

УДК 336.71

## АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА

**Василий Сазонович КИВАЧУК**

*к.э.н., доцент, заведующий кафедрой БУАиА УО «Брестский государственный технический университет»*

*E-mail: kivachuk\_v@mail.ru*

**Наталья Генриховна КОТ**

*магистр экон. наук, старший преподаватель кафедры БУАиА УО «Брестский государственный технический университет», аспирант*

*E-mail: kotofeika1981@mail.ru*

*Анотація. У статті розглядається необхідність і доцільність проведення аналізу фінансового потенціалу при визначенні кредитоспроможності позичальника банківською установою, оскільки розрахунок одномоментних показників на підставі бухгалтерської звітності не дозволяє відобразити реальну ситуацію на підприємстві.*

*Аннотация. В статье рассматривается особенность анализа финансового потенциала предприятия при определении кредитоспособности заемщика банковским учреждением, поскольку расчет одномоментных показателей на основании бухгалтерской отчетности не всегда позволяет отразить реальную ситуацию на предприятии.*

**Ключові слова:** *фінансова діагностика, економічний потенціал, фінансовий потенціал, кредитоспроможність, показники накопичувального характеру.*

**Ключевые слова:** *финансовая диагностика, экономический потенциал, финансовый потенциал, кредитоспособность, показатели накопительного характера.*

**Постановка проблеми.** В условиях дальнейшего развития рыночной экономики все большее значение приобретает управление финансами, в том числе в разрезе собственных и заемных финансовых ресурсов. Многие предприятия сталкиваются с нехваткой собственного капитала не только для финансирования расширенного воспроизводства, а также для оплаты текущих обязательств. В связи с этим одним из дополнительных источников финансирования деятельности предприятия является заемный капитал в виде банковского кредита. Предоставление кредитных ресурсов со стороны банковского учреждения является рискованным моментом в силу наличия вероятности их невозврата. Для снижения кредитного риска проводится детальный анализ кредитоспособности субъектов хозяйствования – потенциальных заемщиков. Финансовый анализ осуществляется с помощью ряда коэффициентов на основании данных бухгалтерской отчетности, которая яв-

ляется статическим отражением деятельности исследуемого субъекта. Однако, мы считаем, что любое предприятие является открытой системой, функционирование которого зависит от многих факторов, формирующих на протяжении всего периода жизнедеятельности субъекта (т. е. в динамике) потенциал предприятия. По нашему мнению, при анализе кредитоспособности заемщика целесообразно акцентировать внимание банковским учреждениям на финансовом потенциале, как одной из подсистем экономического потенциала предприятия.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Теоретико-методологические основы оценки финансового потенциала предприятия раскрыты в работах отечественных и зарубежных ученых, в частности В. О. Кунцевичем, В. И. Плаксиным, А. С. Полещук, И. В. Барсеговой, Я. Ю. Салиховой, П. А. Фоминым [1, 2].

В настоящее время нет однозначного определения, касающегося не только диагностики фи-

нансового потенциала, но и самого финансового потенциала. При этом в работах исследователей в области диагностики финансового потенциала основное внимание уделяется механизму определения финансовых коэффициентов ликвидности, деловой активности и рентабельности, что по нашему мнению не отражается реальной действительности, сложившейся на предприятии в конкретный момент времени. По нашему мнению финансовый потенциал должен определяться в текущий момент времени посредством имеющейся информации по таким показателям, которые характеризуют деятельности предприятия, как развивающегося субъекта в динамике, а не только посредством расчета одномоментных показателей, как это практикуется в финансовом анализе.

**Цель статьи.** При написании статьи авторы ставят перед собой цель обосновать возможность применения анализа финансового потенциала при проведении диагностики кредитоспособности заемщика банковскими учреждениями.

**Обоснование полученных научных результатов.** Банковские услуги позволяет предприятиям решать свои временные финансовые проблемы, осваивать новые технологии без изъятия средств из бюджета предприятий, стабилизировать экономику убыточных предприятий путем финансирования их программ по выходу из кризиса, и косвенно способствует решению проблем неплатежей, безработицы, слабой социально-экономической защищенности граждан. То, что диагностика предприятия в данное время актуальна, свидетельствуют процессы глобализации, мировые кризисные явления. Необходимо своевременно проводить диагностику банкротства с целью его избежания.

Финансовая диагностика – определение показателей, дающих картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами на основе имеющейся бухгалтерской документации.

