

УДК 330.131.5

Швед Т.В.

*старший викладач кафедри економічної теорії
Національного університету харчових технологій*

Біла І.С.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова***МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ****METHODICAL APPROACHES TO THE EVALUATION OF ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

Оцінка розвитку підприємства в науці розглядається переважно через оцінку ефективності діяльності підприємства, конкурентоспроможності підприємства та його потенціалу. Кожен наявний методичний підхід має свої обмеження, враховуючи різноманітність підприємств, тип і масштаб виробництва. Це зумовлює необхідність використання для кожного конкретного випадку того методу, який відповідає особливостям досліджуваного об'єкту. Виділення методичних підходів до оцінки розвитку підприємства, на нашу думку, можливо з урахуванням узагальнених методичних підходів до оцінки ефективності діяльності, конкурентоспроможності та потенціалу, а також ознак розвитку підприємства. До основних методичних підходів до оцінки розвитку підприємства можна віднести: оцінку розвитку підприємства за показниками конкурентоспроможності; оцінку розвитку підприємства на основі здатності реалізувати свій потенціал; оцінку розвитку підприємства на основі теорії життєвого циклу; оцінку розвитку підприємства за допомогою комплексних показників.

Ключові слова: розвиток підприємства, оцінка ефективності діяльності підприємства, оцінка конкурентоспроможності підприємства, оцінка потенціалу підприємства, оцінка розвитку підприємства.

АННОТАЦИЯ

Оценка развития предприятия в науке рассматривается в основном через оценку эффективности деятельности предприятия, конкурентоспособности предприятия и его потенциала. Каждый имеющийся методический подход имеет свои ограничения, учитывая разнообразие предприятий, тип и масштаб производства. Это вызывает необходимость использования для каждого конкретного случая того метода, который соответствует особенностям исследуемого объекта. Выделение методических подходов к оценке развития предприятия, по нашему мнению, возможно с учетом обобщенных методических подходов к оценке эффективности деятельности, конкурентоспособности и потенциала, а также признаков развития предприятия. К основным методическим подходам к оценке развития предприятия можно отнести: оценку развития предприятия по показателям конкурентоспособности; оценку развития предприятия на основе способности реализовать свой потенциал; оценку развития предприятия на основе теории жизненного цикла; оценку развития предприятия с помощью комплексных показателей.

Ключевые слова: развитие предприятия, оценка эффективности деятельности предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, оценка потенциала предприятия, оценка развития предприятия.

ANNOTATION

Evaluation of enterprises mainly in science is seen through evaluation of the effectiveness of the company, enterprise competitiveness and its capacity. Each existing methodical approach has its limitations, given the diversity of enterprises, the type and scale of production. This necessitates the use for each case of the method, which corresponds to features of the object. Bold methodical approaches to the assessment of the company, in our

opinion, taking into account possible generalized methodological approaches to the assessment of performance, competitiveness and potential and characteristics of the enterprise. The main methodical approaches to the assessment of the company include: assessment of the company in terms of competitiveness; evaluation of enterprises based on the ability to realize their potential; evaluation of the theory on life cycle; evaluation of the enterprise with integrated indicators.

Keywords: enterprise development, evaluation of the effectiveness of the company, enterprise competitiveness evaluation, evaluation of potential of the enterprise, evaluation of the enterprise.

Постановка проблеми. Поглиблення інтеграції соціально-економічних систем окремих держав до єдиного економічного простору, зростання конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках, прискорення науково-технічного розвитку в усіх сферах суспільної діяльності зумовлюють необхідність розроблення та реалізації якісних, своєчасних, цілеспрямованих і системних рішень у сфері управління виробництвом суб'єктів господарювання.

