

Блудова Т. В., Завірюха А. Моделювання доходу підприємства-виробника продукції з урахуванням рекламних асигнувань	522
Рева О. М., Павлів О. Б. Застосування коефіцієнтів вадливості альтернатив для встановлення маргинальності думок експертів	531
Коляда Ю. В. Моделювання соціально-економічних процесів обмінного типу. 2. Двопараметричні моделі	544
Магда В. В. Розвиток моделювання функції збуту підприємства за допомогою Р-перетворення	553
Ус Р. Л. Інструментальні засоби підтримки процесу аудиту інформаційних технологій	571

I. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.341.1

Л. В. Лебедева, аспірантка,
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

АНОТАЦІЯ. Досліджено основні складові інноваційної політики постіндустріальних країн та можливості застосування їх досвіду у побудові ефективної інноваційної системи у реаліях України.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інновації, інноваційна політика, інноваційна система, постіндустріальні країни, постіндустріальне суспільство.

АННОТАЦИЯ. Исследованы основные составляющие инновационной политики постиндустриальных стран, а также возможности применения их опыта в построении эффективной инновационной системы в реалиях Украины.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: инновации, инновационная политика, инновационная система, постиндустриальные страны, постиндустриальное общество.

ANNOTATION. The basic components of innovation policy in post-industrial countries have been investigated and possibilities of implementing their experience in building an effective innovation system in the realities of Ukraine have been covered.

KEY WORDS: innovation, innovation policy, innovation system, post-industrial countries, postindustrial society.

Постановка проблеми. Як підтверджує практика, розробка та впровадження інновацій є дієвим механізмом виходу з кризи. Адже, саме за допомогою нововведень на виробництві можна підвищити ефективність праці, зменшити ресурсозатратність виробництва та, взагалі, одна вдала інновація здатна забезпечити поживлення на цілому сегменті ринку. Саме тому, дієва інноваційна політика держави, а особливо спільні дії державного та корпоративного секторів економіки, на думку автора, є ефективним інструментом боротьби з економічною кризою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інноваційної політики держави присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Цим питанням займалися Н. І. Галан [3], В. Гончаров [4], Е. Д. Житенко [6], Т. В. Тарасенко, С. І. Архієрієв [5], Л. І. Федулова [10] та ін. Все ж багато питань залишається не вирішеними, потребує подальшого дослідження та удосконалення механізм співпраці державного та корпоративного секторів у інноваційній сфері, налагодження ефективної системи стимулювання інноваційної діяльності промислових підприємств.

Постановка завдання. Завданням даної статті є дослідження основних складових інноваційної політики постіндустріальних країн та можливості застосування їх досвіду у побудові ефективної інноваційної системи у реаліях України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У найбільшій мірі країнами з постіндустріальним типом економіки можна вважати Сполучені Штати Америки, країни Європейського Союзу та Японію. «Сьогодні три основних центри постіндустріального світу США, Європейський Союз, Японія створюють більш як 62 % світового ВВП, на їх території

починаються чи закінчуються більше 80 % світових торгових потоків, вони забезпечують більше 85 % світового обсягу міжнародних інвестицій. У цих країнах зосереджено практично 97 % світового інтелектуального потенціалу, що забезпечує більше 90 % виробництва високотехнологічних товарів» [7, с. 238].

У своїй праці «Прийдешне постіндустріальне суспільство» Д. Белл дає таке визначення суспільству, що приходить: «Постіндустріальне суспільство засноване на послугах, тому воно є гра між людьми. Головні значення мають уже не мускульна сила і не енергія, а інформація. Основною діючою особою стає професіонал, тому що його досвід і знання дозволяють йому відповідати усім вимогам, що вимагає постіндустріальне суспільство. Якщо індустріальне суспільство визначається через кількість товарів, що позначає рівень життя, то постіндустріальне суспільство визначається якістю життя, вимірюється послугами — охороною здоров'я, відпочинком і культурою» [1, с. 171].

