

## АНАЛИЗ БАЗОВЫХ СТОИМОСТНЫХ КАТЕГОРИЙ В ОЦЕНКЕ

**Введение.** Для профессионального выполнения своих функций оценщику необходимо знать, что такое стоимость и как она создается. Как известно, стоимость является центральным понятием экономической теории и относится к числу основополагающих и сквозных проблем экономической науки. Проблема оценки стоимости волновала ученых-экономистов во все времена, начиная с меркантилистов и классиков и заканчивая нашими современниками [1, с. 81].

Первым в истории экономической мысли ученым, который попытался найти закон образования и изменения цен, был Аристотель (IV в. до н. э.). Вопрос о первооснове рыночных цен разрабатывался мыслителями на протяжении многих столетий. Эту первооснову называли «справедливой ценой», «внутренней», или «естественной», ценностью благ. В частности, канонисты-богословы формулировали учение о «справедливой цене» как о цене, установленной Богом и определяемой трудом. Отсюда вытекало, что присвоение торговой прибыли и процента нарушает обмен по «справедливой цене». Тем самым обосновывалось запрещение крупной торговли и ростовщичества.

Меркантилизм порывал с традициями экономической мысли средневековья, ее поисками «справедливой цены», нормативизмом, ориентацией на натуральное хозяйство. Меркантилизм имел реальную базу (первоначальное накопление капитала), отличался практицизмом, решал актуальные проблемы своего времени (активизация торговли, особенно внешней).

В рамках меркантилизма вопросы теории товарного производства не были решены. Теория стоимости отсутствовала, хотя цена противопоставлялась издержкам производства. В избытке цены над издержками и возникала «прибыль от отчуждения» – источник богатства. Поэтому реабилитировались неэквивалентный обмен, взвинчивание цен, спекуляции [2, с. 202–203].

**Трудовая теория стоимости.** Взгляды о том, что труд лежит в основе стоимости (цены), зародились еще в Древней Греции. Уже Аристотель указывал, что «справедливое равенство установлено так, чтобы земледелец относился к башмачнику, как работа башмачника к

работе земледельца». Эти идеи развивали многие другие мыслители, в том числе Джон Локк, Уильям Петти. Однако все они обмен товаров неразрывно связывали с его полезностью для потребителя.

Теория трудовой стоимости утверждает, что основой цены является стоимость, созданная трудом. Разработана эта теория выдающимися представителями английской классической политэкономии: Вильямом Петти, Адамом Смитом, Давидом Рикардо.

В отношении каждого товара В. Петти различал политическую цену, под которой понимал рыночную цену, определяемую соотношением спроса и предложения, и естественную цену (стоимость), скрывающуюся за колебаниями рыночных цен. По Петти, естественная цена любого товара определяется количеством металлических денег, получаемых в среднем за него. Это количество в свою очередь зависит от соотношения затрат труда на производство единицы этого товара с затратами труда на производство единицы денежного материала – серебра. Во времена В. Петти серебро было господствующим денежным материалом. Поэтому естественной ценой хлеба В. Петти считал количество серебра, на которое затрачено такое же количество труда, как и на производство хлеба.

По А. Смиту, меновая стоимость товаров, т. е. их количественное соотношение в обмене, определяется количеством труда, затраченного на производство обмениваемых товаров. Рыночные цены колебались вокруг уровня, обусловленного соотношением трудовых затрат на производство обмениваемых товаров. А. Смит с большей четкостью, чем кто-либо до него, определил и разграничил потребительную стоимость и меновую стоимость товара. Он показал закономерность того, что стоимость непременно должна выражаться в меновых пропорциях, в количественном отношении обмена товаров, а при достаточном развитии рыночных отношений – в деньгах. А. Смит понимал, что величина стоимости определяется не фактическими затратами труда отдельного товаропроизводителя, а теми затратами, которые в среднем необходимы для сложившегося состояния производства.

О дальнейшем развитии А. Смитом теории стоимости свидетельствовало разграничение естественной и рыночной цены товаров, причем первая («центральная» цена) трактовалась как денежное выражение стоимости. В каждый момент времени рыночная цена может оказаться как выше, так и ниже стоимости товара. Стоимость определяется издержками на производство товара и является минимальной ценой, по которой товар может продаваться длительное время. Хотя рыночная цена иногда падает ниже стоимости, но это не может продолжаться долго. А. Смит положил начало исследованию конкретных

факторов, вызывающих отклонение цен от стоимости. Это открывало возможности для исследования спроса и предложения как факторов ценообразования, роли разного рода монополий.