В настоящее время анализ кредитоспособности предприятий, обратившихся в банк за кредитом, проводится практически всеми банками по различным методикам. Объективный финансово-экономический анализ позволяет значительно снизить кредитные риски в условиях глобализации.

В Республике Беларусь финансовая диагностика проводится на основе «Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности», зарегистрированной в национальном реестре правовых актов Республики Беларусь 21 мая 2008 г. [3] Анализ проводится на основе трёх коэффициентов:

1. Коэффициент текущей ликвидности (отношение краткосрочных активов к краткосрочным обязательствам) характеризует не степень обеспеченности предприятия собственными оборотными активами, а степень покрытия краткосрочных обязательств краткосрочными активами.

$$K1 = KA : KO, \quad (1)$$

где K1 – коэффициент текущей ликвидности;  
KA – краткосрочные активы;  
KO – краткосрочные обязательства.

2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами рассчитывается по формуле как отношение суммы собственного капитала и долгосрочных обязательств за вычетом долгосрочных активов к краткосрочным активам.

$$K2 = (СК + ДО - ДА) : КА, \quad (2)$$

где K2 – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;  
СК – собственный капитал;  
ДО – долгосрочные обязательства;  
ДА – долгосрочные активы;  
КА – краткосрочные активы.

3. Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами рассчитывается по формуле как отношение суммы долгосрочных и краткосрочных обязательств к валюте бухгалтерского баланса.

$$K3 = (ДО + КО) : ВБ, \quad (3)$$

где K3 – коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами;  
ДО – долгосрочные обязательства;  
КО – краткосрочные обязательства;  
ВБ – валюта баланса.

**Методика финансового анализа в Украине** проводится на основе коэффициентов (около 22-ух), которые анализируют как общие, так и частные результаты деятельности предприятия (табл. 1).

Таблица 1

## Методика финансовой диагностики в Украине

1. Анализ имущественного состояния предприятия.	Формула расчета по данным бухгалтерского баланса
1.1 износа основных средств,	стр110/ стр101
1.2 обновления основных средств	.../ стр101
1.3 выбытия основных средств.	.../ стр101
<b>2. Анализ ликвидности предприятия:</b>	
2.1 коэффициент покрытия	стр290/ стр690
2.2 коэффициент быстрой ликвидности	(стр290 - стр210)/ стр 690
2.3 коэффициент абсолютной ликвидности	стр 260/ стр 690
2.4 чистый оборотный капитал рассчитывается	стр 290 - стр 260
3.1 платежеспособности (автономии)	стр 490/ стр700
3.2 финансирования	(стр590 + стр690)/ стр 490
3.3 обеспеченности СОС	(стр 290 - инвестиции)/ стр 260
3.4 маневренности собственного капитала.	(стр290 + стр260)/ стр490
4.1 оборотности активов	стр 020(Ф2)/ стр700
4.2 оборотности дебиторской задолженности	стр 020(Ф2)/ стр240
4.3 оборотности кредиторской задолженности	стр 020(Ф2)/ (стр590+ стр690)
4.4 Срок погашения дебиторской и кредиторской задолженностей	12/4.3
4.5 оборотности материальных запасов	12/4.2
4.6 оборотности основных средств (Фо)	стр 030(Ф2)/ стр210
4.7 оборотности собственного капитала	стр 020(Ф2)/ стр101
5.1 рентабельности активов.	стр 300(Ф2)/ стр700
5.2 рентабельности собственного капитала.	стр 300(Ф2)/ стр490
5.3 рентабельности деятельности.	стр 300(Ф2)/ стр020(Ф2)
5.4 рентабельности продукции	стр 070/ (стр050 + стр060)

Финансовая диагностика предприятий в Российской Федерации проводится на основе Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций от 23 января 2001 года № 16 [2].

При финансовом анализе в России, применяется четыре блока коэффициентов, которые характеризуют широкий спектр деятельности предприятия:

- иобщие показатели;
- показатели платежеспособности и финансовой устойчивости;
- показатели эффективности использования

оборотного капитала, доходности и рентабельности;

- показатели эффективности использования внеоборотного капитала и инвестиционной активности организации.

В качестве базового критерия при оценке финансового предприятия на основе двадцати шести показателей выступает показатель среднемесячной выручки за последний год. Этот критерий входит в большинство расчетных формул.

После того как вычисляются основные коэффициенты, необходимо разбить их на категории в зависимости от фактического значения (табл. 2).

