

*Нам пора избавиться от «религии темпов»,
от почти мистического ужаса перед возможным их снижением.*

Николай Шмелев

**ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ
«ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ»
ЗОЛОТЫМ?
ИЛИ ЕЩЕ РАЗ ОБ ЭФФЕКТЕ «G - ГИПЕРБОЛИЗМА».**

Поводом для написания данной статьи стало проведение «круглого стола» «Основные показатели эффективности компании», в котором приняли участие специалисты-практики различных отраслей экономики [1].

Обсуждаемая тема весьма актуальна, так как оценка эффективности деятельности компании играет ключевую роль в процессах управления. Участники обсуждения подчеркивали, что перед руководителями возникает, в частности, проблема выбора универсального индикатора, реально отражающего совокупные результаты деятельности компании. О необходимости таких индикаторов говорят также разработчики систем поддержки принятия решений: Microsoft, Oracle, «Галактика», «Софт-лайн» и др. [2].

Существует ли единое универсальное решение этой непростой задачи? Удалось ли его отыскать? К какому выводу в ходе обсуждения пришли специалисты-практики?

Участники «круглого стола» разделились во мнениях относительно выбора универсального индикатора результативности деятельности компании. В ходе обсуждения выяснилось, что для различных сфер деятельности показатели эффективности различны. Более того, выбор того либо иного показателя зависит от многих факторов, как внутренних, так и внешних по отношению к конкретной компании. В частности, в качестве индикаторов эффективности деятельности компании специалистами были названы как традиционные показатели, такие как доля рынка, темп роста продаж, рентабельность, стоимость бизнеса, динамика возврата инвестиций, прирост площадей, товарооборот и количества покупателей, сумма контрактов, чистая прибыль и др.,

так и специфические: изменение сегмента потребителей изготавливаемой продукции, место компании в мировых рейтингах [1].

Казалось бы, используя такое множество финансовых показателей, можно дать вполне адекватную оценку деятельности компании. Но участники дискуссии пришли к выводу о том, что не стоит останавливаться на достигнутом и следует продолжать поиск новых направлений в решении поставленной задачи.

Возможно, решить поставленную задачу поможет использование, наряду с традиционной финансовой, системы нефинансовых показателей? Ведь всем известно, что использование множества различных подходов при решении одной и той же задачи дает возможность всестороннего исследования интересующего нас вопроса и снижает вероятность получения ошибочных результатов. В решении данного конкретного вопроса «многогранность» исследования позволяет выявить скрытые резервы деятельности той или иной компании и, тем самым, повысить качество ее работы и улучшить реальное положение дел, либо обнаружить отрицательные факторы, своевременная ликвидация которых поможет уберечь компанию от их пагубного влияния и даже от краха.

Использовать нефинансовые показатели при оценке эффективности деятельности компании в комплексе с финансовыми призывают многие специалисты, как теоретики, так и практики.

Так, в частности, президент консалтинговой фирмы «Senalosa Group», автор книг и многочисленных статей по управлению деятельностью компаний Пол Р. Нивен утверждает: «Корнем проблемы с оценкой результатов деятельности является то, что практически она основывается исключительно на финансовых показателях деятельности» [3, с. x]. В качестве решения этой проблемы он предлагает использовать **сбалансированную систему показателей**, которую считает эффективным инструментом для описания и перевода нематериальных активов в реальную стоимость и успешного воплощения в жизнь различных стратегий.

Разработчиками **сбалансированной системы показателей (ССП)** Капланом Р. и Нортон Д. предложена система показателей, которая наряду с традиционными финансовыми индикаторами результатов деятельности, использует ряд новых. ССП, как известно, учитывает четыре важнейших для компании аспекта: финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие персонала [4, с. 12].

Необходимость использования финансовых показателей у большинства специалистов не вызывает сомнения. Более того, некоторые специалисты полагают, что в этой сфере все факторы изучены и для оценки результативности деятельности конкретной компании проблема заключается лишь в правильном подборе того либо иного показателя или их совокупности.

Вместе с тем, мы утверждаем, что прекращать исследования в сфере совершенствования финансовых индикаторов деятельности компаний еще рано.

Так, например, многие специалисты в области экономики склонны считать одним из наиболее корректных индикаторов динамики развития компании соотношение темпов изменения некоторых из характеристик ее деятельности. В частности, один из ведущих ученых по проблемам анализа и финансового менеджмента доктор экономических наук, профессор Ковалев В.В. утверждает, что рост в динамике и зафиксированное ниже соотношение темпов изменения совокупного капитала, авансированного в деятельность предприятия, объема реализации и прибыли отражают положительную тенденцию в развитии компании [5, с. 346]:

$$100\% < T_c < T_r < T_p, \quad (1)$$

где T_c - темп изменения совокупного капитала, авансированного в деятельность предприятия;

T_r - темп изменения объема реализации;

T_p - темп изменения прибыли.

