

**Н. П. Карачина**

## **ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА ПІДПРИЄМСТВА В**

### **ТРЬОХВИМІРНОМУ ПРОСТОРІ ПОТЕНЦІАЛУ СИСТЕМИ ВЛАДИ**

*У статті на основі теоретичних та прикладних досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених та власних результатів представлено авторську інтерпретацію концепції економічної поведінки вітчизняних підприємств в трьохвимірному просторі системи влади: підприємство – система влади, підприємство – суб'єкт влади (владний потенціал підприємства), підприємство – об'єкт влади (зовнішній кластер влади над підприємством).*

*Ключові слова: економічна поведінка підприємства, система влади, владне поле, владний потенціал.*

**Н. П. Карачина**

## **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В ТРЁХМЕРНОМ ПРОСТРАНСТВЕ ПОТЕНЦИАЛА СИСТЕМЫ ВЛАСТИ**

*В статье на основе теоретических и прикладных исследований отечественных и зарубежных ученых и собственных результатов представлена авторская интерпретация концепции экономического поведения отечественных предприятий в трехмерном пространстве системы власти: предприятие – система власти, предприятие – субъект власти (властный потенциал предприятия), предприятие – объект власти (внешний кластер власти над предприятием).*

*Ключевые слова: экономическое поведение предприятия, система власти, властное поле, властный потенциал.*

**N. P. Karachina**

## **ECONOMIC BEHAVIOR OF THE ENTERPRISE IN THREE-DIMENSIONAL SPACE OF POWER SYSTEM CAPACITY**

*The article, based on the theoretical and applied research of national and foreign scientists and own results, presents the author's interpretation of the concept of economic behavior of domestic enterprises in three-dimensional space of power system: the enterprise – the power system, the enterprise – the subject of power (authoritative potential of the enterprise), the enterprise – the object of power (external power cluster over the enterprise).*

*Key words: economic behavior of the enterprise, power system, authoritative sphere, authoritative potential.*

**Постановка проблеми.** Попередньо досліджена та представлена трансформація умов господарювання підприємств і факторів впливу на їх економічну поведінку [1], на думку автора, є підтвердженням позиції В. Дементьєва, що однією з умов реформування господарства є реформування владних відносин в економіці – трансформація системи економічної влади, характерної для планового господарства, в систему владних відносин ринкової економіки. Головна проблема, з якою зіткнулася перехідна економіка, – це відсутність суспільно необхідного порядку влади (термін Е. Тоффлера), що виявляється, з одного боку, в наявності надлишку приватної економічної влади, з іншої – в нестачі ефективної влади [2, с. 50]. Поряд із цим, дослідження факторів впливу на економічну поведінку підприємств та проведення їх рейтингової оцінки, переконує у наявності нерівності (асиметрії) економічних агентів, які вступають в трансакції. Водночас, як зазначає В. Дементьєв, нерівність у відносинах між агентами економічної системи може існувати в наступних формах: нерівність в розподілі (ступені монополізації) власності на певний вид ресурсів; нерівна еластичність попиту на блага (ресурси), якими володіють сторони трансакції; нерівна значущість для сторін трансакції ресурсів, якими володіють сторони обміну; різна величина витрат для сторін обміну, пов'язаних з розривом відносин з даним агентом і пошуком альтернативних джерел отримання ресурсу (блага); відсутність рівноваги попиту і пропозиції на конкурентному ринку; асиметрія в розподілі інформації між сторонами обміну або відносин «принципал-агент»; асиметричний характер розподілу специфічних ресурсів; асиметрія купівельної спроможності економічних агентів; нерівний доступ до ресурсів примусу або насильства (державним або приватним) [3].