Передумовами формування у США успішної національної інноваційної системи стали:

— створення сприятливого інвестиційного середовища, завдяки чому іноземний капітал, підтримавши на ранніх стадіях розвитку інноваційні підприємства, створив основу для розбудови потужної інноваційної системи економіки;

— розгортання інноваційного процесу на власній основі, тобто за підтримки державою національних підприємств, адже дуже важливо не тільки створити умови для припливу іноземних капіталів у країну, а й сприяти розвитку власних;

— ефективна система освіти та науки, що природно взаємопов'язана з корпоративним сектором економіки. Система освіти та корпоративний сектор США взаємопов'язані та утворюють цілісне інституційне утворення, що працює над однаковими проблемами.

Все це і заклало фундамент розвитку національної інноваційної системи США, що без сумніву, стало одним з найважливіших факторів успіху країни і перетворення її на світового економічного лідера.

Конкурентні переваги, якими користуються США, — це великий та комплексний внутрішній ринок, економічна та інституційна інфраструктура, що дають можливість швидко перерозподілити ресурси для їх найбільш ефективного

використання. Вони підкріплюються ефективною системою вищої освіти, гнучким капіталом та ринком праці. Саме гнучкість управлінської та організаційної структури, готовність до сприйняття новаторських методів управління та нових продуктів є відмінною рисою економіки США, основним активом якої є підприємницька культура, що сприймає невдачу у інноваційній діяльності як супутній продукт інноваційного процесу, та готовність інвесторів до подальшої співпраці. Ця культурна та ділова атмосфера підкріплена законами про банкрутство, які обмежують відповідальність підприємця, у ситуації невдачі інноваційного підприємства. Поєднання цих функцій формує адаптивну, гнучку інноваційну екосистему, яка створює умови для існування багатьох успішних малих компаній і дозволяє деяким перерости у нові великі фірми.

Як елемент стимулювання та контролю інноваційної діяльності уряд США активно використовує досить своєрідну форму державного стимулюючого планування: замість директив-наказів держава розробляє цільові довгострокові програми за контрактами компаніям-виконавцям. При реалізації державних інноваційних проектів замовником нової техніки, науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) виступає держава, а постачальниками нових продуктів і виробів стають компанії-підрядники. Потрібно зауважити, що цілі, завдання та пріоритети кожного з підрядників НДДКР чітко регламентуються федеральним законодавством США незалежно від того, чи то університет або неприбуткова корпорація, велика, середня або дрібна інноваційна фірма, або спільне ризикове підприємство.

На основі державних програм, як правило, створюються нові типи літаків, ракет, підводних човнів, а також нові типи цивільної техніки, у тому числі комп'ютери, засоби зв'язку та телекомунікації. Яскравим прикладом використання планування у США є розвиток авіакосмічного комплексу. «Середня вартість контрактів, розрахованих на 5—10 років, становить від 20 млн до 200 млн дол., але багато з них вимірюються мільярдами доларів. Питома вага поставок державі нової техніки і технології за контрактами досягає 15—20 % обсягу промислового виробництва в США, а в будівництві ще більше (до 1/3)» [4, с. 65].

Всередині ДНТК США головними організаторами загальнодержавних програм у галузі фундаментальних досліджень та новітніх напрямів НТП є ННФ, НАСА,

міністерство економіки, міністерство оборони, міністерство сільського господарства, міністерство охорони здоров'я та соціальних послуг, міністерство транспорту і міністерство торгівлі. На їх частку припадає 95—97 % усіх замовлень.

Необхідність державно-приватного партнерства полягає у наданні допомоги урядом підприємству у той складний період, коли воно знаходиться на стадії комерціалізації наукового винаходу і перетворення його у інновацію, адже саме у цей період виникає потреба у великих фінансових вливаннях для введення винаходу у життя.

У практиці уряду США підтримки інноваційних підприємств, як великих, так і дрібних, можна навести дві програми, що будуть найбільш вдалим для ілюстрації державно-приватного партнерства у сфері інноваційних розробок та виробництва. Це Technology Innovation Program (TIP) (правонаступниця Advanced Technology Program 1988—2007 рр), що була заснована Національним інститутом стандартів і технологій (NIST) у 2007 році для підтримки високоризикових американських компаній на ранніх стадіях інноваційного процесу, які мають великий виробничий потенціал та можуть бути особливо корисними для суспільства. Та Small Business Innovation Research Program (SBIR) — програма підтримки малих інноваційних підприємств.

