

УДК 338.436

*О. Г. Гіндес,  
к. держ. упр., доцент кафедри економічної теорії,  
Кримський економічний інститут КНЕУ ім. В. Гетьмана*

## РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ

*Визначено елементи фінансової діяльності сільськогосподарських виробників. Проведено аналіз різних форм розрахунків. Запропоновано нові форми фінансового забезпечення підприємств.*

*The elements of financial activity of rural economic producers are certain. The analysis of different forms of calculations is conducted. New forms of the financial providing of enterprises are offered.*

*Ключові слова: елементи, підприємства, сільськогосподарські виробники, фінансова діяльність, форми розрахунків.*

### ВСТУП

Раціональна організація фінансової діяльності на сільгосппідприємствах в умовах складних економічних перетворень є важливим фактором стабілізаційних процесів у сільському господарстві країни.

Фінансова діяльність у найширшому розумінні є діяльністю з приводу ефективної організації та управління фінансами підприємства [1, с. 26—27; 2, с. 8]. Основною метою фінансової діяльності сільськогосподарського підприємства є забезпечення фінансовими ресурсами процесу відтворення, його планування, а також здійснення контролю за цільовим використанням коштів.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Теоретичні, методичні і практичні аспекти розвитку агробізнесу розглядаються в працях Г.О. Андрусенка, П.С. Березівського, П.Ю. Беленького, С.П. Гриненка, М.М. Ільчука, М.В. Калінчика, О.Л. Кирилової, М.Х. Корецького, П.М. Макаренка, В.П. Мартьянова, В.Я. Меселя-Веселяка, Л.В. Романової, В.Д. Савченка, В.Ф. Семенова, І.Ю. Сіваченка, Р.А. Слав'юка, В.М. Трегобчука, Р.І. Тринька, М.М. Федорова, Ф.К. Шакірова. Вони охоплюють широке коло питань розвитку аграрного підприємництва та пошуку резервів нарощування продовольства.

### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

- визначити елементи фінансової діяльності сільськогосподарських виробників;
- провести аналіз різних форм розрахунків;
- запропонувати нові форми фінансового забезпечення підприємств.

### РЕЗУЛЬТАТИ

Отже, можна виокремити основні складові фінансової діяльності сільгосппідприємства:

- планування джерел формування та напрямів використання фінансових ресурсів для забезпечення стабільного розвитку сільськогосподарського підприємства, а саме:
  - формування статутного капіталу власниками підприємства, визначення напрямків його використання, а також розподіл прибутків, отриманих на вкладений капітал;
  - раціональна організація розрахунків з постачальниками та покупцями (складання замовлень та укладання угод, оформлення комерційних та фінансових документів, вибір прийнятних для сільгосппідприємств форм розрахунків, контроль за виконанням зобов'язань, пред'явлення претензій тощо);
  - організація відносин з державою, які ґрунтуються на двох основних рівнях. По-перше, це відносини з приводу перерозподілу фінансових ресурсів підприємств, а саме —

складання планових і фактичних розрахунків за платежами до бюджету, органів соціального страхування, державних цільових та позабюджетних фондів. По-друге, це відносини з приводу формування фінансових ресурсів підприємством, а саме — отримання грошових коштів від держави у процесі реалізації державних інвестиційних програм тощо;

— організація відносин зі страховими організаціями (укладання угод зі страхування майна, врожаю, тварин тощо; планування термінів сплати страхових платежів, отримання страхового відшкодування у разі настання страхового випадку тощо);

— організація відносин з іншими фінансово-кредитними установами щодо розрахункового обслуговування, отримання та повернення кредитів, розміщення тимчасово вільних коштів тощо;

— здійснення розрахунків нормативів оборотних коштів та їхньої наявності, підвищення ефективності їхнього використання та прискорення обігу;

— інше (організація відносин між підприємством та працівниками, структурними підрозділами тощо);

— аналіз фінансової звітності та визначення платоспроможності сільськогосподарського підприємства, що безпосередньо впливає на форми та умови комерційних угод, насамперед на форми розрахунків з постачальниками та можливості запозичення фінансових ресурсів;

— здійснення контролю за формуванням та ефективним використанням фінансових ресурсів в цілому на підприємстві.