Главная заслуга Д. Рикардо в развитии теории стоимости и цен заключается в доказательстве того, что земля как фактор производства не создает стоимость товаров, что приносимый ею доход – земельная рента – плод труда наемных работников и обусловлен действием закона стоимости. Отсюда следовал весьма важный вывод: единственным источником стоимости выступает лишь труд, затраченный на изготовление товара. Д. Рикардо считал труд единственным и конечным основанием цен. Металлические деньги, по Рикардо, представляли, как и у А. Смита, обычный товар. Д. Рикардо уловил зависимость величины стоимости товара от уровня развития производительности труда. Д. Рикардо обосновал структуру стоимости (цены) товара, которую он раскладывал на стоимость орудий, инструментов, зданий и непосредственную стоимость, присоединенную к старой [2, с. 203–204].

Дальнейшее развитие теория стоимости получила у Карла Маркса, который пришел к выводу, что цена – это денежное выражение стоимости, а сама стоимость определяется количеством труда, затраченного на производство товара, и, следовательно, есть величина объективная [3].

Таким образом, в соответствии с трудовой теорией стоимость понималась как овеществленный в товаре труд производителя.

**Теория предельной полезности.** С альтернативной позицией трудовой теории стоимости – с теорией предельной полезности – выступила австрийская школа (К. Менгер, Э. Бем-Баверк, Л. Вальрас и др.) [1, с. 82]. Согласно позициям австрийской экономической школы, рыночная стоимость является результатом взаимодействий на рынке субъективных оценок ресурсов и необщедоступных товаров [4, с. 3]. При этом редкость товара является фактором, формирующим стоимость [1, с. 82]. При принятии решения о покупке определенного товара покупатель сначала выясняет, получит ли он пользу (выгоду) от данного товара [4, с. 3]. Каждый субъект наделяет каждое доступное благо определенной полезностью. Эти предпочтения постоянно меняются по мере того, как меняется состояние субъекта. Строго говоря, эти субъективные оценки невозможно «измерять», и они существуют только в сознании конкретного человека и оценщика [4, с. 4].

Однако когда группа субъектов формирует рынок, возникающая в результате рыночная стоимость существует вне сознания каждого из конкретных субъектов. Она больше не является субъективной стоимо-

стью, она теперь представляет собой объективную стоимость. Тем не менее именно постоянно изменяющиеся субъективные стоимости формируют рыночные стоимости. Таким образом, рыночная стоимость также постоянно изменяется [4, с. 4].

**Теория спроса и предложения.** В современной экономической науке трудовая теория стоимости и теория предельной полезности дополняют друг друга. Теорию предельной полезности (маржинализм) и теорию издержек производства (классическая политэкономия) соединил воедино Альфред Маршалл, основатель кембриджской неоклассической школы. Одна из главных идей А. Маршалла заключалась в том, что он не согласился с попытками предшественников искать единственный фактор ценообразования [1, с. 82].

С работ А. Маршалла начинается современное микроэкономическое направление в экономической науке. Это направление в центр внимания ставит изучение закономерностей определения цены на отдельных частных рынках.

Идея А. Маршалла состояла в обосновании необходимости переноса центра тяжести с дискуссий по проблемам стоимости к изучению закономерностей складывания и взаимодействия спроса и предложения и на этой основе к формированию параллельно с теорией стоимости развернутой теории цены. Если предшествующие теоретики стремились вскрыть взаимозависимости, через которые стоимость (в виде предельной полезности, производственных факторов) определяет цены, то А. Маршалл, наоборот, доказал, что стоимость определяет соотношения цен только в редких случаях, когда возникает равновесие во всех частях экономики. Тем самым А. Маршалл как бы порвал ту непосредственную связь стоимости с ценой, которая формировалась до его работ [2, с. 213].

А. Маршалл сконцентрировал внимание на проблемах формирования цены на отдельных рынках под воздействием сил спроса и предложения. Причем с точки зрения установления цены А. Маршалл придавал равное значение этим двум силам: спросу и предложению [2, с. 214].

