливостей і привабливості об'єктів капітальних інвестицій з огляду на їхню очікувану прибутковість. Формування в учасників інвестиційної діяльності узагальненого уявлення про невикористані резерви й перспективи капітальних вкладень у промислове підприємство дає змогу раціонально використовувати інвестиційні кошти, правильно обираючи стратегічні пріоритети й забезпечуючи баланс інтересів. З огляду на це доволі важливою і корисною є розробка методичних засад визначення інвестиційного потенціалу суб'єктів господарювання.

Вимірюванню, формуванню й використанню потенціалу підприємства загалом та його інвестиційної складової зокрема приділяють значну увагу як вітчизняні науковці, серед яких В. Н. Гавва, О. І. Даций, О. К. Добикіна, І. З. Должанський, І. Г. Єгорова, Н. А. Єфіменко, В. О. Коюда, О. П. Коюда, Н. С. Краснокутська, Ю. В. Орловська, А. М. Поручник, Н. О. Титаренко, Т. В. Уманець, так і зарубіжні економісти І. Ансофф, Ж. Ж. Ламбен, Р. А. Фатхутдінов, Дж. Фрідман. Аналізуючи наявні методичні підходи до визначення потенціалу підприємства (виробничого, інвестиційного, інноваційного, кадрового тощо) [1–6], можна зазначити, що більшість із них є дуже громіздкими у розрахунках і потребують використання великої кількості бухгалтерських і техніко-економічних даних. На жаль, далеко не вся економічна інформація може бути доступною для інвесторів, підрядників та інших зовнішніх користувачів, адже на Інтернет-сайтах відкритих акціонерних товариств, якими найчастіше є великі промислові підприємства, обов'язково представлені лише форми № 1, № 2, № 3, № 4, № 5, № 6 фінансової звітності.

Мета цієї статті – чітко визначення економічного змісту і розробка методіки оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства за допомогою групи аналітичних показників, що обчислені за даними форм фінансової звітності.

В економічній літературі трактування терміна "інвестиційний потенціал підприємства" належить до дискусійних питань. Поняття "потенціал" походить від латинського слова *potentia*, що означає сила, можливість, потужність, приховані можливості, наявність умов, які в результаті практичної діяльності можуть бути реалізовані. Цю категорію вважають доволі складною за своєю економічною сутністю, оскільки вона розглядає одночасно два процеси: формування економічних ресурсів та вибір раціональних шляхів їхнього використання.

Узагальнивши точки зору фахівців з економіки, фінансів та обліку [7–9], можна зазначити, що більшість із них розглядають потенціал як сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних, інвестиційних) і виробничих можливостей підприємства, які взаємодіють між собою, можуть бути мобілізовані й використані для досягнення цілей підприємства і його розвитку. Разом із цим, у поглядах на інвестиційний потенціал підприємства є суттєві розбіжності.

Так, авторський колектив на чолі з І. З. Должанським інвестиційний потенціал підприємства розуміє як сукупність інвестиційних, інформаційних, кадрових ресурсів, планів та проектів. У межах цього підходу інвестиційний потенціал в аналітичних цілях поділяється на чотири категорії: базовий, прихований, збитковий та пересічний [7, с. 128–129]. Проте здається не зовсім коректним ототожнення інвестиційного потенціалу з інвестиційними та пов'язаними з ними ресурсами, планами і проектами, тому що ресурсну і проектну базу доречно розглядати як частину інвестиційного потенціалу, яку буде спожито в інвестиційному процесі.

На думку Н. О. Титаренко та А. М. Поручника, інвестиційним потенціалом слід називати наявність коштів для валових інвестицій, які згодом матеріалізуються у новостворюваних факторах виробництва та інфраструктурі [11, с. 5]. Наявні інвестиційні кошти з чітко окресленим цільовим призначенням, безперечно, виступають важливою компонентою інвестиційного потенціалу, але неспроможні створити цілісне, структуроване уявлення про нього.

