

НЕПРЯМІ КОРПОРАТИВНІ ЗВ’ЯЗКИ

© Наумець Ю.Г., 2007

В Україні, і у світі, останнім часом значно поширилися непрямі корпоративні зв’язки, що охоплюють усю економіку країни. Тому виникла необхідність дослідження причин та наслідків розвитку та поширення непрямих корпоративних зв’язків між підприємствами, а також способів встановлення непрямих корпоративних зв’язків, на основі яких формуються загальні тенденції розвитку економіки країни.

In Ukraine, just as in the World, in last time there are get significant development indirect corporate ties, which are involved in all economy of the state. Therefore emerge necessity of researching into the cause and consequence of development and expansion indirect corporate ties between firms, and methods of establishment indirect corporate ties, on basis of which general state’s trends of economy’s development are organized.

Постановка проблеми. В Україні, крім конкурентних та прямих корпоративних зв’язків, останнім часом розвиваються непрямі корпоративні зв’язки. Ці зв’язки нині більше поширені в Україні та у світі, ніж корпоративні чи конкурентні, але недостатньо вивчені та описані в економічній літературі. Особливо це стосується способів створення непрямих корпоративних зв’язків, видів непрямих корпоративних зв’язків та наслідків їх виникнення, розвитку та поширення. Значною проблемою є інституалізація непрямих корпоративних зв’язків та їх видів, оскільки часто організаційні утворення, які вже існують на ринку, не мають назв.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для вирішення зазначеної проблеми були використані як фундаментальні роботи з економіки та менеджменту таких вітчизняних та закордонних авторів, як М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, С.Э. Пивоваров, О.Є. Кузьмін, Р. Макконнелл Кемпбелл, Л. Брю Стенлі, Роберт С. Піндайк, Деніел Л. Рубінфелд, Л.Г. Мельник, науково-практичні дослідження [1; 2; 3; 4; 5; 10; 11; 14; 15; 16; 21; 23; 24; 27; 28], так і останні дослідження та публікації в періодичних виданнях та статистична інформація [20; 22; 25; 30; 31].

Формулювання цілей статті. Цілями статті є дослідити непрямі корпоративні зв’язки між підприємствами, дати визначення непрямим корпоративним зв’язкам, описати причини їх виникнення, розвитку та поширення, описати основні способи їх створення та поширення, наслідки їх існування, навести приклади існування непрямих корпоративних зв’язків між підприємствами, виявити спільні тенденції у поведінці не пов’язаних між собою підприємств на основі статистичних методів дослідження макроекономічних показників виробничо-господарської діяльності банків та підприємств України.

Виклад основного матеріалу. Під час аналізу результатів виробничо-господарської діяльності підприємств значна увага приділяється аналізу самих підприємств, навколишньому середовищу [8, 10, 17, 18]. Крім самих оточуючих факторів на результати діяльності значний вплив має і організація цих факторів, їх взаємодія та взаємний вплив.

У разі, коли йдеться про діяльність підприємств, на результат значний вплив мають контакти з іншими підприємствами, зв’язки між підприємствами, їх організація та мета. Зокрема, це стосується конкурентних, прямих корпоративних та непрямих корпоративних зв’язків між підприємствами.

Перші два види зв'язків між підприємствами детально описані в економічній літературі [1; 2; 3]. Останній вид зв'язків — непрямі корпоративні зв'язки — є новим видом зв'язків між підприємствами, який вимагає детального опису. Саме цьому виду зв'язків між підприємствами та можливостям його застосування в Україні буде приділено увагу в цьому дослідженні.

Існують різні підходи щодо поняття корпоративні зв'язки: від розгляду цих зв'язків, як зв'язків між підрозділами корпорації (цей підхід ґрунтується на розгляді корпорації, як акціонерного товариства) до розгляду корпоративних зв'язків, як зв'язків між різними підприємствами, зв'язків, що мають на меті об'єднання, інтеграцію підприємств [3; 4; 5; 11].

