

УДК 658.5:330.341

Гончарук О.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості
Національної металургійної академії України***Бузовська Г.О.***студент
Національної металургійної академії України***МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ГРАФОАНАЛІТИЧНОЇ ОЦІНКИ
ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА****GRAPHICAL-ANALYTICAL METHOD FOR EVALUATING
THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE****АНОТАЦІЯ**

У статті обґрунтовано переваги та недоліки найбільш розповсюдженого графоаналітичного методу визначення економічного потенціалу підприємства – «Квадрат потенціалу». Запропоновано вдосконалену методику графоаналітичної оцінки економічного потенціалу підприємства. Обґрунтовано складові сукупного економічного потенціалу – виробничий потенціал, організаційний потенціал, маркетинговий потенціал, фінансовий потенціал, наведено методи їх визначення та вагомості. Розроблено систему показників – чинників кожної складової економічного потенціалу підприємства з урахуванням їх вагомості.

Ключові слова: економічний потенціал, виробничий потенціал, організаційний потенціал, маркетинговий потенціал, фінансовий потенціал, графоаналітична оцінка потенціалу підприємства, методика, квадрат потенціалу, чотирикутник потенціалу підприємства, вагомості складових.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснованы преимущества и недостатки наиболее распространенного графоаналитического метода определения экономического потенциала предприятия – «Квадрат потенциала». Предложена усовершенствованная методика графоаналитической оценки экономического потенциала предприятия. Обоснованы составляющие совокупного экономического потенциала – производственный потенциал, организационный потенциал, маркетинговый потенциал, финансовый потенциал, приведены методы их определения и значимость. Разработана система показателей – факторов каждой составляющей экономического потенциала предприятия с учетом их весомости.

Ключевые слова: экономический потенциал, производственный потенциал, организационный потенциал, маркетинговый потенциал, финансовый потенциал, графоаналитическая оценка потенциала предприятия, методика, квадрат потенциала, четырехугольник потенциала предприятия, весомость составляющих.

ANNOTATION

In the article the advantages and disadvantages of the most common graphic-analytical method for determining the economic potential of the company – «Square of potential» were justified. Improved methods of graphical-analytical assessment of the economic potential of the enterprise have been proposed. The components of the total economic potential – productive potential, organizational potential, marketing potential, financial potential have been substantiated, methods for their estimation and significance are given in the article. The system of indicators – factors of each component of the company's economic potential has been developed, taking into account their weight.

Keywords: economic potential, production potential, organizational potential, marketing potential, financial potential, graphical-analytical evaluation of the enterprise potential, methodology, square of potential, quadrilateral of enterprise potential, weight of the components.

Постановка проблеми. За будь-яких часів важливим завданням керівників підприємств є пошук засобів підвищення ефективності їх функціонування та напрямів розвитку. А це вимагає попереднього аналізу й оцінки всієї сукупності наявних у підприємства ресурсів і компетенцій, що можуть використовуватись для досягнення поставлених цілей, тобто рівня їхнього економічного потенціалу. Крім того, достовірне значення економічного потенціалу необхідне для розробки стратегії діяльності підприємств, для оцінки їх вартості, для обґрунтування конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості тощо. Тому проблема визначення рівня економічного потенціалу підприємства завжди є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню поняття «економічний потенціал підприємства» присвячено праці багатьох науковців: Б.Є. Бачевського, О.О. Решетняк, І.З. Должанського, Н.С. Краснокутської, Є.В. Лапіна, А.Л. Сабадирьової, О.С. Федоніна, І.М. Репіної, О.І. Олексюк, Д.А. Чернікова та ін. Ними досліджено різні аспекти цього питання: визначення економічного потенціалу, його складові, структура та класифікація, методи оцінки, ефективність використання та напрями розвитку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри ґрунтовну проробку категорії економічного потенціалу, нині не існує загальноприйнятої, універсальної, досконалої методики його оцінки.