З точки зору І. Г. Єгорової, інвестиційний потенціал трактується як комплекс характеристик, що охоплюють наявні інвестиційні ресурси для оновлення активів підприємства, здатність до їхнього поповнення й ефективного використання, привабливість промислового об'єкта з боку інвесторів та кількісна оцінка невикористаних можливостей (резервів) активізації інвестиційної діяльності, спрямованої на розширення виробництва [10, с. 1246]. Розгляд інвестиційного потенціалу як комплексу різноманітних інвестиційних характеристик (наявних ресурсів і невикористаних резервів) підприємства, з одного боку, значно розширює тлумачення цієї економічної категорії, а з іншого – намагання поєднати різнопланові ознаки здається не зовсім виправданим з огляду на їхню підпорядкованість і взаємозалежність.

Доволі містким і глибоким є визначення інвестиційного потенціалу як можливості вкладення коштів у матеріально-речовинні та власні фактори виробництва для забезпечення умов нормального процесу відтворення на підприємстві й одержання очікуваного прибутку, яке пропонують В. О. Коюда та О. П. Коюда. Вони впевнені, що потенціал інвестування містить у собі, з одного боку, протиріччя сучасного економічного становлення та розвитку підприємства, а з іншого – змістовні характеристики сучасного інвестиційного процесу: сполучення ринкових, конкурентних і державних механізмів, вартісної й натурально-речовинної форм руху інвестицій, різноманітність джерел інвестування та інших факторів [2, с. 93–98]. Разом із цим, інвестиційна доцільність, поряд із прибутком, може передбачати отримання соціального ефекту, що дослідниками не враховано.

З огляду на позитивні риси й недоліки кожного із зазначених підходів до трактування інвестиційного потенціалу підприємства є сенс запропонувати розгляд цієї категорії як сукупності інвестиційних ресурсів та невикористаних можливостей відтворення матеріальних і нематеріальних активів, які здатні перетворитися в реальні економічні та соціальні здобутки підприємства.

Для формування узагальненої оцінки інвестиційних можливостей промислового підприємства у формі відкритого акціонерного товариства варто використовувати кілька груп показників (див. рис. 1).

Вдосконалення методики вимірювання рівня інвестиційного потенціалу підприємства рекомендується здійснювати через кількісне визначення складових цього потенціалу за допомогою показників основних форм фінансової звітності з наступним переведенням отриманих значень у баловий еквівалент, залежно від тенденцій їхньої зміни порівняно з фактичними показниками попереднього періоду або плановими (нормативними) величинами.

На першому етапі за запропонованою методикою потрібно розрахувати показники інтенсивності та структурно-якісного рівня капітального інвестування, що характеризують зрушення в структурно-якісній складовій капітальних інвестицій підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Показники інтенсивності та структурно-якісного рівня капітального інвестування

Показники	Характеристика показників	Джерела звітної інформації і методика розрахунку показників
Питомі капітальні інвестиції на 1 грн. реалізованої продукції	Показує співвідношення обсягів капітальних інвестицій та реалізованої продукції підприємства	р.340 ст.3 ф.5 р.010 ф.2
Частка незавершеного будівництва в обсязі капітальних інвестицій	Відображає співвідношення обсягів незавершеного будівництва та капітальних інвестицій підприємства	р.020 ф.1 р.340 ст.3 ф.5
Коефіцієнт активності капітальних інвестицій в необоротні активи	Оцінює співвідношення обсягів капітальних інвестицій та залишкової вартості необоротних активів (нематеріальних активів, основних засобів, інвестиційної нерухомості) підприємства	р.340 ст.3 ф.5 р.010 ф.1 + р.030 ф.1 + р.035 ф.1+ +р.055ф.1
Питома вага інвестицій у нематеріальні активи (інноваційної складової) в загальному обсязі капітальних інвестицій	Характеризує частку придбаних (створених) нематеріальних активів (інноваційної складової) у здійснених капітальних інвестиціях	р.310 ст.3 ф.5 р.340 ст.3 ф.5