**Таблица 2**

*Категории показателей в зависимости от фактических значений по методике, применяемой в Российской Федерации*

Коэффициенты	1 категория	2 категория	3 категория
K1	0,2 и выше	0,15-0,2	менее 0,15
K2	0,8 и выше	0,5-0,8	менее 0,5
K3	2,0 и выше	1,0-2,0	менее 1,0
K4			
Кроме торговли	1,0 и выше	0,7-1,0	менее 0,7
для торговли	0,6 и выше	0,4-0,6	менее 0,4
K5	0,15 и выше	менее 0,15	нерентаб.

*Примечание: таблица составлена на основе [4]*

Классность заемщика будет определяться, как произведение категории коэффициента и веса показателя. На основе суммы баллов заемщик относится к одному из классов:

1 класс, если сумма находится в пределах от 1 до 1,02;

2 класс – от 1,05 до 2,42;

3 класс – больше 2,42.

Достоинством данного подхода является всесторонняя комплексная оценка деятельности предприятия. Недостатком – использование показателя среднемесячной выручки, рассчитанного путем деления суммы выручки за год на 12 месяцев. Необходимо отметить, что в целом, подход, используемый в российской практике оценки финансового состояния предприятия, является эффективным, так как в нем оценивается не только уровень коэффициентов, но также и период в месяцах, в течение которого осуществляется кругооборот тех или иных средств.

Стоит отметить, что кредитоспособность заемщика определяется на основании данных бухгалтерской отчетности, которая не в состоянии отразить полную ситуацию, происходящую на предприятии в динамике.

На современном этапе развития кредитных отношений банков в условиях интеграции финансовых рынков актуальной проблемой является разработка эффективной системы финансовой диагностики кредито­заёмщиков. Её результаты должны быть обоснованы реальными фактами. Такие факты можно получить с помощью целенаправленного анализа со-

стояния предприятия на основе сопоставления экономических, юридических и социальных факторов, по результатам которого можно принять обоснованное решение о финансовом состоянии предприятия. Одним из таких способов является анализ финансового потенциала, как подсистема экономического потенциала предприятия.

Обобщение теоретических взглядов ученых позволяют нам констатировать, что в экономической литературе существуют различные позиции к содержанию категории «экономический потенциал» предприятия. При этом, одни считают, что эта категория представляет собой конгломерат ресурсов [5]. Другие представляют экономический потенциал предприятия, как результат экономических и производственных отношений между субъектами хозяйственной деятельности. Третьи – под экономическим потенциалом понимают способность предприятия обеспечивать свое долговременное функционирование и достижение стратегических целей при данном объеме, качестве и строении ресурсов.

Можно отметить, что ресурсный потенциал является основной составляющей экономического потенциала хозяйствующего субъекта и отражает потенциальные возможности предприятия [6]. Одновременно, экономический потенциал предполагает и реализацию потенциальных возможностей, выраженную в достижении экономического эффекта. Основываясь на этом утверждении, развитие понятия «экономический потенциал предприятия» представлено на рис. 1.



Рис. 1. Развитие понятия «экономический потенциал предприятия»

Источник: собственная разработка

Экономический потенциал предприятия можно рассматривать как целостную систему, основными элементами которой выступают ресурсный, инновационный и инвестиционный потенциалы (рис. 2).

В совокупности имущественный и трудовой потенциал формируют ресурсный потенциал предприятия. При эффективном использовании предпринимательских способностей трудового коллектива в сочетании с технической базой на предприятии появляется инновационный потенциал, который в совокупности с ресурсным представляет производственный потенциал. Успешная реализация производственного потенциала способствует появлению инвестиционного потенциала.

Следует отметить, что большинство экономистов в составе ресурсного потенциала выделяют материально-технический потенциал, который, в свою очередь, подразделяется на потенциал материальных ресурсов (краткосрочные активы) и технический потенциал (долгосрочные активы), и трудовой потенциал [7]. При этом в настоящее время проблема формализованного определения понятия «ресурсный потенциал» и его связь с экономическим потенциалом предприятия остается нерешенной. Следует отметить, что математическое моделирование ресурсного потенциала в современных условиях требует дальнейшего изучения и исследования.



Рис. 2. Структура экономического потенциала предприятия

Источник: собственная разработка

Мы считаем, что инновационный потенциал предприятия в общем виде включает предполагаемые или уже мобилизованные ресурсы и организационный механизм (организационную структуру) для достижения поставленной цели в области наукоемких технологических процессов, новых видов продуктов или их модификации, а также новых услуг.