Сучасний етап розвитку ринкових відносин вимагає від національних підприємств активних дій, спрямованих на підвищення ефективності їх функціонування. Однак означена проблема буде нерозв'язаною без комплексної оцінки розвитку підприємств. Останнє є складним завданням, оскільки неоднозначність та незбалансованість критеріїв щодо даної проблеми не дає змоги достовірно визначити необхідність змін у функціонуванні підприємства. Останнє підвищує актуальність дослідження теоретико-методичних підходів до оцінки рівня розвитку підприємств як для економічної науки, так і для практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика оцінки розвитку підприємств та ефективності їх діяльності є об'єктом пильної уваги вчених-економістів. Серед відомих дослідників варто назвати В. Андрійчука, І. Гонтареву, О. Іванілова, М. Мейєра, Ю. Погорелова, С. Покропивного, Р. Сайфуліна, А. Шегду, А. Шеремета та ін. У роботах цих дослідників висвітлено фундаментальні основи розвитку підприємств, доведено необхідність ефективного розвитку підприємств як важливого компонента ринкової економіки, розглянуто

питання ефективності виробництва та бізнесу, висвітлено методологічні питання розвитку підприємства та його оцінювання з точки зору ресурсного і результатного підходів, запропоновано систему показників, які тією чи іншою мірою відображають зміни, які відбуваються на підприємстві, тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значну кількість опублікованих праць та їх наукову цінність, чимало теоретичних і методологічних аспектів оцінки розвитку підприємств потребують подальших наукових досліджень. Це стосується, систематизації підходів до названої проблематики. Чіткість та лаконічність у їх визначенні зумовлюватиме конкретне змістовне навантаження, що дасть можливість дослідити потенціал, процес і результати діяльності суб'єктів господарювання.

Мета статті полягає у систематизації та висвітленні основних методичних підходів до оцінки розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. На наше переконання, переважна більшість учених-економістів здійснюють оцінку розвитку підприємства, зосереджуючи увагу на дослідженні окремих його проявів, а саме ефективності діяльності підприємства, конкурентоспроможності підприємства, потенціалу підприємства тощо.

Серед названих найбільш поширеною є оцінка розвитку підприємства з точки зору оцінки ефективності діяльності підприємства. Ефективність розглядається як процес досягнення максимального ефекту за фіксованих наперед визначених обсягах ресурсів або ж досягнення заданого результату (ефекту) за мінімальних витрат ресурсів [1, с. 52]. В. Нусінов, А. Турило та А. Темченко визначають ефективність як результат діяльності (ефект), який отримує суспільство, підприємство або окрема людина на одиницю використаних (чи застосованих) ресурсів [2, с. 91]. Вищезазначених трактувань поняття «ефективність» дотримується й більшість вітчизняних науковців. Критерії ефективності формуються на основі витратного (спожиті ресурси) і ресурсного (застосовані ресурси) підходів. За витратним підходом визначається ефект, отриманий із кожної одиниці сукупних витрат або окремо з витрат уречевленої праці, тоді як за ресурсним підходом оцінюється ефективність використання всіх наявних ресурсів.

Аналізуючи поняття «ефективність діяльності підприємства», варто зазначити, що існують такі підходи до оцінки ефективності діяльності підприємств: витратний, результатний, порівняльний (цільовий) та експертний. За витратного підходу показники ефективності діяльності підприємства розраховують на основі співвідношення результату діяльності з поточними витратами ресурсів, що забезпечили отримання даного результату. До групи показників, які ілюструють даний підхід, належать вхідні

показники діяльності підприємств, наприклад показники витрат ресурсів на одиницю продукції тощо. За ресурсного підходу результат співвідноситься з величиною використаних ресурсів у процесі створення продукту. До групи таких показників включають вихідні показники діяльності підприємств (наприклад, показники рентабельності). Порівняльний (цільовий) підхід до оцінювання ефективності діяльності підприємства включає процесні показники, що є базовими для даного підходу, згідно з яким використовують цільові (структурні, функціональні, якісні) характеристики (наприклад, показники збалансованості чи оптимальності). Експертний підхід заснований на думках експертів та перевірки рівня їх узгодженості та відповідності до ситуації, що розглядається.