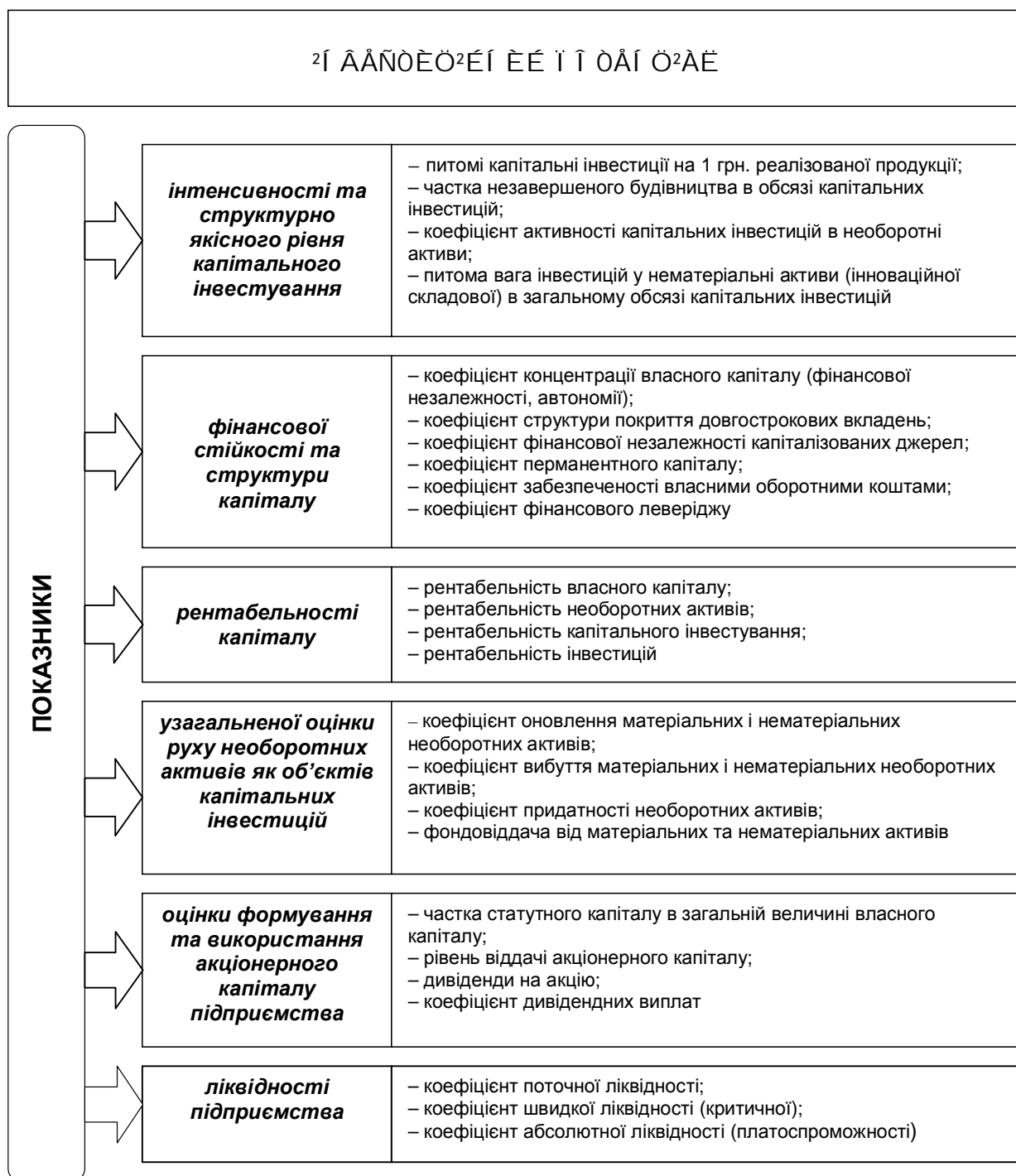


Рис. 1. Показники, що беруть участь у процесі вимірювання інвестиційного потенціалу

На другому етапі слід обчислити динамічні зміни показників фінансової стійкості та структури капіталу підприємства, через які можна простежити здатність суб'єкта господарювання до покриття його інвестиційних потреб за рахунок власного та позикового капіталу, а також ступінь залежності від інвесторів і кредиторів (табл. 2).