Метою статті є обґрунтування методичних положень оцінки економічного потенціалу підприємства, що забезпечують достовірний результат в кількісному вимірнику та в графічному представленні, ґрунтуються на доступних даних, та дають змогу порівняти між собою значення потенціалу різних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теорія оцінки економічного потенціалу нині представлена широким різноманіттям методичних підходів та методів [1; 2]. Найбільш розповсюдженими можна вважати методи вартісної оцінки

та методи, що ґрунтуються на комплексному аналізі певних груп показників з наступним перетворенням їх в інтегральний показник, або в певне графічне представлення. Вважаємо, що найбільш популярним і проробленим графоаналітичним методом оцінки потенціалу на сьогоднішній день є графоаналітична модель «Квадрат потенціалу», вперше запропонована у 1998 році І.М. Репіною як метод діагностики підприємницького потенціалу підприємства [1]. Завдяки його очевидним перевагам цей метод активно використовується науковцями не тільки для оцінки потенціалу підприємств, а й для визначення їхньої конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості, фінансового стану тощо.

Проте, попри численні позитивні моменти, графоаналітична модель «Квадрат потенціалу» має й суттєві недоліки. Узагальнивши характеристики методу, відзначені її авторами, та власні дослідження з цього приводу, сформуємо результати критичного аналізу цієї моделі у вигляді таблиці 1 та наведемо власне бачення можливостей її вдосконалення.

Наведені в таблиці способи усунення недоліків моделі «Квадрат потенціалу» будуть застосовані нами в даній роботі для її вдосконалення.

Вважаємо, що напрями, запропоновані І.М. Репіною [1], достатньо вдало відображають

основні аспекти діяльності підприємства. Але, оскільки значення векторів репрезентують складові сукупного потенціалу підприємства, вважаємо, що більш коректно їх називати у відповідності до назв складових: виробничий потенціал, маркетинговий потенціал, фінансовий потенціал та організаційний потенціал, також, розуміючи різну значущість кожного вектора, називати фігуру будемо чотирикутником.

Склад показників – чинників кожної складової економічного потенціалу підприємства, обумовлюється нашим розумінням їхньої сутності. Так, під виробничим потенціалом ми розуміємо максимально можливий випуск конкурентоспроможної продукції певного асортименту (сортаменту), за наявного організаційно-технічного рівня виробництва, при найбільш ефективному використанні виробничих ресурсів і виробничих компетенцій підприємства. Тому до складу чинників виробничого потенціалу віднесено показники виробничої потужності, стану основних засобів, ефективності використання виробничих ресурсів.

Визначення організаційного потенціалу ґрунтується на розумінні поняття організаційної структури управління, яка уособлює побудову та устрій суб'єкта господарювання, способи його внутрішнього підпорядкування,

Таблиця 1

Переваги та недоліки графоаналітичної моделі «Квадрат потенціалу»

Переваги методу	Недоліки методу та способи їх усунення	
	Недолік	Способи усунення недоліків
Дає змогу встановити кількісне значення потенціалу підприємства у вигляді шкали значень	Певна трудомісткість, але менша, ніж у вартісних методів	Обмежитися порівнянням трьох – п'яти аналогічних підприємств для побудовання квадрату потенціалу
Охоплює чинники основних складових сукупного потенціалу підприємства: виробничого, маркетингового, фінансового та потенціалу оргструктури і менеджменту	У сучасному вигляді методика оперує великою кількістю абстрактних показників, які складно визначити кількісно	Уточнення показників, що формують кожен вектор. Показники мають визначитися кількісно на основі даних публічної звітності порівнюваних підприємств
Дає можливість системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності і, на підставі цього, обґрунтувати та своєчасно реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства	Наявність дублювання: одні і ті ж показники, рекомендують застосовувати для визначення різних векторів. Наявність дублювання в межах самих векторів	Виявлення найбільш вагомих чинників кожного з векторів, усунення дублювання в межах векторів
Оперує фактичними показниками, які можна розрахувати на основі публічної звітності підприємства	Використовуються досягнуті значення показників, чинників кожного вектора, на певну дату оцінки, або за один аналізований період. Не враховується динаміка показників	Пропонується розглядати кожен вектор потенціалу підприємства з точки зору його досягнутого рівня та потенціалу розвитку. Рекомендується, за можливістю, розраховувати показники, що формують кожен вектор, як середнє значення за кілька останніх звітних періодів
Усі показники, що формують вектори сукупного потенціалу підприємства, є також чинниками вартості підприємства у відповідності до основних підходів вартісної оцінки: майнового, порівняльного та доходного.	Не враховується значимість кожного з векторів у сукупному потенціалі підприємства. Не обґрунтовано спосіб визначення сукупного економічного потенціалу підприємства	Розробити показники вагомості векторів моделі та вагомості складових кожного вектору