При оценке инновационного потенциала большинство экономистов акцентируют свое внимание на использовании субъективного метода экспертных оценок [8]. Авторами предлагается оценка инновационного потенциала на основании сравнения интегрального показателя возможного инновационного развития, который определяется исходя из имеющихся возможностей предприятия (наличие интеллектуального, производственно-технического и информационно-аналитического потенциала, с фактически сложившимся инновационным потенциалом, который характеризуется долей инновационной продукции в общем объеме реализации, затратами на инновационные разработки и соотношением величины затрат на инновационную продукцию к полученной выручке от данного вида продукции. Полученный результат сравнения величин векторов возможного и фактического инновационного потенциала представляет собой возможности инновационного развития предприятия.

Среди ряда экономистов существует взгляд на содержание инвестиционного потенциала, как возможности предприятия инвестировать в свое собственное развитие, покупая различные активы и создавая этим действием дополнительный финансовый поток. Мы считаем, что данная интерпретация в большей степени характеризует финансовый потенциал.

Финансовый потенциал является важным элементом в стратегическом управлении финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Финансовый потенциал рассматривается как совокупность финансовых ресурсов, которые принимают участие в производственно-хозяйственной деятельности (собственный капитал, различного рода резервы, стоимость основного капитала, оборотных активов, устойчивые пассивы, амортизационные отчисления, величина краткосрочных и долгосрочных займов и кредитов, нераспределенная прибыль и т.д.). Следует отметить, что производственно-экономический потенциал представляет собой категорию, имеющую низкий показатель мобильности

(высокий уровень закрепления), в отличие от него - финансовый потенциал характеризуется высокой мобильностью, так как основной формой проявления финансового потенциала по нашему мнению выступают денежные средства.

В. О. Кунцевич характеризует финансовый потенциал развития предприятия, под которым понимается совокупность имеющихся финансовых ресурсов, возможностей системы по их привлечению и эффективному управлению для достижения тактических и стратегической цели предприятия [1].

В своих исследованиях В. И. Плаксин и А. С. Полецук отмечают, что финансово-экономический потенциал предприятия нельзя рассматривать как простую сумму компонентов, его составляющих, ибо в любой производственной системе наблюдается сложное взаимодействие составляющих потенциала системы. Кроме того, финансово-экономический потенциал предприятия ставится в зависимость не только от располагаемых ресурсов, но и от организации системы и влияния среды [9].

По мнению И. В. Барсеговой основной составляющей финансового потенциала является совокупность собственных и привлеченных финансовых ресурсов, т.е. денежных средств, которые находятся в его распоряжении [10]. Оценив имеющиеся финансовые ресурсы, можно оценить финансовый потенциал предприятия.

В своей работе «Конкурентный потенциал предприятия: сущность, структура, методика оценки» Я. Ю. Салихова в состав финансового потенциала включает финансовые ресурсы и инвестиционные возможности [11].

П. А. Фомин рассматривает финансовый потенциал промышленного предприятия как отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата при условии: а) наличия собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости; б) возможности привлечения капитала, в объеме необходимом для реализации эффективных инвестиционных проектов; в) рентабельности вложенного капитала; г) наличия эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния [2].

По нашему мнению трактовка термина «финансовый потенциал», данная П. А. Фоминым, дает более полное представление о сущности исследуемого понятия. Поскольку мы счи-

таем, что финансовый потенциал представляет собой не только необходимую движущую силу, которая приводит в динамическое состояние предприятие (имеется в виду наличие источников финансирования), а также максимальные, но в тоже время, реальные возможности, которыми располагает хозяйствующий субъект в определенный момент времени при наиболее полном и наилучшем использовании имеющихся у него всех ресурсов и средств.