Таблиця 2

Показники фінансової стійкості та структури капіталу

Показники	Характеристика показників	Джерела звітної інформації і методика розрахунку показників
Коефіцієнт концентрації власного капіталу (фінансової незалежності, автономії)	Характеризує частку власних коштів підприємства у загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність. Чим вище значення цього показника, тим більше фінансово стабільне і незалежне від зовнішніх кредитів підприємства	$\frac{p.380 \text{ ф.1}}{p.640 \text{ ф.1}}$
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	Логіка розрахунку цього показника заснована на припущенні, що довгострокові позики застосовуються для фінансування придбання необоротних активів та інших капітальних інвестицій. Показує, яка частина необоротних активів профінансована за рахунок зовнішніх інвесторів	$\frac{p.480 \text{ ф.1}}{p.080 \text{ ф.1}}$
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	Відображає частку власних коштів підприємства у сумі власного капіталу та довгострокових зобов'язань, авансованих у його діяльність	$\frac{p.380 \text{ ф.1}}{p.380 \text{ ф.1} + p.480 \text{ ф.1}}$
Коефіцієнт перманентного капіталу	Оцінює частку постійного капіталу в загальному обсязі джерел фінансування підприємства	$\frac{p.380 \text{ ф.1} + p.480 \text{ ф.1}}{p.640 \text{ ф.1}}$
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	Показує, яка частина оборотних коштів підприємства фінансується з власних джерел	$\frac{p.380 \text{ ф.1} - p.080 \text{ ф.1}}{p.260 \text{ ф.1} + p.270 \text{ ф.1}}$
Коефіцієнт фінансового левериджу	Характеризує віддачу від залучення позикових коштів	$\frac{p.220 (225) \text{ ф.2}}{p.380 \text{ ф.1}}$ $\frac{p.220 (225) \text{ ф.2}}{p.640 \text{ ф.1}}$

Третій етап передбачає аналіз динамічних зрушень в показниках рентабельності капіталу, які дають уявлення про ефективність вже здійснених у підприємство вкладень (табл. 3).

Таблиця 3

Показники рентабельності капіталу

Показники	Характеристика показників	Джерела звітної інформації і методика розрахунку показників
Рентабельність власного капіталу	Показує, який прибуток приносить кожна інвестована власниками капіталу грошова одиниця	$\frac{p.220 \text{ ф.2} \text{ або } p.225 \text{ ф.2}}{p.380 \text{ ф.1} + p.430 \text{ ф.1}}$
Рентабельність необоротних активів	Відображає прибуток, що приносить кожна гривня вартості необоротних активів	$\frac{p.220 \text{ ф.2} \text{ або } p.225 \text{ ф.2}}{p.080 \text{ ф.1}}$
Рентабельність капітального інвестування	Оцінює, який прибуток приносить кожна гривня капітальних інвестицій підприємства	$\frac{p.220 \text{ ф.2} \text{ або } p.225 \text{ ф.2}}{p.340 \text{ ф.5}}$
Рентабельність інвестицій	Характеризує можливості генерування доходів даною комбінацією активів, та визначає, скільки гривень операційного прибутку припадає на одну гривню, вкладену в активи підприємства	$\frac{p.100 \text{ ф.2} \text{ або } p.105 \text{ ф.2}}{p.280 \text{ ф.1}}$

На четвертому етапі визначаються тенденції зміни показників, що відображають вплив інвестиційної активності на рівень використання та рух необоротних активів як об'єктів капітальних інвестицій. За допомогою цих показників можна проаналізувати стан необоротних активів підприємства та оцінити потребу в їхньому оновленні (табл. 4).