Джерело: укладено на основі [1; 3] та власних досліджень

зв'язки між структурними елементами управління, які дають змогу виконувати необхідні управлінські функції.

Виходячи з цього, під організаційним потенціалом розуміємо здатність менеджменту підприємства створити ефективну систему взаємодії між усіма елементами його потенціалу. При цьому всі бізнес-процеси в компанії мають прагнути до мінімуму за вартістю і часом виконання. Виходячи з цього, організаційний потенціал може бути представлений показниками, що репрезентують рівень продуктивності праці в компанії, рівень організаційних витрат підприємства на одиницю результату, тобто продукції, рівень заробітної плати працівників, адже, забезпечення вищої заробітної плати на підприємстві у порівнянні з конкурентами, що діють в тому ж зовнішньому середовищі, певним чином свідчить про більш ефективну організацію управління підприємством.

Маркетинговий потенціал визначається нами як здатність підприємства щодо розподілу та реалізації максимального можливого обсягу його продукції та забезпечення постійної конкурентоспроможності. Тому і низка чинників маркетингового потенціалу включає показники щодо обсягів продажу продукції та динаміки їх зміни, місця підприємства серед конкурентів та ефективності збутової діяльності.

Вважаємо, що вдале визначення фінансового потенціалу було представлено в працях Н.С. Краснокутської [1] – це можливості підприємства забезпечити основні ланки ланцюжка «збут – виробництво – закупівлі» фінансовими ресурсами за принципом найбільш ефективного їх розподілу та використання. Тоді чинники, що репрезентують фінансовий потенціал, мають охоплювати результативність діяльності, тобто рентабельність, швидкість діяльності, тобто ділову активність, показники структури, формування та використання капіталу.

Виходячи з наведеного розуміння сутності складових сукупного потенціалу підприємства, нами було обґрунтовано показники, що визначають довжину кожного з чотирьох векторів. При цьому було враховано, що цих показників не повинно бути занадто багато, але достатньо для відображення основних чинників відповідних складових сукупного потенціалу; вони мають враховувати специфіку підприємств – об'єктів оцінки; мають визначатися кількісно і на основі публічної звітності підприємств; вони не повинні містити дублювання.

Розроблену систему складових кожного вектора чотирикутника потенціалу підприємства наведено в таблиці 2.

Для обґрунтування вагомості складових частин економічного потенціалу металургійного підприємства було використано метод експертних оцінок. В якості експертів було залучено висококваліфікованих економістів, науковців, до кола інтересів яких входить дослідження потенціалу підприємства. Визначення вагомості