Следовательно, финансовый потенциал является «фундаментом», на котором строится перспективная деятельность предприятия. Финансовый потенциал опосредует все этапы функционирования субъекта хозяйствования, начиная от момента создания (формирование уставного капитала) и заканчивая достижением цели деятельности организации (получение прибыли). Поэтому, мы считаем, что финансовый потенциал выступает в качестве составляющей экономического потенциала предприятия на протяжении всего периода функционирования. Финансовый потенциал предприятия, по нашему мнению, является относительной величиной, зависящей от ряда детерминант. Измерение финансового потенциала возможно осуществить только в динамике с помощью относительного коэффициента или индекса. Для выведения финансового потенциала предприятия на текущий момент времени необходимы показатели накопительного характера. Для выведения таковых показателей целесообразно обратиться к основным показателям социально-экономического развития той или иной страны. К основным социально-экономическим показателям Республики Беларусь относятся: численность населения, доходы населения, валовый внутренний продукт (ВВП), суммарная стоимость основных средств, чистая прибыль [12]. В Российской Федерации большое

внимание уделяется таким показателям, как доход на душу населения, численность населения, валовый региональный продукт, стоимость основных фондов, инвестиции. Основными социально-экономическими показателями в Украине выступают ВВП, уровень безработицы, заработная плата, численность населения, изменение запасов и др.

Идентифицируя интересы государства с предприятием и наоборот, можно предположить, что основными составляющими финансового потенциала предприятия, имеющими накопительный характер, выступают:

- объем реализации (выручка от реализации продукции, работ, услуг) – Q;
- численность работников (показателем отражающим эффективность использования численности работников выступает производительность труда) – tr;
- уровень оплаты труда – z;
- объем инвестиций за счет собственных средств – I;
- первоначальная стоимость основных фондов (показатель фондоотдачи) – f;
- сумма начисленных дивидендов за определенный период времени (норма дивиденда) – d.

Для оперирования данными экономическими показателями в разрезе финансового потенциала необходимо, что они имели сопоставимый вид. Например, использовать в одном разрезе плоскости численность населения и размер заработной платы нецелесообразно в силу различных единиц измерения (количество человек и денежные единицы), поэтому для возможности дальнейшего расчета следует использовать показатели, отражающие суть выбранных факторов, в качестве которых выступают производительность труда и уровень среднегодовой заработной платы (рисунок 3).

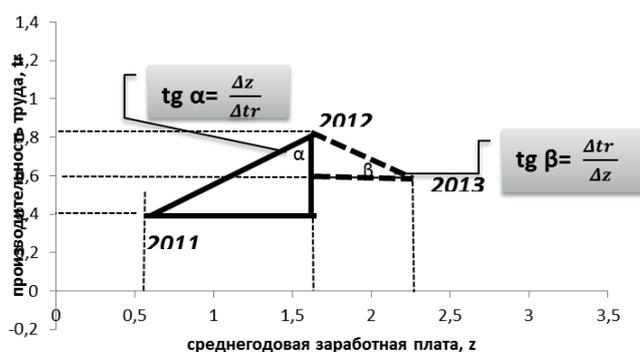


Рис. 3. Иллюстрация финансового потенциала в разрезе заработной платы и производительности труда

Источник: собственная разработка

Проиллюстрированный на рисунке 3 материал соответствует сложившейся на предприятии ситуации по двум выбранным факторам, которые, по мнению авторов, являются определяющими для расчета финансового потенциала. Сопоставив изменение рассматриваемых показателей ( $\Delta z$  и  $\Delta tr$ ) получаем тангенс угла, в точке которого находится тот период, для которого определяется индекс финансового потенциала.

Аналогичным образом определяется финансовый потенциал путем сопоставления объема продаж и инвестиций за счет собственных средств (рис. 4), путем сопоставления суммарной стоимости основных фондов и суммой начисленных дивидендов, для анализа данных показателей считается целесообразным использовать показатели фондоотдачи и уровень чистой прибыли на сумму начисленных дивидендов (рис. 5).

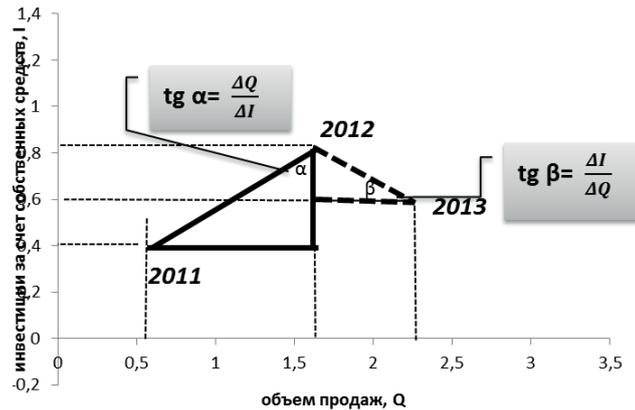


Рис. 4. Иллюстрация финансового потенциала в разрезе объема продаж и собственных инвестиций

Источник: собственная разработка

Используя формулу расчета тангенса, можно определить относительное значение финансово-

го потенциала предприятия, выраженное при помощи индекса либо коэффициента.