Якщо узагальнити різні погляди науковців щодо корпоративної та конкурентної поведінки підприємств на ринку, то можна дати такі визначення:

— корпоративна поведінка — це поведінка підприємств на ринку, при якій підприємства узгоджують власні рішення з іншими учасниками ринку, обмінюються інсайдерською (внутрішньою) інформацією, узгоджують власну виробничо-господарську діяльність між собою, мають низький або високий рівень узгодженості дій на ринку, оптимізуючи сукупний результат діяльності усіх учасників ринку (з корпоративною поведінкою) за рахунок ефекту синергії, зменшення ризиків, підвищення стабільності кожного окремого підприємства тощо [1; 2, с. 8–9; 3, с. 28–29; 4, с. 109–115; 5; 9, с. 94–100; 22, с. 96];

— конкурентна поведінка — це поведінка підприємств на ринку, при якій підприємства приймають рішення незалежно один від одного, не мають доступу до інсайдерської (внутрішньої) інформації конкурентів, конкурують між собою, не намагаються узгоджувати дії, а оптимізують власну виробничо-господарську діяльність, але не загальну, не узгоджують поведінку на ринку, оптимізуючи власні результати діяльності, нехтуючи загальними результатами, часто зменшуючи сукупний результат діяльності усіх учасників ринку [1; 2; 4; 8; 9; 11; 12; 13].

Аналіз емпіричної інформації та теоретичні дослідження дозволяють зробити такі висновки [2, с. 32–33]: непрямі корпоративні зв'язки між підприємствами полягають у тому, що підприємства не контактують безпосередньо між собою, але їх рішення та поведінка узгоджуються на ринку завдяки контактам з іншими підприємствами (часто ці опосередковуючі підприємства і узгоджують поведінку підприємств). Отже, досягаються такі самі результати, що і при корпоративній поведінці, але з низьким рівнем узгодженості та, відповідно, низьким рівнем ефекту синергії. Можна зробити висновок, що непрямі корпоративні зв'язки між підприємствами відрізняються від прямих тим, що вони опосередковані іншими організаціями.

Для того, щоби глибше зрозуміти сутність непрямих корпоративних зв'язків, необхідно дослідити причини їх виникнення, розвитку та поширення.

Серед основних причин можна виділити такі:

❖ спеціалізація праці та, відповідно, її поділ, що обов'язково передбачає взаємопов'язаність усіх складових економіки, усіх учасників ринку та вимагає від підприємств (навіть не пов'язаних між собою безпосередніми діловими контактами), щонайменше, узгодження та координації виробничо-господарської діяльності [1, с. 118–119; 2, с. 8–9; 19; 12, с. 123–148, 499–528];

❖ формування та розвиток міжорганізаційних та надорганізаційних (зокрема загальнонаціональних, міжнародних та глобальних) підприємств та організацій [1, с. 37–38; 2, с. 13–14; 3, с. 18–19; 6, с. 14–17, 33–34];

❖ формування та укріплення нових пріоритетів у діяльності підприємств та держави: стабільність діяльності, тривалі ділові зв'язки, одночасний розвиток усіх складових економіки, поступовий перехід від економічних (комерційних, раціональних) цілей до соціальних (некомерційних, ірраціональних) цілей (насамперед, це пов'язане з соціальною відповідальністю бізнесу), досягнення не максимальної прибутковості, а максимальної ефективності (що є агрегованим показником) [1, с. 68–71, 90–95, 114–115, 121; 2, с. 4–11, 47; 3, с. 19; 10, с. 15–17];

❖ значне збільшення учасників ринку, що призводить до неможливості встановлення усіх необхідних прямих корпоративних зв'язків між підприємствами тощо [20].

Розглянемо, як на практиці створюються та поширюються непрямі корпоративні зв'язки між підприємствами.

Існують три способи створення та поширення непрямих корпоративних зв'язків:

1) співпраця та ділові контакти різних підприємств з одним підприємством, обслуговування у одного підприємства, вплив одного підприємства на різні підприємства; прикладом опосередковуючого підприємства може слугувати банк, який обслуговує безліч підприємств (навіть ті, які можуть конкурувати між собою), має доступ до інсайдерської інформації, фінансово-економічних показників виробничо-господарської діяльності, впливає на результати діяльності; отже, банк може координувати діяльність різних підприємств (зокрема конкуруючих) та впливати на результати цієї діяльності [2, с. 32–33]; різновидом цього способу є створення одним засновником (засновниками) декількох підприємств, які не мають ділових контактів між собою, але мають дуже високий рівень узгодження поведінки на ринку, цей різновид створення непрямих корпоративних зв'язків залежить від способу організації власності [1, с. 99; 21, с. 154–159; 24, с. 175–185];