Таблиця 2

Чинники чотирьох складових економічного потенціалу підприємства та їх вагомість

№	Чинники складових	Вагомість, k_B
ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ		
1	Виробнича потужність, од.	0,09
2	Обсяг виробництва у вартісному виразі, тис. грн	0,08
3	Рентабельність продукції, %	0,12
4	Рентабельність виробництва, %	0,11
5	Знос основних фондів, %	0,12
6	Фондоозброєність одного працівника, тис. грн/особу	0,07
7	Фондовіддача, грн/грн	0,11
8	Капітальні інвестиції на 1 грн продукції, грн/грн	0,14
9	Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,16
ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ		
1	Співвідношення середньомісячної заробітної плати одного працівника підприємства з середньогалузеву середньомісячною заробітною платою	0,33
2	Продуктивність праці одного працівника, тис. грн/особу	0,12
3	Середньомісячна заробітна плата одного робітника, грн	0,23
4	Адміністративні витрати на 1 грн реалізованої продукції, грн/грн	0,13
5	Зарплатоємність продукції, грн/грн	0,19
МАРКЕТИНГОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ		
1	Частка ринку, %	0,14
2	Обсяг реалізації, тис. грн	0,11
3	Темп зростання обсягів реалізації, %	0,15
4	Коефіцієнт співвідношення темпу зростання обсягу реалізації підприємства і темпу зростання обсягів галузі	0,15
5	Витрати на збут на 1 грн реалізованої продукції, грн/грн	0,07
6	Рентабельність продажу, %	0,14
7	Співвідношення середнього темпу зростання ціни і середнього темпу зростання собівартості продукції	0,16
8	Період погашення дебіторської заборгованості, днів	0,08
ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ		
1	Чистий прибуток (збиток), тис. грн	0,17
2	Чисті активи, тис. грн	0,10
3	Рентабельність активів, %	0,19
4	Тривалість фінансового циклу, днів	0,14
5	Частка фінансових витрат в чистому доході від реалізації продукції	0,07
6	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,11
7	Коефіцієнт автономії	0,11
8	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,11

складових сукупного потенціалу здійснювалося кожним експертом за допомогою методу попарного порівняння показників.

У результаті обробки даних було отримано показники вагомості кожної складової, які, для зручності використання, округлили до десятих:

- виробничий потенціал – 0,3;
- організаційний потенціал – 0,1;
- маркетинговий потенціал – 0,3;
- фінансовий потенціал – 0,3.

Виконана перевірка узгодженості думок експертів за допомогою коефіцієнта конкордації засвідчила високу узгодженість думок, а критерій узгодженості Пірсона підтвердив не випадковий характер результатів. Таким чином, отримані значення вагомості складових сукупного економічного потенціалу мають сенс і можуть використовуватися в подальших дослідженнях. Думки експертів щодо вагомості чинників кожної складової теж мають хорошу і високу узгодженість.

Вагомість чинників складових економічного потенціалу підприємства представлена в таблиці 2.

Для розрахунку кожної з чотирьох складових економічного потенціалу виконується порівняння оцінюваного підприємства за кожним її чинником з аналогічними підприємствами, що є найближчими конкурентами. За можливістю, показники за кожним підприємством розраховуються як середні за три останні роки, щоб зменшити вплив випадкових чинників на результат. Величина кожної складової визначається за алгоритмом, запропонованим І.М. Репіною [1].

Для цього дані подаються у вигляді матриці-таблиці (a_{ij}), де в рядках знаходяться номери (i) та назви показників ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), а в стовпцях – назви підприємств, оцінюваного та конкурентів ($j = 1, 2, 3, \dots, m$).

За кожним показником проводиться ранжирування підприємств, з урахуванням коефіцієнта вагомості (k_B), із визначенням відповідного місця (a_{ij}).

Для кожного підприємства визначається сума місць (P_j), отриманих у процесі ранжирування за формулою:

$$P_j = \sum_{i=1}^n a_{ij} \times k_B. \quad (1)$$

Коефіцієнти вагомості чинників (k_B) приймаються на основі таблиці 2.

Отримані значення P_j трансформуються у величини відповідних складових B_κ ($\kappa = 1, 2, 3, 4$), що створюють чотирикутник потенціалу підприємства. B_κ розраховуються в умовних одиницях. Розуміючи, що сумарна вагомість чинників кожної складової дорівнює одиниці, скоригуємо формулу, запропоновану І.М. Репіною. Вона набуває вигляду:

$$B_\kappa = \frac{m - P_j}{m - 1}. \quad (2)$$

Визначивши довжину всіх векторів, формуємо чотирикутник потенціалу підприємства і робимо відповідні висновки.

Для інтерпретації результатів за окремими складовими потенціалу використовується така шкала значень:

- 0-0,3 у.о. – низький потенціал;
- 0,3-0,7 у.о. – середній потенціал;
- 0,7-1 у.о. – високий потенціал [1].