Треба зазначити, що більшість аспектів фінансової діяльності сільськогосподарських підприємств є дослідженою, надто щодо обчислення й аналізу рентабельності сільськогосподарської продукції, планування та аналізу використання обігових коштів, аналізу відносин зі страховими організаціями, державою щодо сплати податків [3, с. 346]. Тому вважаємо за доцільне зосередитися на дослідженні таких аспектів фінансової діяльності сільгосп підприємств, як організація розрахунків з постачальниками та покупцями та з'ясування можливостей сільгосп підприємств у сучасних умовах запозичати грошові ресурси на внутрішніх фінансових ринках.

Сільськогосподарські підприємства, як і всі інші господарюючі суб'єкти, більшість розрахунків здійснюють у безготівковій формі, використовуючи при цьому такі форми розрахунків: авансова оплата продукції, акредитивна та інкасова форми розрахунків, розрахунки

за допомогою платіжних доручень, вимог — доручень, векселів, чеків. Треба зазначити, що механізми розрахунків відпрацьовані й детально розглянуті вітчизняними науковцями [4; 5], а тому наша увага буде зосереджена на перевагах та недоліках тієї чи іншої форми розрахунків для сільськогосподарських підприємств як з покупцями, так і продавцями в умовах трансформації економіки (насамперед на таких формах розрахунків, які дають відстрочку платежу — авансова, вексельна, акредитивна форми розрахунків).

Авансова форма розрахунку передбачає виплату покупцем обумовлених договором сум до передачі товаророзпорядчих документів і самого товару у розпорядження покупця, а найчастіше під час і навіть до виконання замовлення. Аванс має подвійне значення, оскільки, по-перше, аванс є кредитом, який надається покупцем продавцеві, а по-друге, забезпечує виконання зобов'язань, взятих покупцем відповідно до договору (аванс в цьому разі є гарантією й відшкодуванням затрат, понесених продавцем на виготовлення продукції, у разі відмови покупця від замовленого товару). Особливість авансу полягає також у тому, що може надаватися або у грошовій, або у товарній формах. Розмір авансу залежить від мети авансу, характеру продукції, її вартості тощо. Однак найчастіше аванс не перевищує 30% від вартості замовленої продукції і виплачується після укладання договору про постачання продукції.

Авансова форма розрахунку є дуже привабливою для сільськогосподарських виробників у тому разі, якщо вони є продавцями сільгосп продукції, надто в стосунках з переробними підприємствами, оскільки:

— по-перше, сільгосп підприємства отримують замовлення на продукцію, а це вже дає змогу дещо спланувати свою діяльність і, відповідно, обсяги виготовлення продукції;

— по-друге, сільгосп виробники отримують частину грошових коштів наперед, що дає змогу уникнути значних проблем на стадії створення продукції, передусім у випадку, якщо є необхідні потужності, робоча сила, однак не вистачає коштів на поповнення оборотних фондів;

— по-третє, внесення переробними підприємствами авансу означає, що покупець не може відмовитися від продукції і гарантує її реалізацію, оскільки в угодах завжди обумовлюється, що у разі відмови покупця від своїх зобов'язань аванс не повертається.

Авансова форма розрахунку також має переваги й для переробних підприємств, що зу-

мовлюється такими чинниками: по-перше, переробне підприємство одразу буде впевнене у тому, що всі його потужності будуть завантажені; по-друге, аванс — це своєрідне кредитування, а тому можна придбати сільгосппродукцію за нижчими цінами, ніж ті, що будуть встановлені сільгосппідприємствами на момент вироблення продукції; по-третє, аванс прив'язує конкретного сільгоспвиробника до даного переробного підприємства мінімум на один сезон, однак якщо виникне взаємна довіра та домовленість, можна очікувати, що будуть встановлені тривалі стосунки. А це дуже велика перевага для обох сторін (визнання якості продукції з боку покупця та зацікавленість з боку продавця фінансовими результатами). Водночас для переробного підприємства є й реальна загроза того, що внаслідок значних ризиків, які притаманні сільгосппідприємствам, продукція не буде виготовлена, а аванс вже буде використано. У зв'язку з цим, як правило, може вимагатися гарантія третьої особи, якою найчастіше має виступати банк, однак отримання сільгосппідприємством гарантії є фактично неможливим та й обтяжливим. Тому аванс буде вигідний лише в тому разі, якщо є взаємна домовленість між покупцем та продавцем щодо гарантій повернення.