Подчеркивая принципиальную важность предложенного соотношения, Ковалев В.В. по аналогии с «золотым правилом механики» назвал его **«золотым правилом экономики предприятия»** [5, с. 347].

Истинность «золотого правила экономики предприятия» признают многие российские специалисты: Черногорский С.А., Тарушкин А.Б., Быкадоров В.Л., Алексеев П.Д., Грищенко О.В., Романова Л.Е. и др. [6-9]. При этом Черногорский С.А., Тарушкин А.Б.; [6, с. 24]; Быкадоров В.Л., Алексеев П.Д. [7, с. 52] предлагают вместо показателя динамики объема реализации рассматривать показатель динамики выручки от реализации. Считают это правило «золотым» и многие украинские специалисты: Бандурка А.М., Червяков И.М., Посылкина О.В., Буряк П.Ю., Римар Н.В., Бец М.Т., Крамаренко Г.А., Мец В.А., Павловская Е.В., Притуляк Н.Н., Невмержицкая Н.Ю. [10-14].

Не только перечисленные, но и многие другие специалисты полагают, что выполнение «золотого правила экономики предприятия», в части соотношения темпов роста объема реализации и прибыли, дает адекватную оценку динамики развития исследуемой компании. Вместе с тем, «золотое правило экономики предприятия» не учитывает того, что **результаты вычисления практически всех относительных показателей подвержены искажающему влиянию так называемого эффекта «G-гиперболизма»,** существование которого было впервые обнаружено одним из соавторов данной статьи [15].

Сущность этого эффекта заключается в неидентичности оценок степени неравенства двух сравниваемых величин, осуществленных на основе двух исходных типов критериев сравнения: $X - Y$ и $\frac{X}{Y}$. Эффект «G-гиперболизма» не возникает лишь при равенстве сравниваемых величин и/или при равенстве единице величины, находящейся в знаменателе критерия сравнения $\frac{X}{Y}$ [16].

Эффект «G-гиперболизма» оказывает влияние на результаты сравнения, с использованием критерия сравнения типа $\frac{X}{Y}$, практически всех величин, а также на результаты вычисления практически всех относительных величин, в том числе используемых в современной статистике при вычислении

относительных величин выполнения плана, структуры, координации, сравнения, интенсивности, развития и др. [17].

Эффект «G-гиперболизма» оказывает также влияние и на результаты расчета индексов и темпов изменений, как базисных, так и цепных. Именно поэтому, как было продемонстрировано, **темпы и индексы изменений (цепные и базисные) не отражают реальную динамику процессов** [17].

Для адекватной оценки динамики экономических процессов одним из соавторов данной статьи было предложено вместо показателей темпов и индексов изменений (цепных и базисных) использовать так называемый «G-индикатор», позволяющий исключить влияние эффекта «G-гиперболизма» [18].

Определение сущности «G-индикатора» для частного случая, - характеристики динамики изменения величины в анализируемом интервале времени, следующее: **«G-индикатор» - это частное от деления изменения значения анализируемой величины на продолжительность интервала времени, за который это изменение произошло.**