Відтак, враховуючи, що підставою, на якій виникає влада, є асиметрія в розподілі ресурсів між економічними агентами, які взаємодіють, [4, с. 8], і це має місце при формуванні економічної поведінки підприємства, то автор переконаний в необхідності більш ґрунтовного розкриття «владного поля», в межах якого формується поведінка як окремих економічних агентів, так і підприємства в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Поділяючи позиції таких науковців, як К. Ротшильд, Е. Тоффлер, В. Ойкен, Ф. Перру, Дж. Гелбрейт, Г. Альберт, М. Туган-Барановський, В. Зятковський, В. Дементьев [2, с. 51; 5, с. 42; 6, с. 19; 7, с. 53] щодо фундаментальності влади в економіці – адже нерівність доцільно розглядати як «природний стан» економічного життя – на основі наукових результатів В. Дементьева [4] проведемо власне дослідження економічної поведінки підприємства в системі влади. Адже, незважаючи на наявні результати з обраної проблематики, майже відсутні роботи щодо комплексного розкриття формування та видозміни економічної поведінки підприємства під впливом системи влади.

**Мета статті** – дослідити та визначити вплив потенціалу системи влади на економічну поведінку підприємства і представити концепцію отриманих результатів.

**Виклад основного матеріалу.** Приймаючи факт наявності нерівності взаємодіючих економічних агентів, фіксуємо, що сторонами таких відносин є раціональні економічні агенти, які максимізують свою функцію корисності. Відтак немає підстав констатувати, що ці економічні агенти ніколи не використовуватимуть переваги, що виникають унаслідок нерівності, для підпорядкування і обмеження економічної поведінки «слабкої» сторони в цілях максимізації власної вигоди. Отже, нерівність у відносинах між економічними агентами, що здійснюють трансакції, породжує владу, де одна сторона виступає як суб'єкт, інша – як об'єкт влади, і як результат суб'єкт влади примушує об'єкта нести витрати на свою користь. При цьому В. Дементьев акцентував, що відносини влади в економічній системі не існують у чистому вигляді й не відокремлюються в самостійні відносини; економічна влада є бік, елемент, аспект, властивість взаємодій між агентами економічної системи [4, с. 8].

В контексті даного розгляду безперечним є той факт, що економічна поведінка підприємства в істотній мірі формується під впливом системи влади, в рамках якої функціонує, і яка включає контроль і вплив з боку одних агентів і підпорядкування з боку інших. Отож, пріоритетним завданням у відокремленому напрямку до-

сліджень є визначення та розкриття впливу положення підприємства в системі влади на його економічну поведінку.

Вивчивши основні положення наукових праць В. Дементьєва та спираючись на отримані результати в п.3.1 і п 3.2. даного розділу, представляємо інтерпретацію авторського сприйняття впливу системи влади на економічну поведінку підприємства (рис. 1).