2) участь різних підприємств в одному проекті, створенні підприємства, організації тощо, що не вимагатиме від них спільного управління та координації власної діяльності; прикладом слугує створення різними підприємствами благодійних фондів, науково-дослідних інститутів, фінансування соціальних заходів тощо; отже, різні підприємства координують свою поведінку відповідно до поведінки нового підприємства, але можуть ніколи не контактувати між собою, не отримувати інсайдерську інформацію, не впливати на інші підприємства, які також заснували нове підприємство [1, с. 118–119; 2, с. 32–33];

3) укладання функціональних угод між різними підприємствами; усі підприємства не є ізольовані від зовнішнього світу, тому вони укладають безліч функціональних угод, — стратегічних та тактичних, короткострокових, середньострокових та довгострокових тощо — які забезпечують виробничо-господарську діяльність, забезпечуючи контакти з багатьма підприємствами; отже, за допомогою функціональних угод пов'язуються між собою усі підприємства в економіці, навіть ті, які ніколи не контактували між собою, забезпечуючи непрямі корпоративні зв'язки [2, с. 8–9, 32–33; 9, с. 127].

Розвиток та поширення непрямих корпоративних зв'язків призведе до низки наслідків, серед яких варто виділити такі:

- оскільки фактично усі підприємства в економіці взаємопов'язані між собою завдяки прямим або непрямим корпоративним зв'язкам, втрачає економічний та соціальний зміст конкуренція, що призведе до нестабільності кожного окремого підприємства та зниження загальної ефективності роботи усіх підприємств [1, с. 114–115; 2, с. 8–9; 21, с. 154–159; 28];

- відбувається подальша зміна пріоритетів у діяльності підприємств, що пов'язане передовсім з переходом від локальних або регіональних цілей до національних або глобальних цілей (наприклад, під час конкуренції) [2, с. 8–9, 47; 9, с. 109–110; 15; 16; 23, с. 35];

- підвищується короткострокова та довгострокова стабільність економіки завдяки компенсації між підприємствами тимчасових коливань у виробничо-господарській діяльності [1, с. 114; 2, с. 8–9];

- з'являється економія на трансакційних витратах [1, с. 82–84, 119];

- з'являється можливість встановлення та досягнення глобальних цілей, які не можуть бути вирішені окремими підприємствами (насамперед, це стосується соціальних та екологічних цілей) [14, с. 248–308; 15; 16];

- уся економіка країни перетворюється на єдине підприємство, з різним рівнем координації діяльності між складовими частинами (підприємствами, що існують в економіці) [1, с. 72–73; 2, с. 8–9].

Загалом, можна зробити висновки, що розвиток та поширення непрямих корпоративних зв'язків має позитивні наслідки для економіки, оскільки:

1) відсутність прямих ділових контактів між підприємствами не призводить до монополізації ринку або посилення впливу окремих його учасників;

2) створюється єдине, порівняно стабільне, економічне середовище з низьким рівнем координації діяльності підприємств, що створює підґрунтя для єдиної економічної політики в країні, зниження ризиків, стабільності економіки, розвитку усіх складових економіки тощо.

Проведений огляд емпіричної інформації свідчить про те, що непрямі корпоративні зв'язки між підприємствами нині поширеніші в Україні та у світі, ніж прямі корпоративні або конкурентні зв'язки.

Наведемо декілька прикладів існування в економіці непрямих корпоративних зв'язків між підприємствами:

✓ банки, консалтингові підприємства, страхові компанії та інші підприємства забезпечують створення, розвиток та поширення непрямих корпоративних зв'язків між підприємствами, які вони обслуговують;

✓ поширеним є створення підприємствами науково-дослідних закладів або спільне фінансування існуючих, що забезпечує непрямі корпоративні зв'язки між підприємствами завдяки отриманню однакових результатів наукових досліджень [2, с. 32–33; 9, с. 98–99, 127; 19, с. 12];

✓ Японська організація зі сприяння експорту та імпорту (JETRO) забезпечує інформацією про зовнішні ринки безліч японських підприємств, що не контактують між собою та не проводять досліджень ринків самостійно, але роблять незначні відрахування на користь організації (JETRO) [7, с. 42];

✓ усі банки мають частину своїх активів в інших банках, для яких ці активи є пасивами, які вони також можуть тримати в інших банках, отже, один банк може впливати на інший опосередковано через банки, в яких розміщені активи першого банку [22, с. 50].