**Ценовые, стоимостные и затратные категории в оценке.** Термины «стоимость», «цена» и «ценность» в повседневной жизни для обывателей идентичны. При оценке имущества для специалистов каждый из этих терминов имеет свое значение. В Международных стандартах оценки делается акцент на том, что неточность языка может приводить (и на самом деле приводит) к ошибочным толкованиям и недоразумениям. Это становится особенной проблемой тогда, когда слова, широко употребляемые в повседневном языке, используются и для обозначения специфических понятий в рамках конкретной

дисциплины [5, с. 19–20]. Кроме того, в ситуации, когда во всем мире происходит уточнение понятий финансовой отчетности и профессиональной стоимостной оценки, прежде всего важно обеспечить на русском языке идентификацию новых понятий, особенно когда один и тот же термин может пониматься в разных смыслах [6, с. 23]. Именно так обстоит дело с употреблением в сфере оценочной деятельности терминов «стоимость», «цена», «затраты», «ценность».

В публикуемых в настоящее время словарях и книгах существуют различные определения *стоимости* (value). Это и «овеществленный в товаре общественный труд», и «выраженные в деньгах затраты на производство и реализацию товара», и даже «стоимость в повседневной речи – цена товара». В учебном пособии Московской финансово-промышленной академии приводится следующее определение [1, с. 82]: стоимость – это общеэкономическое понятие, не имеющее общепринятого определения.

Дж. Фридман и Н. Ордуэй [7, с. 2] считают, что стоимость – это деньги или денежный эквивалент, который покупатель готов обменять на какой-либо предмет или объект. Стоимость обычно анализируется с точки зрения возможного покупателя и является мерой того, сколько гипотетический покупатель готов будет заплатить за оцениваемый объект.

В глоссарии терминов МСО установлено, что стоимость – это цена, о которой наиболее вероятно договорятся покупатель и продавец товара и услуги, доступных для приобретения. Стоимость определяет гипотетическую, или условную, цену товара или услуги, о которой, скорее всего, должны договориться покупатель и продавец. Таким образом, стоимость – это не факт, а расчетная наиболее вероятная цена, которая будет уплачена в данное время за товар или услугу, имеющиеся для продажи [5, с. 383–384].

Стоимость является денежным эквивалентом ценности конкретных товаров (услуг) в конкретный момент времени в условиях конкретного рынка, и в этом смысле – свойством товара [2, с. 219]. Теория оценки выделяет следующие элементы, обуславливающие сущность стоимости.

Во-первых, это полезность вещи, т. е. стоимость выступает как мера полезности вещи. В соответствии с Международными стандартами оценки полезность – понятие относительное, рассматриваемое применительно к конкретным условиям [5, с. 25]. Полезность – это способность вещи удовлетворять потребности пользователя в данном месте и в течение данного периода времени.

Во-вторых, стоимость является мерой умственных и физических усилий человека (затрат труда) при создании вещи [1, с. 82].

В-третьих, это дефицитность – ограниченность предложения (при увеличении предложения определенного товара цены на данный товар начинают падать, при уменьшении предложения – расти) [8, с. 34].

В-четвертых, вещь для того, чтобы обладать стоимостью, должна обладать способностью обмениваться на другие вещи или деньги.

В-пятых, важно, что в оценке стоимость выражается в денежных единицах [1, с. 82–83].

В соответствии с СТБ 52.0.02-2011 стоимость – экономическая категория, которая определяет расчетный денежный эквивалент, отражающий представление о ценности (полезности) соответствующего объекта гражданских прав [9, с. 24].

В теории и практике оценки выделяют две большие группы стоимости: стоимость использования и стоимость обмена. Стоимость использования носит субъективный характер и отражает намерения владельца или арендатора, не связанные с куплей-продажей объекта, сдачей в субаренду и другими подобными действиями [10, с. 127]. Эта стоимость не зависит от наиболее эффективного использования или от суммы средств, которые можно получить при его продаже [8, с. 35]. К стоимости использования относятся инвестиционная, балансовая и другие стоимости. Стоимость обмена есть расчетная величина, которая устанавливается реальными факторами спроса и предложения и преобладает на свободном, открытом и конкурентном рынке [8, с. 35]. Стоимость обмена носит объективный характер и служит проведению операций с оцениваемым имуществом на рынке купли-продажи, передачи в залог, сдачи в аренду и др. К стоимости обмена относятся рыночная, ликвидационная и др. [10, с. 127].