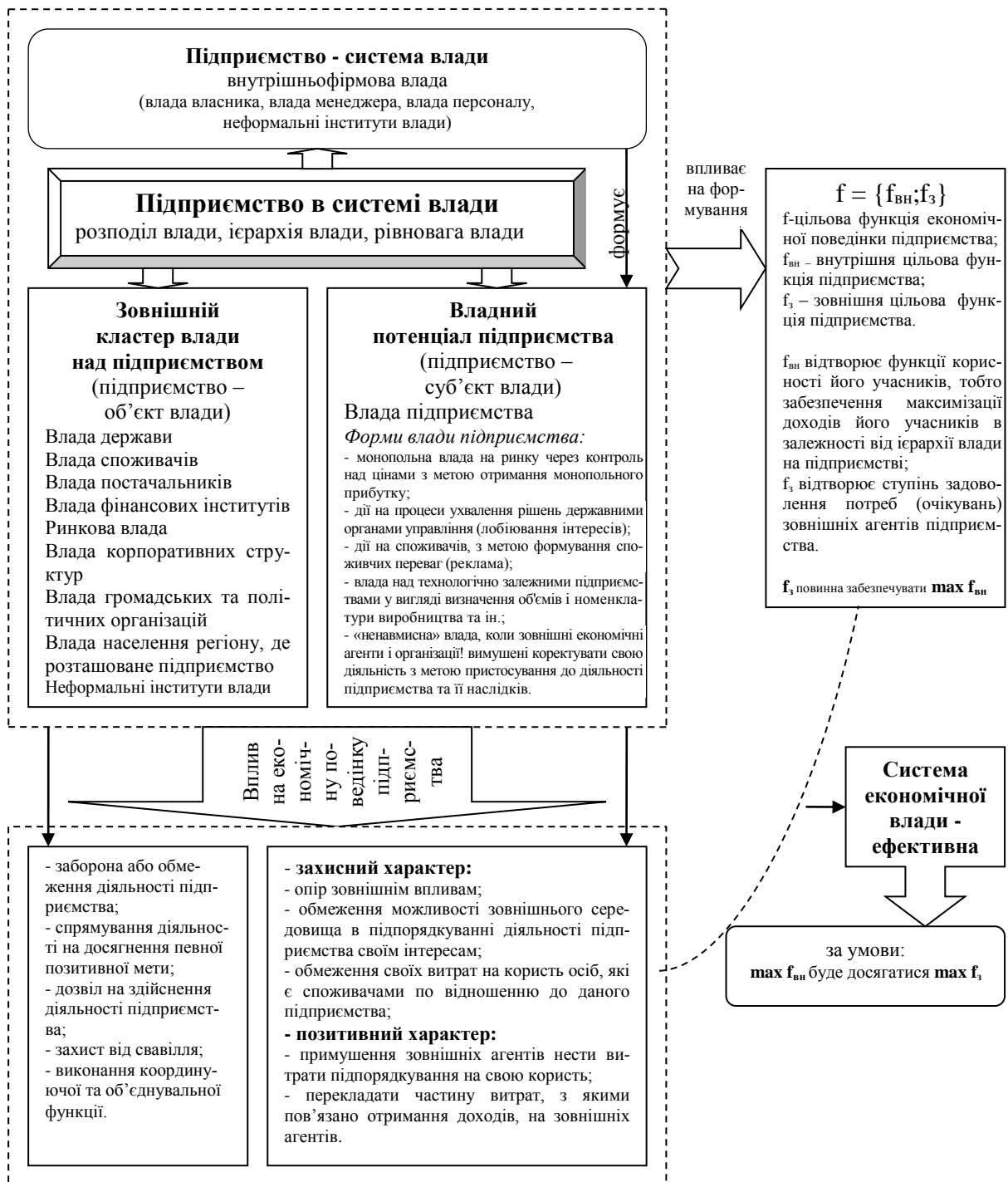


Рис. 1. Вплив системи влади на економічну поведінку підприємства

Джерело: власні результати дослідження автора та інтерпретація [2–4, 8]

Передусім слід зазначити, що положення підприємства в системі влади формується в результаті системи владних відносин на підприємстві (підприємство – система влади), зовнішнього кластеру влади над підприємством (підприємство – об’єкт влади) та владного потенціалу підприємства над зовнішнім середовищем (підприємство – суб’єкт влади).

Підприємство як система влади – це система владних відносин між внутрішніми агентами: власниками (власником), менеджерами та трудовим колективом. Адже в процесі виробництва та розподілу доходів учасники підприємства вступають між собою у відносини влади, які виникають в результаті асиметричного розподілу ресурсів, що необхідні для виробничої діяльності підприємства (матеріальні активи, інформація, робоча сила). Джерелом влади внутрішніх економічних агентів підприємства можуть виступати такі фактори: власні ресурси, які мають учасники підприємства; «переговорна сила» внутрішніх агентів підприємства при укладенні контракту; зовнішні інститути (політичні й економічні інститути), забезпечення яких гарантується державою, що дозволяє впливати на процеси прийняття рішень на підприємстві і вживати санкції до контрагентів; асиметрія інформації, а також специфічні ресурси, які набувають економічні агенти в межах підприємства і які виступають як ресурси влади по відношенню до інших економічних агентів цього підприємства; корпоративна культура й етика бізнесу; здатність учасників підприємства до колективних дій [4, с. 13].

Відносини влади між учасниками на підприємстві визначаються як сукупність двосторонніх відносин, де кожен має власний потенціал впливу на партнера, та відображають наявність чітко виражених домінуючих і підпорядкованих економічних агентів. Відтак, розкрита система влади на підприємстві характеризується розподілом, ієрархією і рівновагою влади та впливає на його функціонування в таких напрямках: виробництво продукції, розподіл доходів, економічна політика підприємства, структура управління підприємством [4, с. 14]. Це дозволяє стверджувати, що підприємство як система влади формує владний потенціал підприємства.