Як бачимо, сучасні методичні підходи до визначення показників оцінки ефективності діяльності підприємств передбачають комплексний підхід і включають фінансовий аспект, який визначає ефективність на базі фінансових результатів діяльності компанії; клієнтський аспект, який визначає ефективність на базі показників задоволення потреб клієнтів; аспект внутрішніх процесів, який визначає ефективність на базі показників результативності застосованих технологій виробництва продукції, та аспект оновлення й навчання, який визначає ефективність на базі показників результативності використання персоналу компанії [3, с. 114–123].

Більш загальний підхід до трактування оцінки ефективності діяльності підприємства пропонують В. Пономаренко та І. Гонтарєва. Аналізуючи еволюцію розвитку економічної науки, вони зазначають про наявні п'ять основних підходів до аналізу ефективності діяльності підприємства через: співвідношення результатів і витрат; здатність використовувати потенціал; теорію ефективності процесу функціонування підприємства; показник стійкого розвитку підприємства та рівень задоволеності всіх осіб, зацікавлених у результатах діяльності підприємства [4, с. 6–7].

Оцінка розвитку підприємства з точки зору оцінки конкурентоспроможності підприємства здійснюється відповідно до найбільш загальних підходів – структурного та функціонального [5]. В основі структурного підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємства лежить аналіз його позиції на ринку виходячи з рівня монополізації галузі, тобто концентрації виробництва і капіталу, наявності вхідних бар'єрів для нових підприємств, що вступають до галузевого ринку, ступеня диференціації продукції, можливості технологічних нововведень та економії на масштабах виробництва. Функціональний підхід полягає у визначенні конкурентоспроможності підприємства за показниками ефективності виробництва, фінансового стану, збуту та конкурентоспроможності товару. Перевагою функціонального підходу є використання

тих груп показників, які дають змогу більш об'єктивно оцінити найбільш важливі сфери діяльності підприємства, зокрема, фінансово-господарську діяльність підприємства (продуктивність праці та фондівіддачу, показники ліквідності та платоспроможності підприємства, рентабельність продажу тощо) та визначити його місце на галузевому ринку. Однак даний підхід не дає змоги врахувати такі характеристики конкурентоспроможності підприємства, як імідж та потенціал підприємства.

Варто зазначити, що для оцінки конкурентоспроможності підприємства нині використовується ціла низка методів, що пояснюється неоднозначністю наявних методичних підходів у дослідженні конкурентоспроможності підприємства. Останні можуть бути об'єднані в такі групи [6, с. 102–104; 7, с. 101; 8, с. 506; 9, с. 41–47]:

- методи, що ґрунтуються на основі аналізу порівняльних переваг, базуються на положеннях теорії міжнародного поділу праці, відповідно до яких передумовою досягнення підприємством стійких конкурентних позицій є відносно нижчі витрати виробництва порівняно з конкурентом. Для оцінки конкурентоспроможності підприємства за даним методом аналізуються не лише витрати виробництва, а й обсяг і норма прибутку, обсяг продажів та частка ринку;

- методи, що ґрунтуються на основі теорії рівноваги підприємства і галузі, відповідно до яких критерієм конкурентоспроможності підприємства є наявність у виробників факторів виробництва, які можуть бути використані більш ефективно, ніж у конкурентів, а під рівновагою розуміють такий стан, коли у виробника відсутні стимули для переходу в інший стан. Для визначення конкурентоспроможності за теорією рівноваги використовують відносні показники вартості основних та оборотних засобів, величини заробітної плати та процентних ставок тощо;

- методи, які ґрунтуються на основі теорії ефективної конкуренції. Основним інструментом оцінки конкурентоспроможності підприємства є співставлення показників стану підприємства з показниками підприємств конкурентів, відповідно до якого найбільш конкурентоспроможними вважаються підприємства, на яких найкраще організована робота всіх підрозділів і служб, оцінка ефективності яких передбачає оцінку ефективності використання ресурсів і дає змогу визначити сильні та слабкі сторони одного підприємства порівняно з іншим та шляхи усунення відставання;