TIP приймає заявки на участь у програмі від приватних компаній, ВНЗ, національних лабораторій неприбуткових організацій для підтримки високоризикових інноваційних розробок. Приватні компанії можуть розраховувати на отримання фінансування у сумі до 3 млн дол. строком на три роки для покриття прямих витрат по проектах, спільні підприємства — до 9 млн дол. строком до 5 років [8].

Програма SBIR є наймасштабнішим прикладом державно-приватного партнерства у сфері підтримки малих інноваційних фірм. SBIR — це програма, створена у 1982 році для стимулювання технологічних інновацій приватного сектору при наданні урядом нових, економічно ефективних, технічних та наукових рішень складних проблем місії. З моменту свого створення в 1982 році, програма досягла значення у 2 млрд дол. на рік прибутку, включає в себе одинадцять федеральних агентств, які відраховують 2,5 % свого бюджету на наукові дослідження до бюджету SBIR [11, с. 88].

Програми SBIR та TIP — це два ключових приклади урядових програм, розроблених для підтримки ризикових інноваційних

проектів. Головною їх задачею є надання коштів на розвиток базових технологій, які часто є занадто ризикованими для окремих фірм, але й, у разі успіху, можуть забезпечити прогрес суспільства в цілому.

Загалом, до основних задач, на розв'язання яких спрямована сучасна науково-технічна політика США, яка реалізується через структури НІС, належать: підтримка інноваційної активності у приватному секторі; розвиток базових технологій, якими займаються переважно університети при співпраці з корпоративним сектором; розробка програм підтримки малого бізнесу для покращення ефективності поширення інноваційних технологій на ринку; державно-приватне партнерство у розробці інноваційних проектів для підтримки інноваційних підприємств на ранній стадії розвитку; активна участь у міжнародному поділі праці у сфері НДР із метою скорочення витрат на дослідження і розробки.

Основними напрямками державної інноваційної політики країн Європейського Союзу щодо підтримки інноваційних підприємств є:

1. Усунення бюрократичних перепон для започаткування бізнесу.

Під адміністративними бар'єрами у ЄС розуміють перешкоди у функціонуванні підприємств, пов'язані з виконанням вимог законодавства. У країнах ЄС це в основному перешкоди для започаткування нового бізнесу, ліквідації підприємства, ліцензування діяльності та видачі сертифікатів на вироблену продукцію.

Для зменшення адміністративного тягара у країнах ЄС упроваджуються такі заходи:

— спрощене законодавство для внутрішнього ринку (SLIM) ініційовано ще у 1996 р. і є ключовою ініціативою в галузі спрощення законодавства. Суть програми зводиться до корекції окремих законів, що є перепонами для діяльності інноваційних підприємств, невеликими групами офіційних представників країн у тому або іншому конкретному секторі;

— заходи прямої підтримки: створення Євроінфоцентрів (англ. Euro Info Centre), основною метою діяльності яких є роз'яснення вимог законодавства для суб'єктів інноваційного бізнесу; спрощення форм і звітних вимог. У Європі — в 265 містах 27 країн — діє приблизно 300 Євроінфоцентрів, у яких інноваційні підприємства можуть отримати інформацію, консультації та допомогу [2, с. 21];

— координація політики країн-членів ЄС у межах «Програми узгоджених дій». Країни ЄС, одержують допомогу з питань узагальнення, обміну і поширення досвіду щодо найбільш ефективних методів подолання адміністративних бар'єрів [3, с. 60].

2. Надання прямої фінансової підтримки.