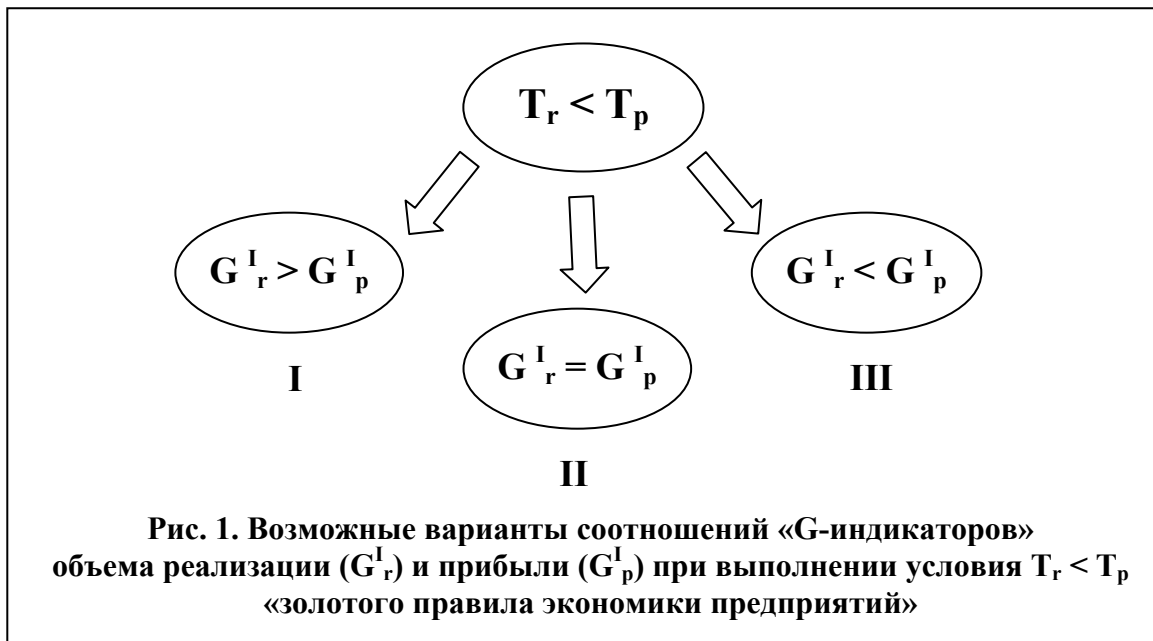
Формула для расчета «G-индикатора» в этом частном случае имеет следующий вид:

$$G^I = \frac{X_i - X_{i-1}}{t_i - t_{i-1}}, \quad (2)$$

где X_i, X_{i-1} – значения анализируемой величины X_i и X_{i-1} в соответствующие моменты времени t_i и t_{i-1} ;

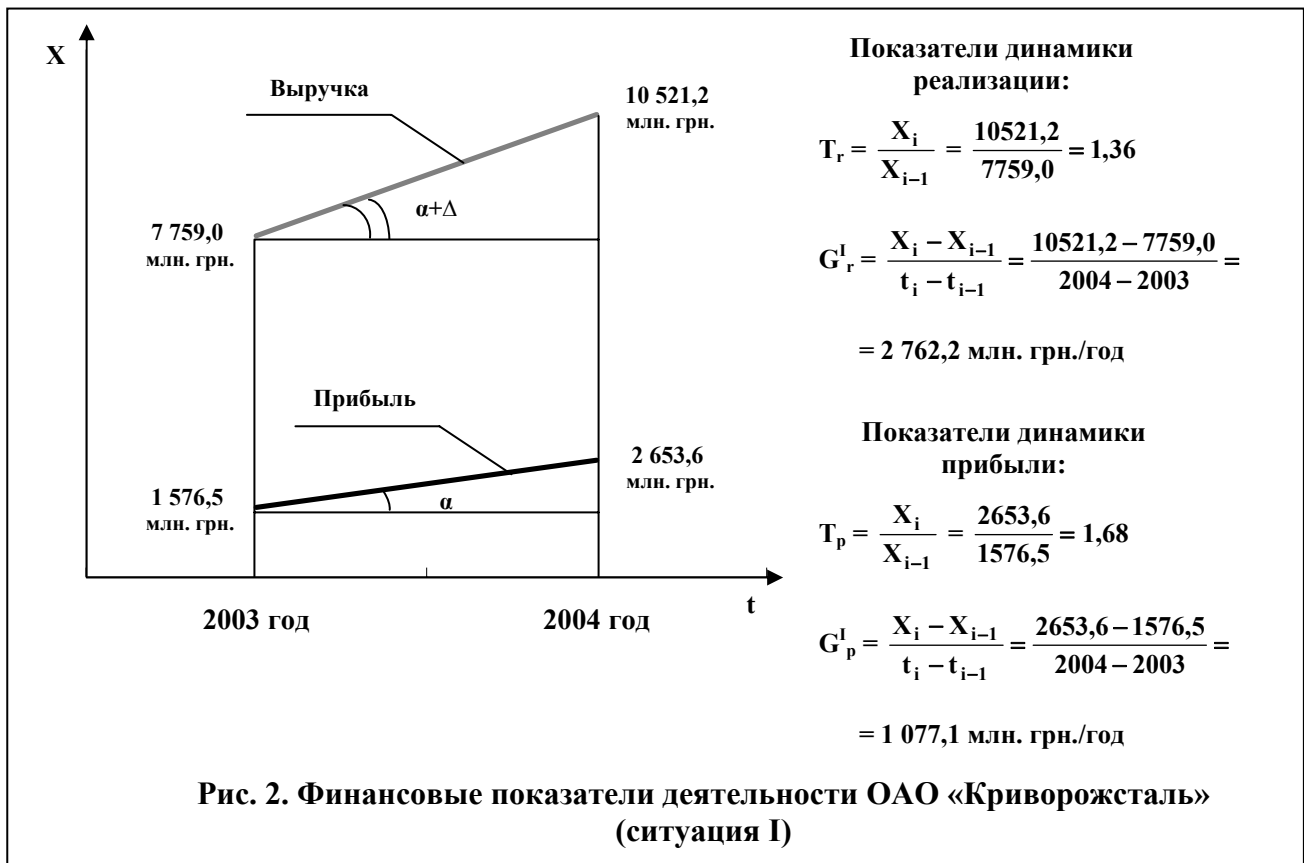
t_{i-1}, t_i – моменты времени, соответствующие началу и окончанию анализируемого интервала времени.