Как уже говорилось выше, стоимость является денежным эквивалентом ценности (полезности) оцениваемого объекта. При этом *ценность* является скорее относительным понятием, нежели абсолютной характеристикой. Для конкретного собственника полезность его объекта недвижимости может отличаться от его полезности с точки зрения рынка или иного конкретного субъекта. Слово «ценность» было хорошо известно уже в Древней Греции. Тем не менее только в XX в. философы сумели развить учение о ценностях [11, с. 16].

Несмотря на это в экономических науках понятие «ценность» зачастую используется как синоним слова «стоимость». Так, еще в начале прошлого века (а в некоторых учебниках и сейчас) термин «value» переводится как «ценность». Можно найти источники, где говорится о «теории ценности» и о «теории стоимости» Адама Смита. В русском языке понятие «ценность» еще многограннее и неопределеннее, чем «стоимость». Поэтому нужно договориться о единстве

понимания основополагающих терминов, для начала хотя бы в рамках одной специальности «оценка», а возможно, даже в более узком кругу русскоговорящих стран, учитывая отсутствие в них развитого рынка [11, с. 16].

Уже сто лет назад было понятно, что «ценность» – это не экономическое понятие и «value» следует переводить на русский язык как «стоимость». В словаре Даля указано: «Стоить – заключать в себе известную ценность». Иными словами, «стоимость» и «ценность» – это разные понятия [11, с. 17].

Тот или иной объект обладает ценностью, если он удовлетворяет потребностям живого организма. Это является предпосылкой стоимости. Австрийские экономисты обозначают ценность, которой имущество обладает для конкретного индивидуума, как субъективную стоимость. Она определяется как значимость, которую благо или определенное количество благ имеет для обеспечения благополучия определенного субъекта. Эта концепция синонимична тому, что оценщики часто называют инвестиционной стоимостью или стоимостью в использовании, а экономисты – потребительной стоимостью [4, с. 3].

Однако в рыночной экономике (и теории оценки) полезность объекта собственности рассматривается в первую очередь как его способность приносить доход. Объект обладает стоимостью, если может быть полезным реальному или потенциальному собственнику. Полезность коммерческой недвижимости – это ее способность приносить доход в конкретном месте и в течение конкретного периода времени. Чем больше полезность, тем выше величина ее стоимости.

Что касается понятия «цена», то в различных источниках литературы также содержатся разные его определения.

*Цена* (price) – это показатель, обозначающий конкретную денежную сумму, требуемую, предлагаемую или уплаченную за некий товар или услугу в рамках конкретной, возможно, предполагаемой сделки. Аналогичное определение понятию «цена» дано в СТБ 52.0.02-2011: денежная сумма, предлагаемая, запрашиваемая, уплаченная за товар, услуги, имущество, объекты гражданских прав [9, с. 27]. Таким образом, понятие цены соотносится с некоторой сделкой, временной и пространственной параметрами которой определены однозначно. Тем самым цена является атрибутом сделки, и, относясь к определенному моменту времени и месту, она служит историческим фактом. Для стоимости же, определяемой оценщиком, однозначно установлен только временной параметр – дата оценки.

Цена прошлых сделок и цены продавца не обязательно представляют стоимость объекта оценки на дату оценки. Обычно цена основыв-

вается на соответствующем уровне себестоимости производства и прибыли и не обязательно равна той или иной расчетной стоимости, а может быть больше или меньше ее. Вместе с тем в основе рыночной цены сделки, выступающей результатом согласования цены продавца и цены покупателя, лежит некая внутренняя величина – стоимость, которая будучи количественно определенной в условиях конкретного рынка, представляет собой рыночную стоимость. Цена, уплаченная за товары или услуги, может отклоняться от расчетной стоимости также в зависимости от финансовых возможностей, мотивов или особых интересов конкретных покупателя и продавца.

Для целей оценки понятие цены трактуется так же, как и в экономической теории, традиционно. Цены служат первичным информационным материалом, на базе которого проводится анализ и формируется суждение оценщика о стоимости. Цены недавних продаж объектов-аналогов, будучи откорректированными на наличие разницы в их характеристиках с характеристиками оцениваемого объекта, служат основой для оценки стоимости в сравнительном методе.