У країнах ЄС виділяють чотири основні категорії фінансової допомоги малим інноваційним підприємствам [3, с. 62]:

1) мінімальна допомога, що не перевищує 50 тис. євро на одну статтю витрат протягом трьох років. Рішення про надання мінімальної допомоги приймається національним або регіональним урядом;

2) збільшена допомога, обсяг якої може перевищувати 50 тис. євро, але не більше 7,5 % загальної суми інвестиційних витрат. 3 тис. євро в розрахунку на одне новостворене робоче місце, або 200 тис. євро. Рішення про надання такого типу фінансової допомоги має бути затверджене Комісією ЄС. Процедура прийняття рішення займає 20 діб;

3) інвестиційна допомога, обсяг якої залежить від регіону, де розміщені підприємства. В економічно розвинених регіонах обсяг інвестиційної допомоги не повинен перевищувати 15 % загальної суми інвестиційних витрат для підприємств із кількістю зайнятих до 50 осіб та 7,5 % загальної суми інвестиційних витрат для підприємств із кількістю зайнятих від 50 до 250 осіб. У менше розвинених регіонах обсяг інвестиційної допомоги має бути не більшим 1,5 % загальної суми інвестиційних витрат для підприємств із кількістю зайнятих до 50 осіб та 10 % загальної суми інвестиційних витрат для підприємств із кількістю зайнятих від 50 до 250 осіб;

4) цільова фінансова допомога на отримання консультативних послуг в обсязі до 50 % від вартості сукупних витрат відповідного типу. Затвердження Комісією ЄС рішення про надання цього типу допомоги підприємствам малого та середнього бізнесу є обов'язковим, за винятком випадку, коли обсяг фінансування відповідає критерію мінімальної допомоги.

Окремі програми оцінки державної підтримки малого та середнього бізнесу у Великобританії довели, що усунення бюрократичних бар'єрів є ефективнішим способом підвищення підприємницької активності, ніж надання прямої фінансової допомоги суб'єктам підприємницької діяльності, все ж пряма фінансова допомога суб'єктам інноваційним підприємствам у

країнах ЄС є одним із найважливіших напрямів державного інноваційної політики.

3. Полегшення доступу до джерел фінансування.

В Європі спільними урядовими рішеннями країн — членів ЄС сформовано низку інститутів, які надають пряму підтримку інноваційному процесу — це Європейський інвестиційний банк, Європейський інвестиційний фонд, проект «Початковий капітал» та ін.

Головним інвестиційним інститутом у Європі є Європейський інвестиційний банк (European Investment Bank — EIB). Майже половина його кредитів, спрямованих на потреби промисловості, призначається малим підприємствам, причому пріоритетним є надання венчурного капіталу невеликим компаніям, що працюють у сфері нових технологій.

Європейський інвестиційний фонд (European Investment Fund — EIF) надає гарантії фінансовим посередникам, що полегшує доступ підприємствам до інвестиційних ресурсів та займається інвестуванням у венчурні компанії.

Експериментальна схема фінансування «Початковий капітал» (Seed Capital) була створена Європейською комісією в 1989 році. У рамках цієї схеми створено 23 фонди, що фінансують новостворені підприємства, пріоритет належить тим фірмам, що займаються розробкою нових технологій.

4. Зменшення податкового тягаря.

Перш за все, для зменшення податкового навантаження на інноваційні фірми у ЄС був запроваджений процес гармонізації ПДВ. Наступними кроками у спрощенні непрямого оподаткування для суб'єктів малого та середнього бізнесу стали: спрощення бухгалтерської звітності зі сплати ПДВ; подання статистичної звітності зі сплати ПДВ на щорічній (замість щомісячній) основі; звільнення мікропідприємств від сплати ПДВ; надання, за умови використання будь-яких форм «дистанційної торгівлі», права вибору країни — місця сплати ПДВ.

У Великобританії податок на прибуток підприємств малого та середнього бізнесу дорівнює 25 % проти 35 % для решти підприємств, у Нідерландах — 40 проти 50 %. Аналогічні пільги є в Німеччині, Франції та багатьох інших країнах ЄС [13, с. 6].

У Бельгії дозволено зменшувати оподатковуваний прибуток на 13,5 % інвестиційних витрат для малих і середніх компаній і у стовідсотковому обсязі інвестиційних витрат, пов'язаних із

нововведеннями для всіх компаній. У Голландії з оподаткованого прибутку можна відраховувати частину інвестиційних витрат — близько 20—25 % [9, с. 38].