Вексельна форма розрахунків є вигідною сільгосппідприємству, якщо він є як покупцем, так і продавцем. На сьогодні вексельний обіг в Україні регламентується Законом "Про обіг векселів в Україні" та правилами Женевської конвенції "Уніфікований закон про переказні та прості векселі".

Вексель є вигідним сільгосппідприємству як продавцю продукції для розрахунків з усіма своїми контрагентами, оскільки:

— по-перше, вексель можна продати банку і натомість отримати необхідні кошти (недолік полягає лише в тому, що сільгоспвиробник отримує не всю суму коштів, а лише частину) або ж отримати кредит під заставу векселя;

— по-друге, отриманий вексель можна передати іншим своїм контрагентам в оплату за поставлену продукцію шляхом індосаменту (таким чином дебіторська заборгованість є забезпеченням повернення кредиторської заборгованості сільгоспвиробника);

— по-третє, зазначена у векселі сума не обов'язково має відповідати вартості проданої продукції. Вексель — це борговий інструмент, а тому зазначена у ньому сума може включати невелику винагороду за відстрочку платежу;

— по-четверте, використання векселів не потребує значних витрат на його оформлення;

— по-п'яте, вексель можна віддати на інкасо банку, заплативши невеликі комісійні, що забезпечує продавцеві такі переваги: своєчасне надходження коштів, подання, на наступну добу після закінчення терміну платежу, протесту, а також виконання інших доручень банком.

Вексельна форма розрахунків була б також вигідна сільгоспвиробникові — покупцеві, оскільки надавала б змогу відстрочити платіж до того часу, коли продукція буде виготовлена й реалізована. Водночас вексельна форма розрахунків не стала надто поширеною, що зумовлено низкою чинників. По-перше, у вітчизняній практиці векселі виставляються на термін не більше 90 днів [6, с. 56] (для сільгосппідприємств це неприйнятно, оскільки навіть якщо мова йде про вирощування зернових, то потрібно не менше 6 місяців для їхньої окупності, тобто для сільгосппідприємств як покупців термін векселя має бути в межах від 6 до 9 місяців); по-друге, за векселем, незважаючи на таку важливу його ознаку як безспірність, дуже складно отримати гроші вчасно, що пов'язано передусім з суперечливістю вексельного законодавства.

Акредитивна форма розрахунків передбачає зобов'язання банку-емітента здійснити оплату поставленої продукції за вимогою та на основі інструкції клієнта або ж уповноважити інший банк здійснити цей платіж. Існують різноманітні види акредитивів, серед яких найпоширенішими є покритий (акредитив, для здійснення платежів за яким завчасно бронюються кошти платника у повній сумі на окремому рахунку в банку-емітенті або авізуючому банку), непокритий (акредитив, оплата за яким здійснюється з рахунку покупця, а у разі тимчасової відсутності коштів на рахунку оплата гарантується банком-емітентом за рахунок банківського кредиту), відкличний (банк-емітент може припинити чи змінити умови акредитиву без узгодження з бенефіціаром; використовуються дуже рідко), безвідкличний (умови акредитиву не можуть бути змінені без згоди банку-емітента, банку бенефіціара та бенефіціара), револьверний (автоматично відновлюваний акредитив, який містить вказівки, що дають змогу бенефіціарові одержувати гроші протягом певного часового періоду).

При зазначенні переваг та вад акредитивної форми розрахунків для сільгосппідприємств не розглядатимемо відкличний акре-



дитив, який не є поширеним, оскільки призначення акредитиву полягає насамперед у наданні продавцеві захисту від несплати за поставлену продукцію.