Можно сформулировать различия между понятиями «цена» и «стоимость» (используемое в оценке):

- 1) цена соотносится с некоторой конкретной сделкой;
- 2) цена есть исторический факт, тогда как стоимость не является таковым;
- 3) структура цены в ценообразовании жестко определена, и алгоритм ее расчета учитывает определенное количество ценообразующих факторов, задаваемых формулой расчета, вне зависимости от того, кто ее применяет. Результат должен быть один. Алгоритм и методы расчета стоимости всегда зависят от ее вида, цели оценки, при этом количество стоимостных факторов теоретически не ограничено. Результат оценки – это субъективное мнение оценщика. Поэтому и цена, уплаченная за товары или услуги, может отклоняться от расчетной стоимости [2, с. 223].

Говоря о термине «цена», следует отметить, что на рынке наблюдается несколько различных типов цен. Цены подразделяются на цену продавца, цену покупателя и цену реализации. Цена продавца – это сумма, которую он получает в результате совершения сделки. Цена покупателя – это общая сумма всех его затрат на покупку имущества. Цена реализации – это сумма, которую покупатель отдает продавцу за имущество [12, с. 228].

Цена, заплаченная покупателем за товар или услугу, становится для него частью затрат на приобретение.

*Затраты* (cost) представляют собой количественное выражение денежных средств, необходимых для создания (производства) или

приобретения объекта оценки. Термин «cost» в переводе с английского означает общие затраты, произведенные собственником для приобретения определенного объекта в собственность [2, с. 224].

В соответствии с [5, с. 63] затраты – понятие, связанное с производством (в отличие от обмена), которое определяется как денежная сумма, требуемая для создания или производства товара или услуги.

В СТБ 52.0.02-2011 дается следующее определение затрат: затраты – денежное выражение величины ресурсов, требуемых на создание или производство объекта оценки, продукции, оказание услуг, выполнение работ и их реализацию или приобретение. Цена, уплаченная покупателем за объект оценки или объект-аналог, становится для него затратами на его приобретение [9, с. 7].

Это затраты не произведенные когда-то и кем-то при создании объекта, а затраты, которые необходимы сейчас для воспроизводства этого объекта. Они могут не отличаться от той суммы, которую будет готов заплатить возможный покупатель [1, с. 83].

Однако затраты в оценке следует дифференцировать в зависимости от того, кто их производит, – производитель или приобретатель объекта оценки, так как они при этом формируются по-разному для различных субъектов рыночных отношений и различаются структурно, что важно учитывать при проведении оценочного анализа.

*Затраты для производителя* – затраты на создание объекта – включают затраты на производство и реализацию продукции. Называемые в бухгалтерском учете себестоимостью, затраты для производителя влияют на формирование стоимости, однако однозначно ее не определяют. С другой стороны, себестоимость считается подтверждением стоимости, поэтому при определении стоимости объекта обычно рассчитываются полные затраты на замещение.

*Затраты для потребителя.* При приобретении собственности к цене добавляются затраты на фрахт, налоги, установку и другие расходы, которые несет покупатель [2, с. 225].

В последние годы в Великобритании и во всей Европе широкое признание получило различие оценочных понятий, введенное Мартином Хесли и Брайаном Д. Макгрегором еще в 2000 г. и развиваемое М. Хесли в последующих работах [6, с. 25].

В контексте соотношения стоимости, цены и ценности имущества М. Хесли и Б. Макгрегор рассматривают четыре различных понятия [13, с. 36]:

– цена (price) – это фактически наблюдаемый обмен за деньги, когда покупаются или продаются инвестиции в имущество. На большинстве других рынков цена является заданной, но на рынке имуще-

ства каждый имущественный интерес отличен и требует индивидуального оценочного расчета стоимости, которая будет служить руководством для покупателя и продавца на их переговорах по согласованию цены. Цена может быть установлена в процессе переговоров, через предложения на тендере или на аукционе;

– стоимость (value) – это оценочный расчет вероятной цены продажи имущества. На других рынках, где продаются однородные товары, для цены не делают оценочного расчета, но ее определяют в рыночной торговле и обычно используют, чтобы охарактеризовать некоторую качественную оценку ценности;