- методи, які ґрунтуються на основі теорії якості продукції підприємства, відповідно до яких конкурентоспроможність підприємства тим вище, чим вище конкурентоспроможність його продукції;

- методи, які ґрунтуються на основі теорії мультиплікатора, характеризують ланцюжок

послідовних залежностей ефектів та стимулів, що їх викликали, оцінюються конкурентні переваги підприємства одного кластера перед іншим щодо якості продукції чи надання послуг;

- методи визначення конкурентної позиції з точки зору стратегічного потенціалу підприємств, за допомогою яких аналізується внутрішнє середовище підприємств для виявлення переваг та потенціалу для їх розроблення і дає змогу проаналізувати окремі елементи потенціалу;

- методи, які ґрунтуються на основі експертних оцінок і широко використовуються для аналізу можливостей конкурентів, оскільки на відміну від аналізу власного підприємства по багатьох позиціях інформаційної бази отримати потрібну інформацію законним шляхом неможливо;

- матричні методи оцінки конкурентоспроможності, засновані на розгляді процесів конкуренції в динаміці. Теоретичною базою цих методів є концепція життєвого циклу товару і технології. Матричні методи оцінки конкурентоспроможності різних товарів розроблені маркетинговою організацією «Бостон консалтинг груп» і в подальшому застосовувалися не тільки для аналізу характеристик товарів, але й під час вивчення конкурентоспроможності «стратегічних одиниць бізнесу» – товарів, збутової діяльності, окремих компаній, галузей тощо.

- комплексні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства спрямовані на розроблення зведеного показника рівня конкурентоспроможності, що реалізується на основі визначення наявних ресурсів підприємства, оцінки ефективності їх використання та визначення рівня його конкурентоспроможності відносно підприємств, які функціонують в одній галузі та належать одній продуктивній групі.

Оцінка розвитку підприємства з точки зору потенціалу підприємства здійснюється відповідно до таких методичних підходів [6, с. 115; 10, с. 102]: ресурсного – оцінка потенціалу здійснюється на основі визначення вартості наявних ресурсів; результативного – оцінка потенціалу здійснюється шляхом визначення потенційного обсягу виробництва матеріальних благ і послуг, техніко-економічних і фінансових показників діяльності підприємства; структурно-функціонального – оцінка потенціалу здійснюється на основі кількісно-якісного аналізу структури елементів системи, кожен з яких виконує відповідні функції (чим краще один одному відповідають елементи та їхні функції, тим вище потенціал); цільового – оцінка потенціалу здійснюється шляхом визначення здатності підприємства виконувати свою діяльність та досягати поставлених цілей на основі використання наявних ресурсів; комплексного – використання комплексних (узагальнених) показників або зіставлення питомих корисних ефектів. Найбільш відомим із даної групи є підхід Ж. Ламберна, заснований на висловленій М. Портером

ідеї про залежність факторів розвитку підприємства від факторів виробництва. Ж. Ламберн припустив, що рівень економічного розвитку підприємства визначається двома показниками: ринковою силою (відношенням коефіцієнта націнки на конкретний товар до середньоринкової величини такої націнки) і витратами на одиницю продукції. Чим нижче еластичність попиту на продукцію підприємства і чим вище розмір встановленої націнки, тим вище рівень економічного розвитку підприємства.

Реалізація вищезазначених методичних підходів до дослідження потенціалу підприємства передбачає використання певної сукупності методів, найпоширенішими з яких є такі [11, с. 79; 12, с. 93]:

- порівняльний – визначається вартість об'єкта на основі зіставлення з аналогами, які були об'єктами ринкових угод. Урахування поточної фактичної вартості об'єкта дає змогу уникнути розбіжностей між розрахунковою величиною вартості та її ринковим еквівалентом, однак вимагає значних витрат часу та ресурсів на збирання та опрацювання значного обсягу інформації;

- результатний – оцінюється вартість об'єкта відповідно до обсягу здійснених на його створення витрат та величини чистого доходу від його використання, при цьому не враховуються перспективи розвитку підприємства та ринкового середовища і використовується прогнозна, а не фактична інформація, що є недоліком даного методу;