Функціонуючи у певному економічному, соціальному і правовому середовищі, підприємство є об’єктом влади, тобто зазнає впливу зовнішніх економічних

агентів: держави, споживачів, постачальників, фінансових інститутів (інвесторів і фінансово-кредитних установ), корпоративних структур, громадських і політичних організацій, а також знаходиться під впливом ринку (товарів і праці) та неформальних інститутів влади. Маючи різні ресурси влади, зовнішні джерела влади виконують різні функції, мають справу з різними аспектами діяльності та економічної поведінки підприємства в цілому. Відтак взаємини між різними зовнішніми джерелами влади над підприємством характеризуються певним розподілом влади, ієрархією влади і балансом сил. Проте для кожного підприємства характер відносин із зовнішньою системою буде різним.

Визначені джерела зовнішньої влади над підприємством, які утворюють зовнішній кластер влади, можуть впливати на економічну поведінку підприємства або безпосередньо, або опосередковано (через дію на його загальний стан: величину цін, економічний стан, правовий статус та ін.). Їх вплив виявляється у функціях, які вони виконують по відношенню до підприємства: заборонній (або обмежувальній (обмеження діяльності підприємства)), спрямовуючій (спрямування поведінки на досягнення певної позитивної мети), дозволяючій, захисній (захист від свавілля), об'єднуючій та координуючій [8, с. 41]. Ефективність впливу зовнішнього кластеру влади на поведінку підприємства полягає в тому, якою мірою він здатний «примусити» підприємство, а також створити мотивацію для підприємства до соціально-продуктивної діяльності, що в свою чергу залежить від того, якою мірою зовнішнє середовище підприємства заохочує і «захищає» його ефективну діяльність і, навпаки, обмежує непродуктивну.

Володіючи ресурсами, які можуть бути використані як ресурси влади над зовнішнім середовищем для досягнення своєї мети, підприємство розглядається як суб'єкт економічної влади. Владний потенціал підприємства може бути заснований на монопольному положенні, розмірах матеріальних активів, чисельності зайнятих, обсягу контрольованих грошових ресурсів, функціональній або технологічній залежності від даного підприємства інших економічних агентів і т.д. Водночас потенціал влади залежить від розмірів ресурсів, контрольованих підприємством, ступеня монополізації його положення, значущості ресурсів, якими воно володіє. Влад-

ний потенціал підприємства розкривається в наступних формах: монопольної влади на ринку через контроль над цінами з метою отримання монопольного прибутку; дії на процеси ухвалення рішень державними органами управління (лобіювання інтересів); дії на споживачів, з метою формування споживчих переваг; влади над технологічно залежними підприємствами у вигляді визначення обсягів і номенклатури виробництва; «ненавмисної» влади, коли зовнішні економічні агенти і організації вимушені коректувати свою діяльність з метою пристосування до діяльності підприємства і її наслідків [4, с. 14].

Вплив владного потенціалу підприємства на його економічну поведінку може мати як позитивний, так і захисний характер. Захисний характер влади підприємства полягає в здатності підприємства чинити опір зовнішнім впливам; обмежувати можливості зовнішнього середовища в підпорядкуванні діяльності підприємства своїм інтересам; обмежувати свої витрати на користь осіб, що є споживачами по відношенню до даного підприємства. Позитивний характер влади підприємства може полягати в тому, що підприємство примушує зовнішніх агентів нести витрати підпорядкування на свою користь, зокрема, перекладати частину витрат, з якими пов'язано отримання доходів, на зовнішніх агентів (споживачів, постачальників, державу і т.д.). Вочевидь, підприємство знаходиться в складній мережі двосторонніх владних відносин із зовнішнім середовищем, для кожного з яких властиві певне співвідношення потенціалів їх влади і певний характер домінування останніх.