– индивидуальная ценность (individual worth) – это истинная стоимость (true value) для индивидуального инвестора, использующего всю информацию рынка и доступные аналитические инструменты, и она может рассматриваться как стоимость в использовании (потребительная стоимость);

– рыночная ценность (market worth) – это цена, по которой инвестиции в имущество торговались бы на конкурентном и эффективном рынке с использованием всей рыночной информации и всех доступных аналитических инструментов. Обоснованная модель вычисления рыночной ценности должна отражать условия функционирования рынка в это время. Поэтому рыночную ценность нужно отличать от рыночной стоимости (market value), которая допускает менее чем совершенное знание рыночной информации.

В приведенных выше понятиях два следует отнести к «чистой теории»: «индивидуальную ценность» и «рыночную ценность» [6, с. 26].

В **заключение** можно предложить следующий вариант определения стоимости, используемого в оценке и подчеркивающего все основные особенности этого понятия.

Стоимость есть расчетный денежный эквивалент, следовательно:

1) всегда является результатом расчета и не существует без субъекта, осуществляющего этот расчет, а значит, зависит от него;

2) представляет собой меру ценности определенного объекта для того или иного конкретного субъекта рынка или рынка в целом. При этом в первом случае формируется тип стоимостей в использовании, а во втором случае – формируется тип стоимостей в обмене;

3) определяется в соответствии с целью оценки;

4) всегда рассчитывается на конкретную дату оценки.

Как следует из вышесказанного, стоимость всегда связана с субъектом оценки и является продуктом его аналитической деятельности, поэтому важно, чтобы субъекты оценки имели общие представления о базовых стоимостных категориях.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Кацман, В. Е. Оценочная деятельность. Правовые, теоретические и математические основы. В 2 ч. Ч. 1 / В. Е. Кацман, И. В. Косокурова, А. Ю. Родин. – М.: Маркет, 2010. – 256 с.
2. Оценка недвижимости: учеб. пособие / Т. Г. Касьяненко [и др.]. – М.: КНОРУС, 2010. – 752 с.
3. Экономика БГЭУ [Электронный ресурс]. – Минск. – Режим доступа: <http://www.economy-web.org/?p=592>. – Дата доступа: 20.01.2012.
4. МакНайт, Д. Теория стоимости Австрийской экономической школы / Д. МакНайт // Вопросы оценки. – 2009. – № 2. – С. 2–6.
5. Международные стандарты оценки / пер. с англ. И. Л. Артеменкова [и др.]; под ред. Г. И. Микерина, И. Л. Артеменкова. – 8-е изд. – М.: Саморегулируемая общероссийская общественная организация «Российское общество оценщиков», 2009. – 422 с.
6. Микерин, Г. И. О различии между профессиональной стоимостной оценкой и инвестиционно-финансовой оценкой: возможные объяснения с учетом происходящего «пересмотра понятий» / Г. И. Микерин, А. И. Артеменков // Вопросы оценки. – 2007. – № 2. – С. 23–38.
7. Фридман, Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Дж. Фридман, Ник. Ордуэй. – М.: Дело, 1997. – 480 с.
8. Васильева, Л. С. Экономика недвижимости: учебник / Л. С. Васильева. – М.: Эксмо, 2008. – 480 с.
9. Оценка стоимости объектов гражданских прав. Термины и определения: СТБ 52.0.02-2011. – Введ. 01.03.2011. – Минск: Госстандарт Респ. Беларусь, 2011. – 56 с.
10. Постюшков, А. В. Теория и практика оценочного менеджмента / А. В. Постюшков. – М.: Маросейка, 2010. – 380 с.
11. Елисеев, В. М. Генезис понятий «стоимость» и «ценность» / В. М. Елисеев // Вопросы оценки. – 2011. – № 2. – С. 16–25.
12. Асаул, А. Н. Экономика недвижимости / А. Н. Асаул. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 624 с.
13. Оценка недвижимого имущества: от стоимости к ценности / С. Сейс [и др.]; пер. с англ. Г. И. Микерина, А. И. Артеменкова; под ред. Г. И. Микерина, И. Л. Артеменкова. – М.: Саморегулируемая общероссийская общественная организация «Российское общество оценщиков», 2009. – 504 с.