У разі застосування непрямих корпоративних зв'язків між підприємствами на практиці необхідно враховувати величину підприємств або тип ринку, на якому діють підприємства, що узгоджують дії на ринку, та підприємства, дії яких узгоджуються. Оскільки існує дуже широкий діапазон застосування непрямих корпоративних зв'язків: від координування дій малих підприємств з боку інших великих підприємств на конкурентному ринку до координування дій усіх інших підприємств великими підприємствами на монополістичних ринках. Але потрібно зазначити, що непрямі корпоративні зв'язки застосовуються всіма підприємствами на усіх типах ринків.

Багато дослідників розглядають певні угоди та об'єднання між підприємствами як формальні, організаційно-господарські, організаційно-економічні, інституалізаційні форми зв'язків або сукупності форм зв'язків між підприємствами. Серед яких угоди, об'єднання зі значним рівнем координації дій учасників мають високий рівень формалізації, є формалізованими, а усні домовленості, звичаї, об'єднання з низьким рівнем координації дій учасників мають низький рівень формалізації, є “прихованими” за функціями, які вони виконують на ринку, щодо інших учасників ринку [26, с. 117–119; 27, с. 121–129].

Враховуючи цей підхід, непрямі корпоративні зв'язки між підприємствами є тим видом зв'язків, що має найменшу формалізацію, фактично, не має організаційно-правової (організаційно-господарської, організаційно-економічної, інституалізаційної) форми. Видом зв'язків, який неможливо відслідкувати в економіці, тобто “прихованим” за функціями, які він виконує на ринку, щодо інших учасників ринку [27, с. 121–129].

Для виявлення непрямих корпоративних зв'язків між підприємствами розглянемо приклад з банками, що обслуговують підприємства, застосувавши макроекономічні показники соціально-економічного розвитку України та діяльності банківської системи України за даними Національного банку України. Зокрема, залежність між середньою відсотковою ставкою за кредит в економіці України та сукупними вимогами банків за наданими кредитами та залежність між середньою річною прибутковістю в економіці та сукупними вимогами банків за наданими кредитами.

У першій залежності різні юридичні (підприємства) та фізичні особи (які можуть ніколи не мати прямих ділових контактів) однаково реагують на зміну кредитної ставки, залучаючи додаткові кредити.

У другій залежності можна побачити зв'язок середньої річної прибутковості та сукупних вимог банків за наданими кредитами.

Наявність щільного зв'язку свідчатиме про наявність загальної тенденції у поведінці різних підприємств та банків, які не можуть мати прямих ділових контактів з усіма підприємствами та банками, тобто про існування в економіці України непрямих корпоративних зв'язків, що охоплюють всю економіку; буде свідчити про існування єдиного, порівняно стабільного, економічного середовища з низьким рівнем координації діяльності підприємств, що створює підґрунтя для єдиної економічної політики в країні, зниження ризиків, стабільності економіки тощо.

Оскільки факторну ознаку і результуючу ознаку в кожному окремому випадку можна виміряти кількісно, то виявити зв'язок між ними можна на основі емпіричної інформації (див. табл. 1) за допомогою однофакторної лінійної регресійної моделі [29, с. 93–111].

Таблиця 1

**Макроекономічні показники соціально-економічного розвитку України
та діяльності банківської системи України**

Роки	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Відсоткові ставки банків у національній валюті, %	40,3	31,9	24,8	20,2	17,9	16,4	15,4
Вимоги банків за наданими кредитами, млн. грн.	19574	28373	42035	67835	88579	143418	245226
Середній річний прибуток в економіці, %	7,664	8,384	6,564	7,598	12,917	13,052	13,063

Джерело: 25, 30, 31.