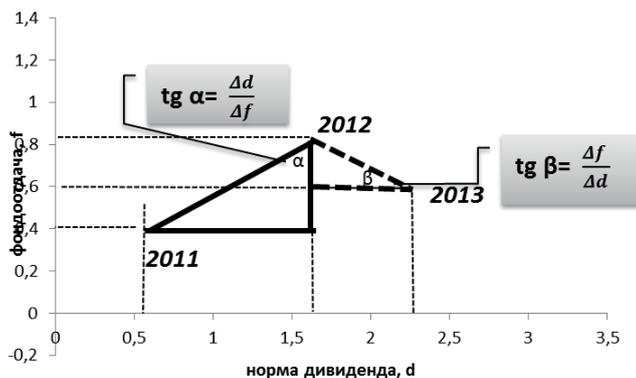


Рис. 5 Иллюстрация финансового потенциала в разрезе основных фондов и начисленных дивидендов

Источник: собственная разработка

**Выводы.** По нашему мнению финансовый потенциал должен определяться в текущий момент времени посредством имеющейся информации, содержащейся в показателях накопительного характера, а не только посредством расчета одномоментных показателей, как это практику-

ется в финансовом анализе. В качестве таких показателей могут выступать объем продаж, инвестиции за счет собственных средств, численность работников, уровень заработной платы, суммарная стоимость имеющихся на предприятии основных средств и сумма начисленных дивидендов.

дендов. Анализ данных показателей позволяет отследить направление и скорость развития деятельности предприятия в динамике, которое с учетом законов научной диалектики, может быть не только в направлении роста, но и в направлении снижения, допуская вариант отрицательного его значения, представляет собой скрытый в (от) финансовой отчетности фактор (показатель) перехода финансовых источников от одного собственника к другим.

В силу этого особую актуальность и важность приобретает теоретическое обоснование, научное изучение и разработка методов диагностики и идентификации финансового потенциала предприятий, поскольку она позволяет выявить их внутренние проблемы и заблаговременно принять необходимые решения. Диагностика позволяет установить и оценить финансовое положение фирмы и понять, почему это положение возникло и к чему оно приведет.

#### *Список использованных источников*

1. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В. О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 7 (37). — С. 123–130.
2. Фомин П. А., Старовойтов М. К. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий. — М., 2007 г.
3. Инструкция «Об утверждении Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности», зарегистрированной в национальном реестре правовых актов Республики Беларусь 21 мая 2008 г. N 8/18833 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.bankrot.by/zak/101> Дата доступа: 25.05.2012.
4. Приказ ФСФО России от 23 января 2001 №16 Об утверждении «Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций».
5. Горбунов Э. Экономический потенциал развитого социализма. // Вопросы экономики. — №9, 1981 г.
6. Фигурнов Э. Производственный потенциал. — М., 1982 г.
7. Валеева Ю. С. Диагностика производственно финансового потенциала промышленного предприятия / Ю. С. Валеева, Н. С. Исаева // Экономический анализ: теория и практика. — 2007. — № 1 (82).
8. Сафонов Е. Н., Паламаренко Г. А. Особенности формулирования целей инновационной стратегии предприятия в современных условиях хозяйствования. Проблемы совершенствования управления предприятием в современных условиях // Сборник материалов межрегиональной научно-практической конференции, Пермский университет. — Пенза, 2000. — С. 92.
9. Касьянова Н. В. Основы развития потенциала предприятий в современных условиях / Н. В. Касьянова // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности: Сборник научных трудов. — Т.2. — Донецк : ИЭП НАН Украины, 2004. — С. 139–148.
10. Барсегова И. В. «Финансовый потенциал для коммерческого сектора» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://economicarggu.ru/2011\\_4/barsegova.pdf](http://economicarggu.ru/2011_4/barsegova.pdf) 9 - Дата доступа: 07.03.2013.
11. «Конкурентный потенциал предприятия: сущность, структура, методика оценки»: учебное пособие / Я. Ю. Салихова. — СПб. : Издательство СПбГУЭФ, 2011 г.
12. Интернет-портал Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Сайт НСК РБ. — Минск, 2014. — Режим доступа : [http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2014\\_1/05.pdf](http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2014_1/05.pdf). — Дата доступа: 01.10.2014.