Акредитивна форма розрахунків є вигідною для сільгоспідприємства, якщо те є продавцем незалежно від того, хто є контрагентом, оскільки:

— по-перше, за умови погодження сільгоспідприємства з термінами та умовами акредитиву, а також їхнім виконанням, банк-емітент не може відмовити в оплаті, якщо останній взяв на себе безвідкличне зобов'язання сплатити;

— по-друге, оплата банком здійснюється набагато швидше і значно зручніше, ніж з використанням інкасо;

— по-третє, у випадку револьверного кумулятивного акредитиву можна не хвилюватися щодо кількості відвантаженої продукції, оскільки в наступному періоді можна буде відправити більшу кількість;

— по-четверте, більшість вітчизняних акредитивів є покритими, а тому не існує ризику, що оплата не відбудеться внаслідок нестачі коштів у покупця.

Водночас є й недолік цієї форми розрахунків для продавця, який полягає у тому, що знижується його конкурентоспроможність. Не всі контрагенти-покупці згодні на бронювання коштів і тим самим виведення їх з обороту, що в свою чергу може призвести до обмеження ринків збуту сільськогосподарської продукції і втрати клієнтів.

Переваги акредитивної форми розрахунків для сільгоспідприємства-покупця полягають у тому, що продавцю для отримання грошей з акредитивного рахунку доведеться чітко дотримуватися термінів та умов акредитиву. Однак в ситуації, коли сільгоспідприємство є покупцем, акредитивна форма має більше вад, ніж позитивів: по-перше, відволікання і так незначних коштів з обороту, оскільки сільгоспідприємству, напевне, доведеться бронювати власні кошти, що пов'язано насамперед з проблематичністю отримання банківського кредиту підприємствами сільськогосподарської галузі; по-друге, покупець, як правило, несе всі витрати, пов'язані з відкриттям акредитиву і потребує більше часу на оформлення; по-третє, банк не відповідає за якість поставленої продукції, а оплата вже відбулася, тому покупцеві доводиться покладатися на порядність продавця.

На сьогодні важливою складовою фінансової діяльності сільгоспідприємств, окрім обрання раціональної форми розрахунків, є організація запозичення грошових коштів у вітчизняних фінансово-кредитних установ, а також у своїх контрагентів у формі комерційного кредиту (оскільки комерційний кредит оформлюється векселем, розрахунки за допомогою якого нами розглянуті на попередніх сторінках, ми не будемо зосереджуватися на його характеристиці).

З усіх фінансово-кредитних установ, які нині представлені на кредитному ринку України, можна виділити лише чотири інститути, що в змозі надавати кредити сільгоспідприємствам: комерційні банки, кредитні спілки, лізингові компанії, а також, що нетрадиційно на сьогодні, — приватні пенсійні фонди, що можуть бути створені при сільгоспідприємствах. Водночас треба зазначити, що можливості отримання кредитів у тому чи іншому фінансово-кредитному інституті залежать від розмірів сільгоспідприємства.

Так, фермерські господарства можуть претендувати на отримання кредитів насамперед у кредитних спілках, лізингових компаніях, комерційних банках. Створення пенсійних фондів можливе лише в тому разі, якщо велика кількість фермерських господарств буде згодна на створення такого фонду і, відповідно, на здійснення внесків, з яких цим же господарствам можна буде надавати довгострокові кредити (така практика дуже поширена за кордоном).

Відповідно, великі підприємства можуть отримувати кредити у комерційних банках, лізингових компаніях та власних пенсійних фондах, що можуть бути створені на таких же колективних засадах, як для фермерських господарств, або ж окремо при кожному сільгоспідприємстві (в даному разі перевага полягає у тому, що кошти в повному обсязі можна інвестувати саме в це підприємство, а недолік — що пул коштів буде незначним). Відповідно, отримання кредитів у кредитних спілках є для великих підприємств неприйнятним.

Водночас хочемо зауважити, що створення приватних пенсійних фондів на сьогодні поки що ускладнено, оскільки немає відповідної нормативно-правової бази, яка б регулювала відносини між вкладниками та приватними пенсійними фондами, а тому це джерело отримання кредитів для сільгоспвиробників поки що недосяжне, хоча дуже перспективне, оскільки пенсійні виплати досить легко передбачити.

Крім того, ресурси, створені пенсійними фондами, є довгостроковими, що дало б змогу вирішити проблему з наданням сільському господарству довгострокових кредитів.