Для визначення величини сукупного потенціалу підприємства запропоновано скористатися методикою, наведеною в працях О.О. Гетьман, В.М. Шаповал, за якою будується «багатокутник конкурентоспроможності» [5].

Площу багатокутника потенціалу підприємства можна обчислити за формулою:

$$S = \frac{1}{2} \sum_{\kappa=1}^n B_\kappa * B_{\kappa+1} * \sin \alpha_{\kappa/(\kappa+1)}, \quad (3)$$

де B_κ та $B_{\kappa+1}$ – довжина суміжних κ -ї та $(\kappa+1)$ -ї складової потенціалу за оцінюваним підприємством;

$\alpha_{\kappa/(\kappa+1)}$ – кути між суміжними κ -ю та $(\kappa+1)$ -ю складовою.

Кути між суміжними складовими розраховуються за формулою:

$$\alpha_{\kappa/(\kappa+1)} = k_{B_\kappa} * 360^\circ, \quad (4)$$

де $\alpha_{\kappa/(\kappa+1)}$ – кут між двома суміжними векторами;

k_{B_κ} – вага першої (κ -ї) складової з двох суміжних.

Використовуючи розраховану в роботі вагомість складових сукупного потенціалу підприємства, визначаємо кути між ними (табл. 3).

Таблиця 3
Розрахунок кутів між суміжними складовими чотирикутника потенціалу підприємства

Складові	Умове позначення	Вагомість складової	Кут між суміжними складовими	Синус кута
Виробничий потенціал	ВП	0,30	108	0,95
Організаційний потенціал	ОП	0,10	36	0,59
Маркетинговий потенціал	МП	0,30	108	0,95
Фінансовий потенціал	ФП	0,30	108	0,95
Сукупний потенціал	ЕПП	1	360	3,44

З урахуванням визначених кутів вектори чотирикутника сукупного потенціалу будуть мати вигляд, наведений на рисунку 1.

Підставляючи значення синусів відповідних кутів у формулу 3, отримуємо сукупне значення економічного потенціалу підприємства ЕПП:

$$\text{ЕПП} = 0,475 \text{ ВП} * \text{ОП} + 0,295 \text{ ОП} * \text{МП} + 0,475 \text{ МП} * \text{ФП} + 0,475 \text{ ФП} * \text{ВП}. \quad (5)$$

Оскільки чотирикутник потенціалу будується на одиничних векторах, то максимальне значення за кожною складовою – виробничий потенціал

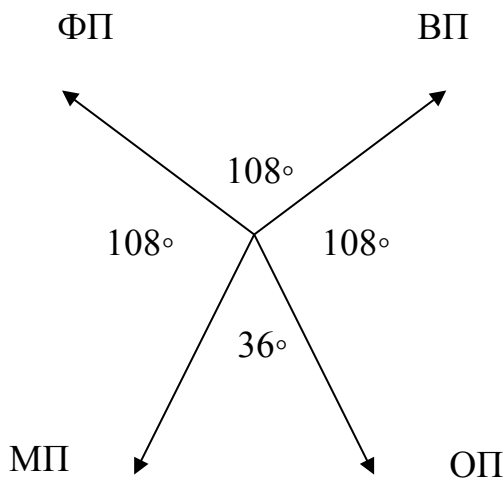


Рис. 1. Вектори чотирикутника сукупного потенціалу підприємства

(ВП), організаційний потенціал (ОП), маркетинговий потенціал (МП) та фінансовий потенціал (ФП), дорівнює одиниці. Тоді максимальна величина сукупного потенціалу за формулою (5) складе 1,72 у.о. Мінімальне значення потенціалу дорівнює нулю. Виходячи з цього, обґрунтуємо шкалу значень економічного потенціалу підприємства, розділивши максимальне значення на три діапазони – низький потенціал, середній та високий (табл. 4). Для визначення діапазонів використовуємо значення інтерпретації результатів за кожною складовою економічного потенціалу підприємства (Вк), наведені вище.