- аналітичний – аналіз потенціалу підприємства здійснюється з використанням комплексної рейтингової оцінки підприємства. Незважаючи на переваги даного методу, простоту та наочність оцінки, він не дає змоги визначити і підтвердити потенціал підприємства-еталону;

- матричний – дає змогу визначити абсолютний та відносний виробничий потенціал підприємства, однак є достатньо описовим і вимагає побудови системи показників для створення моделі;

- індикаторний метод – застосування системи індикаторів, кожен з яких є співвідношенням абсолютних або відносних показників, які відображують найбільш значущі характеристики об'єкта, при цьому відображає не лише стан, але й результати використання потенціалу, що ускладнює узагальнення результатів оцінки.

Кожен із наведених методичних підходів до оцінки ефективності діяльності, конкурентоспроможності та потенціалу підприємств має свої недоліки та переваги, і враховуючи різноманітність підприємств за галузевими особливостями, за типом та масштабами виробництва, для кожного конкретного випадку доцільно застосовувати той метод, який відповідає особливостям об'єкту, що аналізується.

Що ж стосується поняття «рівень розвитку», то варто зазначити, що єдиної термінології не

використовується. Обґрунтованою і досить чіткою у цьому сенсі є позиція Ю. Погорелова, який зазначає, що розвиток підприємства є багатограним поняттям та може бути розглянутий із кількох точок зору: розвиток як результат здебільшого пов'язаний із кількісними та якісними змінами; розвиток підприємства як процес виявляється через якісні зміни в діяльності підприємства; розвиток як іманентна властивість підприємства безпосередньо пов'язаний зі змінами його потенціалу. У зв'язку із цим модель оцінки рівня розвитку підприємства доцільніше розробляти або в розрізі окремих проявів розвитку підприємства (розвиток як іманентна властивість підприємства, як процес і як результат), або за характером змін (кількісні, якісні, структурні, еволюційні та революційні, екстенсивні та інтенсивні, експансивні та внутрішні тощо). Крім того, у моделі оцінки розвитку підприємства мають бути відображені показники стану та використання потенціалу підприємства, оскільки, на переконання вченого, розвиток підприємства тісно пов'язаний із його потенціалом [13, с. 295–297].

Виділення методичних підходів до оцінки розвитку підприємства, на нашу думку, можливо з урахуванням двох основних моментів – узагальнення методичних підходів до оцінки ефективності діяльності, потенціалу та конкурентоспроможності підприємства та ознак розвитку підприємства. Ними, на нашу думку, є: спрямованість на кількісно-якісні зміни стану підприємства; альтернативність наслідків – зміна стану у вищому або нижчому рівнях, що підтверджує можливість прогресивного (від нижчого до вищого) та регресивного (від вищого до нижчого) розвитку; наявність впливів факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Висновки. Отже, основні методичні підходи до оцінки розвитку підприємства такі:

1. Оцінка розвитку підприємства за показниками конкурентоспроможності дозволяє визначити потенційні можливості підприємства, проаналізувати розвиток у динаміці за допомогою великої кількості показників та порівняти отримані результати з показниками розвитку підприємства-еталону. Крім того, перевагою методів для оцінки розвитку в межах даного підходу є наочність та комплексність у представленні результатів оцінки. Однак суттєвим обмеженням оцінки розвитку за показниками конкурентоспроможності є її статичність та відсутність однозначності оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, об'єктивності протягом довготривалого періоду.

2. Оцінка розвитку підприємства на основі здатності реалізувати свій потенціал, що дає можливість проаналізувати ступінь використання потенціалу підприємства та можливостей розвитку, хоча не враховує всі параметри для оцінки рівня розвитку та існує складність опрацювання значних обсягів розрахунків та

узагальнення результатів оцінки. Крім того, даний підхід не враховує час, необхідний для досягнення певного результату використання потенціалу, його якість та механізм реалізації.