Показники узагальненої оцінки руху необоротних активів
як об'єктів капітальних інвестицій

Показники	Характеристика показників	Джерела звітної інформації і методика розрахунку показників
Коефіцієнт оновлення матеріальних і нематеріальних необоротних активів	Визначає частину введених в дію та господарський оборот матеріальних та нематеріальних необоротних активів в звітному періоді	$\frac{p.260 \text{ ст.5} + p.080 \text{ ст.5 ф.5}}{p.031 \text{ ст.4} + p.011 \text{ ст.4 ф.1}}$
Коефіцієнт вибуття матеріальних і нематеріальних необоротних активів	Показує частину матеріальних і нематеріальних необоротних активів, що вибули, але з якими підприємство починало діяльність в звітному періоді	$\frac{p.260 \text{ ст.8} + p.080 \text{ ст.8 ф.5}}{p.031 \text{ ст.3} + p.011 \text{ ст.3 ф.1}}$
Коефіцієнт придатності необоротних активів	Характеризує ступінь придатності і показує ще не зношену (не перенесену на собівартість продукції) частину первісної вартості необоротних активів	$\frac{p.010 + p.030 + p.035 + p.055}{p.011 + p.031 + p.036 + p.056 \text{ ф.1}}$
Фондовіддача від матеріальних та нематеріальних активів	Оцінює, скільки отримано продукції з одиниці матеріальних та нематеріальних необоротних активів. Може вимірюватись в натуральних і вартісних одиницях	$\frac{p.010 \text{ ф.2}}{(ст.3 + ст.4 \text{ п.030 ф.1}) : 2 + (ст.3 + ст.4 \text{ п.010 ф.1}) : 2}$

На п'ятому етапі потрібно з'ясувати і врахувати тенденції зміни показників, що відображають формування й використання акціонерного капіталу підприємства. Через ці показники можливо проаналізувати стан необоротних активів підприємства та оцінити потребу в їхньому оновленні (табл. 5).

Таблиця 5

Показники оцінки формування та використання акціонерного капіталу

Показники	Характеристика показників	Джерела звітної інформації і методика розрахунку показників
Частка статутного капіталу у загальній величині власного капіталу	Чим меншою є ця частка, тим кращими є перспективи керівництва успішно здійснити додаткову емісію пайових цінних паперів, що буде спрямована на зростання масштабів діяльності	$\frac{p.300 \text{ або } 310 \text{ ф.1}}{p.380 \text{ ф.1}}$
Рівень віддачі акціонерного капіталу	Визначає віддачу акціонерного капіталу підприємства, показуючи, скільки гривень чистого прибутку припадає на гривню статутного та/або пайового капіталу	$\frac{p.220 \text{ ф.2} \text{ або } p.225 \text{ ф.2}}{p.300 \text{ або } 310 \text{ ф.1}}$
Дивіденди на акцію	Показує відношення виплат власникам (дивідендів) до скорегованої середньорічної кількості простих акцій підприємства	$\frac{p.140 \text{ ст.8 ф.4}}{p.310 \text{ ф.2}}$
Коефіцієнт дивідендних виплат	Характеризує частку виплат власникам (дивідендів) в отриманому підприємством чистому прибутку	$\frac{p.140 \text{ ст.8 ф.4}}{p.220 \text{ ф.2}}$

На шостому етапі слід виявити й оцінити тенденції зміни показників ліквідності, що відображають здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання перед усіма контрагентами, кредиторами і державою (табл. 6).

Таблиця 6

Показники ліквідності підприємства

Показники	Характеристика показників	Джерела звітної інформації і методика розрахунку показників
Коефіцієнт поточної ліквідності	Показує, скільки гривень поточних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань. Логіка цього показника полягає в тому, що підприємство погашає короткострокові зобов'язання переважно за рахунок поточних активів	$\frac{p.260 \text{ ф.1}}{p.620 \text{ ф.1}}$
Коефіцієнт швидкої ліквідності (критичної)	Обчислюється для вузкого кола поточних активів, коли з розрахунку виключено найменш ліквідну їхню частину – виробничі запаси та інші оборотні активи	$\frac{p.260 \text{ ф.1} - (p.100 + p.110 + p.120 + p.130 + p.140 + p.250 \text{ ф.})}{p.620 \text{ ф.1}}$
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)	Визначає, яку частину короткострокових позикових зобов'язань можна за необхідності погасити негайно. Теоретично достатнім значенням для коефіцієнта абсолютної ліквідності є 0,2	$\frac{p.150 + p.220 + p.230 + p.240 \text{ ф.1}}{p.620 \text{ ф.1}}$