Виконані на основі запропонованих методич-

Таблиця 4
Інтерпретація значень економічного потенціалу підприємства

Величина ЕПП, у.о.	Інтерпретація результату
0 – 0,16	Низький потенціал
0,16 – 0,84	Середній потенціал
0,84 – 1,72	Високий потенціал

них положень розрахунки дали змогу отримати значення економічного потенціалу металургійних підприємств і порівняти їх між собою (табл. 5).

За результатами розрахунків можна зробити висновок, що найбільше значення економічного потенціалу 0,73 у.о. має ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», найнижче – ПАТ «Євраз – ДМЗ ім. Петровського» 0,155 у.о., інші підприємства мають середній рівень економічного потенціалу.

Виконані розрахунки сукупного економічного потенціалу металургійних підприємств підтверджують практичну придатність обґрунтованих у роботі методичних положень та їх переваги порівняно з наявними методиками.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших пошуків за даним напрямом. Найбільш відомим та дослідженим графоаналітичним методом оцінки потенціалу підприємства можна вважати графоаналітичну модель «Квадрат потенціалу», запропоновану І.М. Репіною. Ця модель характеризується багатьма позитивними моментами: дає змогу обчислити кількісне значення потенціалу підприємства у вигляді шкали значень; дає можливість системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності; оперує фактичними показниками.

Разом із тим дана модель потребує певного доопрацювання у напрямі виявлення вагомості складових економічного потенціалу, уточнення показників, що формують кожен складову, обґрунтування способу визначення сукупного економічного потенціалу підприємства та інтерпретації отриманих результатів.

Виходячи з цього, у роботі було розроблено методичні положення графоаналітичної оцінки економічного потенціалу підприємства, що дають змогу вирішити вказані проблеми.

Виявлено нерівний вплив складових на значення сукупного економічного потенціалу

Таблиця 5

Економічний потенціал металургійних підприємств

Підприємство	Значення складових економічного потенціалу, у.о.				Сукупний економічний потенціал, ЕПП, у.о.	Інтерпретація значення
	ВП	ОП	МП	ФП		
ПАТ «ЄВРАЗ – ДМЗ ім. Петровського»	0,18	0,59	0,14	0,55	0,155	граничне значення між низьким та середнім
ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Ф.Е. Дзержинського»	0,53	0,36	0,55	0,19	0,25	середній потенціал, близький до низького
ПАТ «Алчевський металургійний комбінат»	0,42	0,44	0,18	0,45	0,24	середній потенціал, близький до низького
ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча»	0,46	0,13	0,76	0,60	0,40	середній потенціал
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	0,68	0,80	0,72	0,65	0,87	високий потенціал
ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь»	0,73	0,69	0,64	0,56	0,73	середній потенціал, близький до високого

підприємства, розроблено показники вагомості складових: виробничий потенціал – 0,3; організаційний потенціал – 0,1; маркетинговий потенціал – 0,3; фінансовий потенціал – 0,3.

Для визначення кожної складової економічного потенціалу – виробничого, організаційного, маркетингового та фінансового, обґрунтовано систему показників, котрі вимірюються кількісно, досить просто можуть бути розраховані на основі доступних даних публічної звітності. Встановлено вагомість чинників кожної складової.

Для обчислення величини сукупного економічного потенціалу підприємства як площі чотирикутника, побудованого на його векторах, в роботі розроблено методичні положення, які дають змогу отримати кількісний та графічний результат потенціалу, порівняти його зі значенням потенціалів підприємств-конкурентів. Дана методика дає змогу наочно проілюстру-

вати недоліки в роботі підприємства та обґрунтувати напрями підвищення його економічного потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник. О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
2. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. [Б.Є. Бачевський, І.В. Заблодська, О.О. Решетняк]. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
3. Сабадирьова А.Л., Бабій О.М., Куклінова Т.В., Салавеліс Д.Є. Потенціал і розвиток підприємства : навчальний посібник. – Одеса : ОНЕУ, Ротапринт, 2013. – 343 с.
4. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства, формування та оцінка : навч. посібник. Н.С. Краснокутська – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
5. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економічна діагностика : навч. посібник для студ. вищих навч. закладів. – К. : Центр навч. літератури, 2007. – 307 с.