3. Оцінка розвитку підприємства на основі теорії життєвого циклу, що дає змогу здійснити системну оцінку організаційних проблем, спрогнозувати напрям розвитку і виникнення критичних ситуацій. Перевагою такої оцінки є можливість визначення вектору розвитку підприємств у визначений період за допомогою якісних та кількісних критеріїв; можливість графічної інтерпретації динаміки розвитку підприємства відповідно до певного етапу життєвого циклу підприємства. Проте, як правило, здійснюється оцінка не розвитку підприємства, а трансформації системи управління підприємства протягом певного періоду (етапів життєвого циклу).

4. Оцінка розвитку підприємства за допомогою комплексних показників вимагає врахування великої кількості різномірних показників, що характеризують кількісні та якісні зміни, на основі яких є можливість визначити масштаб, напрям (тренд) розвитку, хоча й є досить громіздкою у розрахунках.

В оцінці розвитку підприємства можуть бути використані ресурсний та результатний підходи. Під час використання ресурсного підходу показники оцінки розвитку підприємства відображають наявність та характер використання основних видів ресурсів – матеріальних, фінансових, засобів виробництва, людських тощо. Ресурси підприємства та їх використання визначають можливості підприємства та відображають зміни, які відбуваються на ньому. Під час використання результатного підходу показники оцінки розвитку підприємства відображають результати його діяльності – фінансові, економічні, виробничі тощо. Зміна показників діяльності підприємства безпосередньо відображає його розвиток. Вибір підходу визначається призначенням показників, що будуть використовуватися в моделі оцінювання розвитку підприємства [13, с. 295].

Слід наголосити, що, на наше переконання, використання одного з перерахованих підходів до оцінки розвитку підприємства значно звужує можливості аналізу такого складного та багатогранного явища, як розвиток підприємства. Поєднання ресурсного та результативного підходів дасть можливість комплексно оцінити

розвиток підприємства з точки зору системного підходу до аналізу певного явища, врахувати вплив факторів внутрішнього і зовнішнього середовища та важливість досягнення певного результату, а також, ураховуючи вагомість названих факторів, запропонувати напрями подальшого розвитку підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Теоретико-методологічне обґрунтування ефективності виробництва / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2005. – № 5. – С. 52–63.
2. Нусинов В.Я. Экономический анализ деятельности предприятий и объединений в промышленности : [учеб. пособ.] / В.Я. Нусинов, А.М. Турило, А.Г. Темченко. – Кривой Рог : Минерал, 1999. – 172 с.
3. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортона ; 2-е изд., испр. и доп. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 320 с.
4. Пономаренко В.С. Проблема оцінки системної ефективності функціонування та розвитку підприємства / В.С. Пономаренко, І.В. Гондарева // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ. – 2011. – № 1(57). – С. 5–8.
5. Фатхудинов Р.А. Стратегический менеджмент : [учебник] / Р.А. Фатхудинов. – М. : Дело, 2005. – 448 с.
6. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. посіб.] / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблюдська, О.О. Решетняк. – К. : ЦУЛ, 2009. – 400 с.
7. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління : [монографія] / А.В. Гриньов. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 308 с.
8. Закревська Л.М. Оцінка конкурентоспроможності підприємств кондитерської промисловості / Л.М. Закревська // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2004. – Вип. 195. – Т. 2. – С. 503–514.
9. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія] / За заг. ред. О.Г. Янкового. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.
10. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, С.В. Касьянюк [та ін.]. – К. : ЦУЛ, 2007. – 208 с.
11. Воронкова А.Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку / А.Е. Воронкова, Ю.С. Погорелов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4(94). – С. 77–84.
12. Плікус І.Й. Потенціал підприємства, його оцінка й трансформація: економічна та бухгалтерська інтерпретація / І.Й. Плікус // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 91–105.
13. Погорелов Ю.С. Теоретичні та інструментальні основи розвитку підприємства : дис. ...доктора екон. наук : спец. 08.00.04 / Ю.С. Погорелов. – Луганськ, 2010. – 695 с.