Для першої залежності (між середньою відсотковою ставкою за кредит в економіці України та сукупними вимогами банків за наданими кредитами) коефіцієнт кореляції К. Пірсона (який кількісно оцінює ступінь функціонального зв'язку між факторною та результуючою ознакою [29, с. 96]) становить $-0,7479$. За таблицею оцінки щільності зв'язку [29, с. 53] між середньою відсотковою ставкою за кредит в економіці України та сукупними вимогами банків за наданими кредитами існує щільний зворотний зв'язок. При тому, на основі коефіцієнта детермінації, на 55,94% зміна сукупних вимог банків за наданими кредитами пояснюється зміною середньої відсоткової ставки банків у національній валюті, а на 44,06% — впливом інших факторів, що не враховані в цій однофакторній лінійній регресійній моделі (наприклад, зобов'язаннями банків за коштами, залученими на рахунки фізичних осіб, обліковою ставкою Національного банку України тощо).

Для другої залежності (між середньою річною прибутковістю в економіці України та сукупними вимогами банків за наданими кредитами) коефіцієнт кореляції К. Пірсона (який кількісно оцінює ступінь функціонального зв'язку між факторною та результуючою ознакою [29, с. 96]) становить $0,7837$. За таблицею оцінки щільності зв'язку [29, с. 53] між середньою річною прибутковістю в економіці України та сукупними вимогами банків за наданими кредитами існує щільний прямий зв'язок. До того ж на основі коефіцієнта детермінації, на 61,42% зміна сукупних вимог банків за наданими кредитами пояснюється зміною середньої річної прибутковості в економіці України, а на 38,58% — впливом інших факторів, що не враховані в цій однофакторній лінійній регресійній моделі (наприклад, середньою відсотковою ставкою банків у національній валюті, зобов'язаннями банків за коштами, залученими на рахунки фізичних осіб, обліковою ставкою Національного банку України тощо).

Отже, проведений аналіз свідчить про наявність щільного зв'язку між ознаками, що, своєю чергою, показує наявність загальної тенденції у поведінці різних підприємств та банків, які не можуть мати прямих ділових контактів з усіма підприємствами та банками, тобто про існування в економіці України непрямих корпоративних зв'язків, що охоплюють всю економіку.

Крім самого виявлення, опису та застосування непрямих корпоративних зв'язків між підприємствами, важливим завданням є їхня класифікація, виявлення їх місця в існуючій класифікації. Загалом, непрямі корпоративні зв'язки варто класифікувати як один з різновидів корпоративних зв'язків (див. рисунок).



Класифікація зв'язків між підприємствами

Щодо конкретних видів непрямих корпоративних зв'язків, то, як описано вище, існують три способи створення непрямих корпоративних зв'язків, але чітких, інституалізованих, формальних назв цим способам не існує в економічній літературі, що створює певні складнощі класифікації. Теоретичні дослідження дозволяють створювати певні моделі, що мають практичне значення, але практика часто є на крок попереду теорії, якій відводиться роль виявлення, опису та надання назв певним існуючим економічним процесам та новим організаційним утворенням. Тому необхідно проводити подальші дослідження непрямих корпоративних зв'язків між підприємствами.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Непрямі корпоративні зв'язки між підприємствами є дуже поширеними в Україні та економіках усіх країн світу, динамічно розвиваються та мають позитивне значення для кожного окремого підприємства та економіки країни загалом. Подальші дослідження необхідно зосередити на інституалізації конкретних видів, способів створення непрямих корпоративних зв'язків між підприємствами, а також на напрямках застосування непрямих корпоративних зв'язків між підприємствами.