У ЄС кожна країна самостійно обирає співвідношення між масштабами застосування прямих та опосередкованих форм підтримки інноваційної діяльності, зазвичай віддаючи перевагу одній з них. Проте всі країни притримуються таких правил:

- фіскальні преференції не повинні бути дискримінаційними, мати прозорі критерії та процедуру отримання, не надавати штучно конкурентних переваг для окремих підприємств і бути інструментом загальної дії, тобто стимулювати всі підприємства;
- надання адресної допомоги окремим підприємствам, чиї проекти можуть мати виняткове значення для економіки чи безпеки країни, має відбуватись лише неподатковим шляхом (державне замовлення, кредити, гранти, прямі інвестиції, фінансові гарантії) і при цьому на основі реалізації програмно-цільового методу.

Проте, слід зазначити, що різні податкові ставки для суб'єктів підприємництва порушують конкурентне середовище певної галузі, ставлячи певні фірми у більш вигідне положення за інших, саме тому у країнах ЄС намагаються скоротити податкові пільги із суттєвим зниженням ставок прибуткового оподаткування юридичних осіб.

5. Підготовка кваліфікованих кадрів для потреб бізнесу.

Загальновідомо, що для розвитку в людині підприємницьких здібностей з раннього віку необхідно формувати в неї певне уявлення про бізнес. З цією метою в більшості країн Європи в школах та університетах були запроваджені спеціальні дисципліни, що сприяють формуванню та розвитку підприємницьких навичок. Особлива увага приділяється набуттю професійного досвіду: установи, які спеціалізуються на перепідготовці кадрів, забезпечують програми професійного навчання, що відповідають потребам підприємств малого та середнього бізнесу, а також надають можливості для підвищення кваліфікації та отримання консультативних послуг протягом усього періоду існування компанії.

В Японії частка приватних інвестицій в інновації складає 80 %. Інші 20 % фінансує уряд Японії. Причому переважно фінансуються дослідження, що мають загальносуспільне значення. Основна частка бюджетного фінансування припадає на

університети і державні наукові організації. Фундаментальні дослідження фінансуються головним чином державою.

Загалом, уряд Японії використовує непрямі форми державного фінансування інноваційного підприємництва. Фірми, що займаються НДДКР, якщо й отримують пряму фінансову підтримку, то тільки частково. В основному для таких компаній передбачена допомога у вигляді податкового кредиту, максимальна ставка приросту якого складає 20 %. Але при цьому максимальний розмір списання податків за цією пільгою — 10 % сум корпоративного податку (для малих та середніх підприємств — 15 %) [5, с. 33].

Особлива увага надається розвитку науково-технічної інфраструктури, і зокрема, технологічних інститутів. З метою досягнення узгодженості інтересів промислових фірм, центральних і місцевих властей, наукових організацій урядовими структурами видаються огляди сучасних тенденцій на ринку, результати маркетингових досліджень запитів покупців, стану розвитку галузей економіки та ін. Це щорічна «Біла книга з науки і технології» [6].

Уряд Японії створив систему фінансування НДДКР, що дозволяє спрямовувати кошти кредитно-фінансових установ країни у пріоритетні галузі економіки. Для цього в державній промисловій політиці передбачені як прямий, так і непрямий розподіл кредитно-фінансових ресурсів; застосовується стратегія заниженого рівня процентних ставок. Основний обсяг робіт з реалізації державної програми позик та інвестицій для розвитку інноваційного підприємництва в Японії виконують Бюро трастових фондів і Японський банк розвитку. Державна інвестиційна програма відрізняється гнучкістю, яка змінюється з урахуванням економічних процесів, що відбуваються в країні.

Міністерство зовнішньої торгівлі і промисловості Японії здійснює розробку великих національних програм (космічні дослідження, біотехнологія, генетика, екологія, новітні нетрадиційні джерела енергії і т. д.).

Крім того, інноваційна політика держави розповсюджується на малі та середні підприємства. За підтримку цих структур відповідає Агенція малих та середніх підприємств при Міністерстві міжнародної торгівлі та промисловості.

Урядом країни запроваджені податкові пільги з метою сприяння інвестуванню в реальні активи та зростанню внутрішніх резервів. Так, у разі інвестування в основні активи

прибуток підприємств малого та середнього бізнесу, статутний капітал яких не перевищує 30 млн єн, оподатковується за ставкою, що на 7 % нижча за ставку корпоративного податку на прибуток [11, с. 293].