Для обчислення загального рівня інвестиційного потенціалу підприємства пропонується розрахувати значення показників кожної з вищенаведених груп. За допомогою табл. 7 слід перевести розраховані значення показників у бали, для об'єктивності порівнюючи їх із умовною базою порівняння (планом або попереднім періодом), а також нормативними показниками відповідної галузі.

Таблиця 7

Шкала переведення розрахованих показників, що використовують для визначення інвестиційного потенціалу в баловий еквівалент

	База порівняння	Бали
↑↑	Збільшення показника поточного періоду до відповідного показника минулого періоду (плану) за умови, що він вище нормативного значення	2
↑↓	Незмінність або зменшення показника поточного періоду до відповідного показника минулого періоду (плану) за умови, що він вище нормативного значення	1,5
↓↑	Збільшення показника поточного періоду до відповідного показника минулого періоду (плану) за умови, що він нижче нормативного значення	0,5
↓↓	Зменшення показника поточного періоду до відповідного показника минулого періоду (плану) за умови, що він нижче нормативного значення	0

У запропонованій методиці вагомість показників не враховується. Звичайно, не заперечується різний ступінь значущості факторів для інвестора, але, щоб уникнути суб'єктивізму, потрібно залишити відкритим питання про чисельне значення ваг і надати самим користувачам змогу розставляти пріоритети та вводити їх у разі потреби в розрахунки.

Визначений інвестиційний потенціал підприємства можливо поділити на чотири рівні (табл. 8).

Характеристика рівнів інвестиційного потенціалу підприємства

Рівень потенціалу	Сума балів	% показників, що покращуються або залишаються незмінними	Характеристика
Високий	38–50	76–100	Підприємство має високий інвестиційний потенціал. Фінансовий стан є абсолютно стійким. Підприємство добре забезпечено коштами і має майже оптимальну структуру капіталу. Правильно поєднано власні, позикові та залучені джерела фінансування всіх видів діяльності. Підприємство раціонально використовує наявні необоротні активи, багато уваги приділяє постійному оновленню та залученню найсучасніших об'єктів необоротних активів, які збільшують фондівіддачу та зменшують витрати. Ефективність інвестування в підприємство є дуже високою
Прийнятний	26–37	51–75	Підприємство має прийнятний інвестиційний потенціал. Фінансовий стан є стійким з позицій звітного періоду та хитливим на перспективу. На підприємстві або змінилась на гірше структура капіталу, або неправильно поєднуються власні, позикові та залучені джерела фінансування всіх видів діяльності. Підприємство не зовсім раціонально використовує наявні необоротні активи або недостатньо уваги приділяє якісному їхньому оновленню, що призводить до незначного зменшення фондівіддачі та показників рентабельності. Ефективність інвестування в підприємство є високою, але в перспективі може знизитись до помірної
Низький	13–25	26–50	Підприємство має низький інвестиційний потенціал. Фінансовий стан є незадовільним. На підприємстві структура капіталу не є оптимальною, дуже слабко виявляється забезпеченість власними коштами, неправильно поєднані власні, позикові та залучені джерела фінансування всіх видів діяльності. Підприємство нераціонально використовує наявні необоротні активи та недостатньо уваги приділяє кількісному й якісному їхньому оновленню, що приводить до значного зменшення фондівіддачі та показників рентабельності. Ефективність інвестування в підприємство є низькою, але в перспективі може як знизитись до дуже низької та навіть привести до втрати коштів, так і підвищитись до помірної
Дуже низький, або його відсутність	0–12	0–25	Підприємство має дуже низький (відсутній) інвестиційний потенціал. Фінансовий стан є кризовим. Майже всі показники інвестиційного потенціалу є від'ємними. Це свідчить про те, що суб'єкт господарювання вже знаходиться у стадії банкрутства або на межі з нею. Краще утриматися від вкладень коштів у таке підприємство, тому що найімовірнішим результатом буде їхня втрата