1. Ткач К. І. *Економічні проблеми функціонування та розвитку корпоративних структур в економіці України*. — Одеса: Ін-т проблем ринку та економіко-екологічних досл. НАН України, 2004. — 186 с. 2. Башнянин Г. І., Ковтун О. І., Лазур П. Ю., Хом'як О. В., Яхно Т. П. *Становлення інтегрованих корпоративних мікроекономічних систем в економіках перехідного періоду*. — Львів: Вид-во Львівської комерційної академії, 2003. — 186 с. 3. Назарова Г. В. *Організаційні структури управління корпораціями: Наук. видання*. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2004. — 408 с. (Укр. мов.) 4. *Розвиток корпоратизму і корпоративних відносин в економіці України / За ред. чл.-кор. НАН України В. І. Голікова*. — К.: Ін-т екон. прогноз., 2002. — 304 с. 5. *Корпорації: настоящее и будущее (экономико-правовые проблемы): Монография / Донбасская национальная академия строительства и архитектуры*. — Донецк: ООО "Юго-Восток, Лтд", 2004. — 419 с. 6. *Транснаціональні корпорації: Навч. посібник / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький та ін.* — К.: Таксон, 2001. — 304 с. ("Modus vivendi") 7. *Бюллетень посольства Японії в Україні №3* — К.: Абрис, 1995. — 44 с. 8. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. *Основы менеджмента: Пер. с англ.* — М.: Дело, 1997. — 704 с. 9. *Международный менеджмент / Под ред. С.Э. Пивоварова, Л.С. Тарасевича, А.И. Майзеля*. — СПб.: Питер, 2001. — 576 с. — (Серия "Учебники для вузов"). 10. Кузьмін О.Є. *Сучасний менеджмент*. — Львів: Центр Європи, 1995. — 170 с. 11. *Трансформація підприємств: економічна оцінка та побудова систем менеджменту: Монографія / О.Є. Кузьмін, А. С. Мороз, Н. Ю. Подольчак, Р. В. Шуляр; Нац. ун-т "Львівська політехніка"*. — Львів, 2005. — 335

с.12. Кемпбелл Р. Макконнелл, Стенлі Л. Брю Аналітична економія: принципи, проблеми і політика. Ч. 1 Макроекономіка. Тринадцяте вид. – Львів: Видавнича спілка “Просвіта”, 1997. — 672 с.

13. Піндайк Роберт С., Рубінфелд Деніел Л. Мікроекономіка / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. — К.: Основи, 1996. — 646 с.

14. Мельник Л. Г. Экологическая экономика: Учебник. — Сумы: ИТД “Университетская книга”, 2001. — 350 с.

15. Основи стійкого розвитку: Навчальний посібник / За заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. — Сумы: ВТД “Університетська книга”, 2005. — 654 с.

16. Социально-экономический потенциал устойчивого развития: Учебник / Под. ред. проф. Л. Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия). — Сумы: ИТД “Университетская книга”, 2007. — 1120 с.

17. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия: Монография. — Сумы: ИТД — (Биб-ка “Экономическое образование”).

19. Козик В.В., Панкова Л. А. “Основи зовнішньоекономічної діяльності”: Навч. посібник – Львів: Держ. ун-т “Львівська політехніка”, 1997. — 151 с.

20. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/edrrou/edrrou_u/ks_za_r/ks_za_r0107.htm

21. Власність та монополія// Вісник Сумського держ. ун-ту № 10(82) 2005. Серія Економіка. Наук. журн. — Сумы: Видавництво СумДУ, 2005. — 192 с.

22. Журнал “БІЗНЕС” № 7 від 14.02.2005.

23. Демб А., Нойбауер Ф.–Ф. Корпоративне управління: Віч-на-віч з парадоксами / Пер. с англ.— К.: Основи, 1997. — 302 с.

24. Пэннэ Я. Ш. Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России. — М.: ЦПТ, 1997. — 275 с.

5. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/in/pdbsu/pdbsu_u/pdbsu_u.html

26. Напрямки використання підприємствами форм зв'язків та сукупностей форм зв'язків// Збірник тез регіон. міжвуз. наук.-практ. конф. “Актуальні проблеми теорії і практики менеджменту в умовах трансформації економіки” — Рівне: Редакційно-видавничий центр Нац. ун-ту водного господарства та природокористування, 2005. — 150 с.

27. “Приховані” інтеграційні виробничо-господарські структури”// Вісник Нац. ун-ту “Львівська політехніка” “Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку”. — Львів: Вид-во Нац. ун-ту “Львівська політехніка”, 2005. — № 527.

28. Павловський М. А. Макроекономіка перехідного періоду: Український контекст. — К.: Техніка, 1999. — 336 с.

29. Статистика: теоретичні засади і прикладні аспекти: Навч. посібник. Р.В. Фецура, А.Ф. Барвінський, В.П. Кічор та інші; За наук. ред. Р.В. Фецура. — 2-е вид. онов. і доп. — Львів: Інтелект-Захід, 2003. — 576 с.

30. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/fin/frg/frg_u/frg0307_u.htm

31. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/vvp_u.htm.