Кредитні спілки на сьогодні — дуже важливе джерело кредитних ресурсів для фермерів, що пояснюється, по-перше, дешевизною отримання кредитів, а по-друге, легкістю доступу до кредитних ресурсів.

Банківське кредитування стає на сьогодні все популярнішим. Банківські кредити розглядатимемо за методами надання, а саме у разовому порядку (кредити, рішення про надання яких приймається банком окремо за кожним кредитом на підставі відповідних документів), відповідно до відкритої кредитної лінії (надання банком кредитів в рамках попередньо визначеного ліміту кредитування. Ліміт встановлюється на певний строк, наприклад на рік, протягом якого позичальник може у будь-який час отримати кредит в рамках затвердженого ліміту без додаткових переговорів з банком), умовні кредити (гарантовані, із заздалегідь обумовленою датою надання або за потребою, із стягненням комісії за зобов'язанням).

Довгострокові кредити у стосунках банк — сільськогосподарське підприємство можуть надаватися у двох формах: грошовій та товарній. Грошова форма передбачає передусім іпотечне кредитування, тобто кредитування під заставу нерухомості і, насамперед, землі. Водночас отримання такого кредиту сільгоспвиробником передбачає доволі складну процедуру, яка включає детальне вивчення кредитоспроможності позичальника (перевірку фінансового стану; визначення обсягу грошових коштів, що планується отримати за період користування кредитом; наявність обґрунтованого бізнес-плану втілення проекту; оцінку забезпечення; термін діяльності підприємства; склад засновників та їх зв'язки у ділових колах; ефективність управління; кредитну історію тощо).

Ще одна важлива проблема у даному випадку виникає на стадії оцінки якості застави, оскільки хоча й зазначено, що земля може виступати забезпеченням, однак механізм реалізації такої специфічної застави невідпрацьований.

Тому, на нашу думку, на сучасному етапі альтернативою іпотечному кредитуванню сільгоспвиробників може бути товарна форма банківського кредиту — лізинговий кредит.

Лізинговий кредит — це кредит, який надається лізингодавцем (банком, лізинговою компанією) у виключне користування на виз-

начений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Фінансовий лізинг надає сільгоспідприємству такі переваги:

— використання найновішої техніки без значних одноразових витрат (так, вартість одного сучасного комбайна становить від 50 тис. дол., не враховуючи витрати на його обслуговування);

— лізинг дозволяє стовідсоткове кредитування і не потребує негайної виплати заборгованості;

— лізинг фактично запобігає моральному старінню обладнання;

— лізингові платежі повністю відносяться на собівартість, тоді як при звичайному кредитуванні до собівартості зараховуються лише відсотки за кредитом, а сума основного боргу має повертатися за рахунок прибутку;

— лізинг передбачає отримання пільг у оподаткуванні;

— лізинг підвищує ліквідність підприємства;

— забезпеченням є об'єкт лізингового кредитування.

Однак лізингове кредитування має також і недоліки, які полягають у тому, що доволі значними є процентні витрати (20—40% від вартості об'єкта), а, крім того, досить жорсткими є умови лізингового договору у випадку його розірвання з боку лізингоодержувача, які виявляються у сплаті високих штрафів. Водночас ці вади повністю компенсуються перевагами ще й тому, що процентні витрати є платою за виготовлення додаткової продукції, а відтак джерелом отримання додаткового прибутку, що було б унеможливлено за відсутності нової техніки.

Варто зазначити, що лізингове кредитування вигідне не тільки сільгоспідприємству, а й банку, тому що навіть у випадку розірвання договору лізингоодержувачем, можна буде без будь-яких ускладнень і проблем передати сільгосптехніку іншим сільгоспвиробникам. Така легкість пояснюється тим, що на сьогодні знос основних засобів у сільському господарстві становить до 90%. Застаріла техніка призводить до значних втрат при створенні сільгосппродукції, а тому більшість сільгоспвиробників буде погоджуватися за відсутності інших джерел фінансування на такий метод кредитування.

Ще одним альтернативним методом кредитування у сільському господарстві є факторинг, який можна розглядати з двох боків — традиційного (купівля банком дебіторської заборгованості) та нетрадиційного (купівля банком кредиторської заборгованості).