Слід відзначити, що при розкритті влади підприємства над зовнішнім середовищем Ф. Перру та В. Дементьев [8, с. 42], розглядаючи неоднакову роль підприємств в системі економічної влади та їх різний потенціал влади, виділяють «домінуючі» (пануючі) підприємства в економічній системі. Такі підприємства стають носіями «домінуючого ефекту» (тобто економічної сили) по відношенню до інших учасників ринку. З позиції Ф.Перру (яким і введено дане поняття), домінуючим можна назвати будь-яке підприємство, яке за допомогою масштабів своєї діяльності і впливу робить на своїх клієнтів і конкурентів вплив, що виключає будь-який опір, і при цьому сфера діяльності пануючої фірми ширша, ніж сфера діяльності монополії. Домінуюче підприємство робить вплив на умови встановлення економічної

рівноваги: цей процес набуває навмисного характеру, на нього впливають рівень цін і обсяг виробництва, які визначені даним підприємством, виходячи з власних інтересів. В той же час порушення рівноваги, що викликається політикою пануючого підприємства, стає таким відхиленням від норми, яке – на відміну від порушення рівноваги в умовах вільного підприємництва – розповсюджується на суміжні галузі і носить стійкий характер. Проте автором при розкритті впливу системи влади на економічну поведінку підприємства не враховувався даний феномен домінуючого підприємства, так як не був зафіксований при дослідженні більше п'ятидесяти вітчизняних підприємств.

Враховуючи наведену вище аргументацію щодо впливу системи влади на економічну поведінку підприємства, слід відзначити, що стан системи економічної влади, у межах якого здійснюється зовнішня і внутрішня поведінка агентів підприємства, є фактором, що впливає на мотивацію і цілі економічних агентів підприємства. Спрямованість їх економічної поведінки залежить від того, до виконання яких цілей влада примушує, виконання яких цілей обмежує, яку діяльність захищає, і від того, яким чином ці цілі співвідносяться з цілями соціально-продуктивної діяльності [8, с. 46].

Очевидно, що положення підприємства в системі економічної влади беззаперечно здійснює вплив на формування цільової функції його економічної поведінки (див. рис. 1). Водночас цільова функція економічної поведінки підприємства формується як результат, по-перше, внутрішньої структури влади на підприємстві і, по-друге, владних позицій підприємства в економічній системі, його становища як об'єкта та суб'єкта економічної влади.

Взаємодія підприємства із зовнішнім середовищем має дві сторони: по-перше, задоволення інтересів (очікувань) його зовнішніх агентів, по-друге, їх вплив на величину та умови отримання доходів підприємства (позитивним або негативним чином). Отже, цільова функція підприємства має двояку природу. З одного боку, у кожного підприємства є своя внутрішня цільова функція, що відображає функції корисності його внутрішніх економічних агентів, максимізація доходів яких визначається ієрархією влади всередині підприємства. З іншого боку, кожне підприємство



тво є носієм зовнішньої цільової функції, яка фіксує те, що має намір створити підприємство для зовнішніх агентів: продукцію і послуги, податкові платежі, екологічний ефект, розрахунки за спожиті ресурси і послуги, соціальні результати (наприклад, зайнятість), інституційний вплив і т.д. Зовнішня цільова функція підприємства має складну структуру, оскільки діяльність зовнішніх агентів має поліфункціональний характер [8, с. 44]. В той же час внутрішні економічні агенти (власник, менеджер, працівник) формують зовнішню функцію підприємства так, щоб максимізувати значення його внутрішньої функції, тобто зовнішня функція підприємства повинна забезпечити максимізацію віддачі (у вигляді доходів) від одиниці витрат, витрачених на задоволення очікувань його зовнішніх агентів. Відтак система економічної влади над підприємством і влада підприємства над зовнішнім середовищем результується, з одного боку, у структурі зовнішніх цілей підприємства (в тому, якою мірою його діяльність направлена на реалізацію інтересів його зовнішніх агентів), а з іншого – у величині і структурі доходів, що одержуються підприємством і його економічними агентами із зовнішнього середовища. Очевидним є те, що цільова функція економічної поведінки підприємства балансує поєднує зовнішню та внутрішню цільові функції підприємства.