Висновки. Україна у подальшому економічному зростанні повинна спиратися на інноваційну модель економічного розвитку. Для цього держава, перш за все, повинна налагодити ефективний механізм співпраці університетів, дослідних інститутів та промисловості, підтримувати ефективну систему освіти, зокрема професійної, адже освіта — це фундамент успішного інноваційного розвитку економіки, що неодноразово підтверджено практикою зарубіжних країн. Задача побудови інноваційної економіки — не з простих, особливо у період економічної кризи, адже на шляху українських інноваційних підприємств лежать такі перешкоди — як труднощі у фінансуванні, недостатня підтримка держави (особливо у сфері податкового стимулювання), висока монополізованість економіки та, взагалі, відсутність стимулів до інноваційної діяльності серед промислових підприємств.

Аби виправити такий стан в інноваційній сфері, Україні доцільно використати досвід зарубіжних країн у побудові ефективної інноваційної політики держави. Зокрема позитивним у стимулюванні інноваційної діяльності є використання таких інструментів інноваційної політики як: встановлення спеціальних режимів амортизації, податкових пільг для інноваційних підприємств, зарахування витрат на дослідження і розробки до виробничих витрат, застосування державних гарантій та пільгового кредитування інвестиційних проектів, програм бюджетних грантів. Однак, заходи інноваційного стимулювання повинні бути пристосовані до економіко-правових умов нашої країни, особливо що стосується використання за цільовим використанням коштів, виділених на інноваційну діяльність.

Також, окрім заходів загальнодержавного рівня, дуже важливим є стимулювання інноваційних підприємств «на місцях», наприклад, створення консультаційних пунктів, допомоги при залученні до розробок висококваліфікованих кадрів, надання приміщень в оренду за пільговими ставками тощо.

У довгостроковій перспективі необхідним є розробка та впровадження цільової комплексної програми державної програми, у якій будуть визначені форми та джерела фінансової

підтримки наукових досліджень та розробок на державному та регіональному рівнях та умови їх використання промисловими підприємствами. Як підтверджує інноваційна практика постіндустріальних країн необхідною умовою інноваційного розвитку економіки є державно-приватне партнерство у цій сфері, а саме розробка програм інноваційної діяльності при спільному фінансуванні ризикових проектів на базі розробок національних науково-дослідних установ та практичному виконанні промисловими інноваційними фірмами.

Література

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. — М.: Academia, 1999. — 773 с.
2. Борьба с административными барьерами на пути развития предпринимательства. Практика стран ЕС (программный документ) / Поддержка развития малого предпринимательства. — М.: Ресурсный центр малого предпринимательства. — 2002. — 57 с.
3. Галан Н. І. Державна підтримка малого та середнього бізнесу: досвід розвинених країн: Монографія. — Д.: Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту, 2007. — 188 с.
4. Гончаров В. Опыт формирования и управления инновационной средой США // Проблемы теории и практики управления. — 2008. — № 6. — С. 63—78.
5. Досвід запровадження урядових програм інноваційного розвитку / Т. В. Тарасенко, С. І. Архєрієв. — Х.: Золоті сторінки, 2007. — 96 с.
6. Житенко Е. Д. Эффективность стимулирования инноваций // Инновации. — 2004. — № 3. — Режим доступа до журналу: <http://transfer.eltech.ru/InnovW/innov.html>;
7. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: Учебное пособие. — М.: Логос, 2000. — 304 с.
8. Офіційний сайт Technology Innovation Program — <http://www.nist.gov/tip/about-tip.cfm>;
9. Чернова О. В. Податкове стимулювання інноваційної діяльності / О. В. Чернова // Економіка та держава. — 2007. — № 7. — С. 37—39.
10. Федулова Л. І. Інноваційна економіка: Підручник. — К.: Либідь, 2006. — 480 с.
11. 2004 White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. The Limitless Potential of the Diversity of Small and Medium Enterprises. Part II. — Japan Small Business Research Institute (JSBRI), 2005. — 360 p.