Традиційний факторинг дає змогу сільгосп-підприємству ефективно обслуговувати дебіторську й навіть кредиторську заборгованості та має такі переваги:

- збільшення обсягів поставок з відстрочкою платежу на умовах комерційного кредиту;
- збільшення строку комерційного кредиту;
- зменшення ціни на сільгосппродукцію;
- отримання додаткових прибутків за рахунок збільшення обсягів поставок;
- можливість підтримання стабільності відносин з покупцями, які постійно мають змогу купувати товар з відстрочкою платежу;
- можливість планування своїх фінансових потоків без врахування платіжної дисципліни покупців (дебіторів);
- покращення ділового іміджу та платоспроможності завдяки своєчасним розрахункам зі своїми кредиторами;
- покриття банком торгових ризиків, які виникають у зв'язку з реалізацією продукції з відстрочкою платежу, а саме: ризику ліквідності — покривається за допомогою стабільного авансування банком обігових коштів постачальника, що забезпечує їхню постійну наявність в момент розриву в часі між надходженням грошових коштів від дебіторів та необхідністю погашення кредиторської заборгованості; кредитного ризику — покривається за рахунок отриманих від банку авансових платежів за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги) незалежно від факту несплати дебіторами.

Водночас для сільгоспвиробників ще важливішим є нетрадиційний факторинг, який дає змогу розв'язувати проблеми з кредиторами. Однак у такого виду факторингу є суттєва вада: фактор (банк чи факторингова компанія) на основі договору отримує право на надходження грошових коштів на поточний рахунок сільгосппідприємства, а відтак досить складно буде проаналізувати справжній фінансовий стан підприємства, а також прогнозувати майбутні витрати.

### ВИСНОВКИ

Таким чином, можна зазначити, що фінансова діяльність сільгосппідприємств в сучасних умовах складається з таких елементів, як планування джерел формування та напрямів вико-

ристання фінансових ресурсів для забезпечення стабільного розвитку сільськогосподарського підприємства; аналіз фінансової звітності та визначення платоспроможності сільськогосподарського підприємства; здійснення контролю за формуванням та ефективним використанням фінансових ресурсів в цілому по підприємству. Особливе місце у фінансовій діяльності сільгоспвиробників належить питанням формування ресурсної бази та організації розрахунків з контрагентами.

Проаналізувавши різні форми розрахунків, які дозволяють відстрочку платежу, з'ясовано, що сільгосппідприємства можуть використовувати такі їх форми: акредитивна (бажано застосовувати лише за умови укладення угоди з невідомим раніше контрагентом), вексельна, авансова, а у випадку, коли сільгосппідприємство є покупцем, — авансова (особливо вигідна у стосунках з переробними підприємствами), вексельна, акредитивна.

Також визначено, що в умовах трансформаційної економіки, для поповнення оборотних коштів найприйнятнішим для сільгосппідприємства є відкриття традиційної або сезонної кредитної лінії, а для оновлення основних засобів — використання лізингу. Вважаємо також за доцільне використання факторингу у випадку наявності значної дебіторської заборгованості.

### Література:

1. Лішанский М.А., Маслова И.Б. Финансы в сельском хозяйстве: Учебное пособие для вузов. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. — 430 с.
  2. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. — Київ: ЦУЛ, 2002. — 460 с.
  3. Саблук П.Т. Аграрна економіка і політика в Україні: підсумки минулого та погляд у майбутнє. — Т. 3: Формування ринкової школи економістів-аграрників. — К.: Інститут аграрної економіки, 2001. — 486 с.
  4. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу: Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей вищих аграрних закладів освіти / Бідзюра І.П., Збарський В.К., Ільчук М.М. — К.: 2001. — 320 с.
  5. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу: Навчальний посібник / Під ред. проф. І.М. Брюховецького. — Суми: Обласна друкарня, видавництво "Козацький вал", 2001. — 474 с.
  6. Фінанси підприємств: Навчальний посібник: Курс лекцій / За ред. д.е.н., проф. Г.Г. Кірейцева. — К.: ЦУЛ, 2002. — 268 с.
- Стаття надійшла до редакції 01.06.2009 р.*