Апробація викладених методичних засад на фактичних даних гірничо-збагачувальних підприємств Криворізького залізорудного басейну дала змогу порівняти їх за інвестиційним потенціалом (табл. 9).

**Результати діагностики інвестиційного потенціалу
на гірничо-збагачувальних підприємствах Кривбасу***

Залізородні підприємства	Сума балів	Рівень потенціалу	Рейтинг (місце)
ВАТ "Інгулецький ГЗ"	43	високий	1
ВАТ "Північний ГЗК"	34	прийнятний	2
ВАТ "Центральний ГЗК"	23	низький	3
ВАТ "Південний ГЗК"	17	низький	4

З табл. 9 видно, що для ВАТ "Північний ГЗК" характерний високий рівень інвестиційного потенціалу, для ВАТ "Інгулецький ГЗК" – прийнятний, в той час як на ВАТ "Центральний ГЗК" і ВАТ "Південний ГЗК" виявлено низькі інвестиційні можливості.

Таким чином, особливістю запропонованої методики можна вважати те, що передбачені в ній розрахунки інвестиційного потенціалу великих промислових підприємств у формі відкритих акціонерних товариств ґрунтуються на інформації основних форм фінансової звітності, яка є доступною через Інтернет-сайти для внутрішніх і зовнішніх користувачів. Викладений методичний підхід має практичне значення для ранжування підприємств за інвестиційною ознакою і обґрунтування інвестиційних рішень. В подальших дослідженнях варто сконцентрувати зусилля на пошуку ефективних важелів управління інвестиційним потенціалом.

Література

1. *Гриньова В. М. Методика оцінки трудового потенціалу підприємства / В. М. Гриньова // Економіка підприємства та управління виробництвом. – 2006. – С. 87–89.*
2. *Коюда В. О. Методичний підхід щодо аналізу використання інвестиційного потенціалу підприємства / В. О. Коюда, О. П. Коюда // Економіка підприємства та управління виробництвом. – 2006. – С. 93–98.*
3. *Єфіменко Н. А. Формування інвестиційного потенціалу на підприємствах машинобудівного комплексу / Н. А. Єфіменко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 9. – С. 17–21.*
4. *Дацій О. І. Інвестиційний потенціал як складова розвитку промислового комплексу України / О. І. Дацій // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 6. – С. 105–109.*
5. *Уманець Т. В. Оцінка інвестиційної привабливості регіону за допомогою інтегральних індексів / Т. В. Уманець // Економіка промисловості. – 2006. – С. 133–145.*
6. *Орловська Ю. В. Стратегічне управління інвестиціями в регіональний розвиток / Ю. В. Орловська. – К. : Знання України, 2006. – 336 с.*
7. *Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. / [І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих та ін.]. – К. : Центр навч. літ-ри, 2006. – 362 с.*
8. *Косенко А. П. Развитие методов оценки инновационного потенциала предприятия / А. П. Косенко // Економіка підприємства та управління виробництвом. – 2006. – С. 125–128.*
9. *Самошенко Г. Инвестиционный потенциал региона: пути использования / Г. Самошенко, Е. Гончарова // Инновации. – 2005. – № 4 (81). – С. 64–67.*
10. *Єгорова І. Г. Методика економічної діагностики інвестиційного потенціалу експортного виробництва / І. Г. Єгорова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. Вип. 193. Том V. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – С. 1244–1251.*
11. *Титаренко Н. О. Теорія інвестицій : навч. посіб. / Н. О. Титаренко, А. М. Поручник. – К. : КНЕУ, 2000. – 160 с.*