Особливу увагу при формуванні цільової функції економічної поведінки підприємства слід звернути на різноманітні очікування, які мають по відношенню до підприємства його зовнішні та внутрішні економічні агенти, а також підприємство до них. Недарма Г. Клейнер зазначає, що майже будь-яке підприємство, ледве з'явившись, опиняється у фокусі численних очікувань з боку найрізноманітніших економічних суб'єктів [9, с. 153]. Зазначене твердження вже виступало предметом дослідження автора в [10, с. 61-67], де відокремлювались інтереси учасників корпоративних відносин. Відкорегувавши їх до інтересів економічних агентів підприємств усіх організаційно-правових форм господарювання, очікування учасників представлене на рис. 2. Ступінь задоволення представлених інтересів як внутрішніх, так і зовнішніх агентів визначається співвідношенням владних потенціалів їх носіїв.

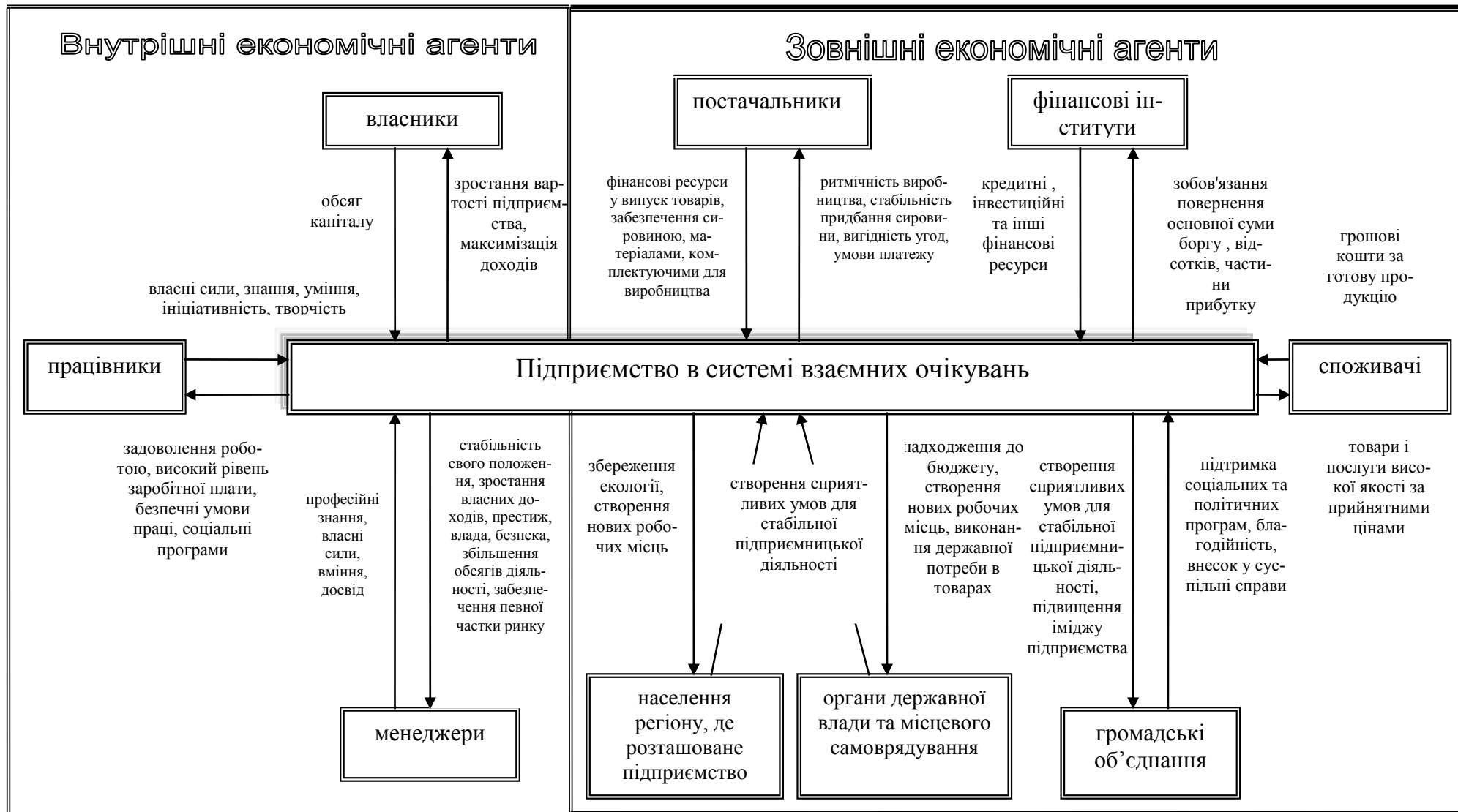


Рис. 2. Схема очікувань (інтересів) економічних агентів підприємства

Джерело: власні дослідження автора

В контексті даного розгляду доцільно, крім інтересів економічних агентів, сконцентрувати увагу і на їх владному потенціалі, який охоплює достатньо факторів впливу на функціонування підприємства, в т.ч. і фактори впливу на його економічну поведінку, які визначені в [11]. Відтак, під компетенцію зовнішнього кластеру влади підпадають:

- держава: рівень державних податків та зборів, рівень стабільності та дієвості законодавства, рівень стабільності фінансово-економічного розвитку держави;

- споживачі: рівень платоспроможності споживачів, рівень еластичності попиту за доходами споживачів;

- постачальники: наявність та ефективність постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих, паливно-енергетичних ресурсів;

- фінансові інститути: обсяг інвестиційних ресурсів, структура інвестиційних ресурсів, рівень процентних ставок;

- корпоративні структури: ступінь впливу корпоративних структур (фінансово-промислових груп);

- ринок: обсяг попиту і пропозиції, рівень конкуренції, рівень паритету цін, положення підприємства на ринку (частково), наявність робочої сили необхідної кваліфікації;

- громадські об'єднання (суспільні і політичні організації): положення підприємства на ринку (частково);

- неформальні інститути влади: формальні і неформальні норми економічної поведінки.

Внутрішня структура влади на підприємстві охоплює такі фактори:

- власник: цілі, інтереси, мотивація власника; тип власності, організаційно-правова форма господарювання, галузева приналежність підприємства;

- менеджер: кваліфікація, досвід, стереотип поведінки менеджера, його мотивація; способи організації праці та форми матеріального стимулювання робітників; способи організації та управління виробничим процесом; ступінь узго-

дженості інтересів економічних агентів підприємства; виникнення та характер конфліктних ситуацій на підприємстві;

– персонал: кваліфікація, ступінь ініціативності працівників, ідейності, реалізації інтересів підприємства.

Водночас внутрішньофірмова влада формує владний потенціал підприємства, який включає такі фактори: характер продукції, рівень забезпеченості виробничим устаткуванням, ступінь морального та фізичного зносу обладнання, рівень використання інноваційних технологій, рівень розробки та виробництва інноваційної продукції, рівень ліквідності, рівень ділової активності, рівень фінансової стійкості, рівень рентабельності, рівень наявності грошових оборотних коштів, обсяг капіталу, положення підприємства на ринку (частково). Отже, представлений взаємозв'язок показує владний потенціал зовнішніх та внутрішніх економічних агентів підприємств та їх неабиякий вплив на його економічну поведінку.

Практичні дані та результати власних досліджень дозволяють стверджувати про неефективність системи економічної влади, за якої максимізація внутрішньої цільової функції підприємства досягатиметься при максимізації його зовнішньої цільової функції, що розуміється як максимізація функції суспільного добробуту. Зазвичай спостерігається порушення ефективної рівноваги системи економічної влади або «суспільно-необхідного порядку влади», що виявляється у виникненні «надлишку» однієї влади та «нестачі» іншої влади. Це призводить до «зрушення витрат» (завищення витрат ефективної діяльності, заниження витрат не ефективної діяльності), «зрушення мотивації» (придушення мотивації до ефективної діяльності, надлишковість мотивації до неефективної діяльності), «зрушення форм і джерел доходів» (домінування рентних доходів), «зрушення цілей і змісту економічної поведінки підприємства» (рентоорієнтованої поведінки) [4, с. 12]. В даному випадку, слід відокремити причини та умови зазначених негативних проявів деформації ефективної системи економічної влади:

1. зміни у внутрішній цільовій функції підприємства:

– надлишок влади підприємства та нестача зовнішньої влади → завищення цін на власну продукцію підприємства в порівнянні з граничними витратами її виробництва та/або заниження цін на ресурси, нижче за величину граничних витрат, що приводить до домінування рентних доходів та переважання рентоорієнтованої поведінки, тобто підприємство отримує ренту за рахунок споживачів або постачальників;

– нестача влади підприємства та надлишок зовнішньої влади → зменшення цін на продукцію підприємства (нижче за рівень конкурентних цін) та постачання ресурсів за цінами, що перевищують рівень граничних витрат на їх виробництво. За даних умов саме підприємство є джерелом ренти для зовнішніх економічних агентів;

## 2. зміни у зовнішній цільовій функції підприємства:

– надлишок влади підприємства та нестача зовнішньої влади → «зрушення витрат», яке означає, що ухилення підприємства від реалізації очікувань зовнішніх агентів не супроводжується підвищенням витрат, необхідних для отримання одиниці доходу; і навпаки: мінімізація витрат одиниці доходу досягається при обмеженому задоволенні очікувань зовнішніх економічних агентів підприємства;

– нестача влади підприємства та надлишок зовнішньої влади → «зрушення витрат» одиниці доходу, тобто норми віддачі на користь непродуктивної діяльності та формування у його внутрішніх агентів антистимулів або стимулів до контрпродуктивної діяльності.

**Висновки.** Представлені результати переконують у неефективності «владного поля», в рамках якого функціонує вітчизняне підприємство, що породжує розрив між доходами підприємства і його соціально продуктивною діяльністю, а також розрив між зовнішньою цільовою функцією підприємства і очікуваннями зовнішніх економічних агентів. Отже, виникає проблема пошуку ефективних форм та механізму організації влади як усередині підприємства, так і над підприємством, які забезпечать позитивний характер впливу його владного потенціалу та спрямовуючий, дозволяючий, об'єднуючий, координуючий характер впливу зовнішнього кластеру влади на економічну поведінку підприємства.

1. Мороз О. В. Модифікація факторів впливу на економічну поведінку вітчизняних підприємств / О. В. Мороз, Н. П. Карачина // Місце та роль України в глобалізованому світі: економічні, політичні, культурні аспекти: Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції, Вінниця: ВІЕ ТНЕУ, 2009. – С. 267-269.

2. Дементьев В. Экономическая власть и институциональная теория / В. Дементьев // Вопросы экономики. – 2004. – №3. – С. 50-64.

3. Дементьев В. В. Проблема экономической власти и социальное рыночное хозяйство. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/275019/print.html>

4. Дементьев В. В. Власть в системе экономических отношений: автореф. дис... д-ра. экон. наук: 08.01.01 / В. В. Дементьев; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2004. – 31 с.

5. Зятковський І. В. Вплив економічної влади на розвиток і становлення сучасних бізнес-структур/ І. В. Зятковський // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №12. – С. 41-47.

6. Ойкен В. Основы национальной экономики / В. Ойкен; пер. с нем. – М.: Экономика, 2006. – 351 с.

7. Тоффлер Э. Метаморфозы власти / Э. Тоффлер, пер. с англ. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. – 669 с.

8. Дементьев В. В. Предприятие в системе экономической власти / В. В. Дементьев // Экономика промышленности. – 2003. – №4. – С. 40-47.

9. Институциональная экономика: учеб. пособие / Под рук. акад. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 318 с.

10. Мороз О. В. Соціально-економічні аспекти ефективності корпоративного управління: монографія / О. В. Мороз, Н. П. Карачина. – Вінниця: УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2005. – 176 с.

11. Карачина Н. П. Визначальні фактори впливу на економічну поведінку підприємств / Н. П. Карачина // Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика: матеріали XIV Міжнарод. наук.-практ. конф. (26-27 травня 2009 р.) / відп. ред. Л. Г.Ліпич: РВВ «Вежа» Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки, 2009. – С. 94-95.