Нетрудно обнаружить, что при выполнении условий «золотого правила экономики предприятия» в части соотношения темпов роста объема реализации и прибыли можно получить три различных экономических ситуации (см. рис.1).



Продemonстрируем на примере ОАО «Криворожсталь» различия в результатах оценки динамики его развития в трех указанных экономических ситуациях (см. рис. 1).

Соотношение фактических значений показателей выручки и прибыли ОАО «Криворожсталь» в 2003 – 2004 годах представлено на рисунке 2. Для анализа нами были использованы публичные источники информации [19, 20, 21].



Анализируя рисунок 2 нетрудно обнаружить, что угол наклона отрезка прямой, отражающего изменение значений показателя выручки, больше угла наклона отрезка прямой, отражающего изменение значений показателя прибыли: $(\alpha + \Delta) > \alpha$. То есть, *фактически выручка растет быстрее прибыли*, что для предприятия нельзя признать удовлетворительным.

Вместе с тем, если вычислить темпы роста выручки (T_r) и прибыли (T_p):

$$T_r = \frac{10521,2}{7759,0} = 1,36; \quad (3)$$

$$T_p = \frac{2653,6}{1576,5} = 1,68; \quad (4)$$

то несложно обнаружить, что:

$$T_r = 1,36 < T_p = 1,68. \quad (5)$$

То есть, неравенство (5), в соответствии с «золотым правилом экономики предприятия», приводит нас к *ложному* выводу о якобы опережающем росте прибыли по отношению к росту выручки в анализируемом периоде, ведь темп роста прибыли в 1,24 раза $(\frac{1,68}{1,36} = 1,24)$ выше темпа роста выручки.

Таким образом, при использовании показателей темпов роста, вследствие влияния эффекта «G-гиперболизма», мы оцениваем соотношение темпов роста прибыли и выручки ОАО «Криворожсталь» за период с 2003 по 2004 год как *удовлетворительное при фактически неудовлетворительном* их соотношении. Данная ситуация демонстрирует очевидный факт того, что «золотое правило экономики предприятия», из-за влияния эффекта «G-гиперболизма», по сути вовсе не является таковым.

Вычислим значения «G-индикаторов» выручки (G_r^I) и прибыли (G_p^I) ОАО «Криворожсталь» за период с 2003 по 2004 год:

$$G_r^I = \frac{10521,2 - 7759,0}{2004 - 2003} = 2\,762,2 \text{ млн. грн./год}; \quad (6)$$

$$G_p^I = \frac{2653,6 - 1576,5}{2004 - 2003} = 1\,077,1 \text{ млн. грн./год}. \quad (7)$$

Несложно обнаружить, что:

$$G_r^I = 2\,762,2 \text{ млн. грн./год} > G_p^I = 1\,077,1 \text{ млн. грн./год.} \quad (8)$$

Таким образом, мы видим, что соотношение значений «G-индикаторов» выручки (G_r^I) и прибыли (G_p^I) адекватно отражает фактическое соотношение скорости роста прибыли и выручки ОАО «Криворожсталь» за период с 2003 по 2004 год.

Предположим, что выручка от реализации ОАО «Криворожсталь» в 2004 году составляла 8 836,1 млн. грн. вместо фактических 10 521,2 млн. грн., а значения остальных анализируемых показателей остались неизменными. В таком случае можно было бы наблюдать вторую из приведенных на рисунке 1 экономическую ситуацию (см. рис. 3).



Анализируя рисунок 3 нетрудно обнаружить, что угол наклона отрезка прямой, отражающего изменение значений показателя выручки, равен углу наклона отрезка прямой, отражающего изменение значений показателя

прибыли: $\alpha = \alpha$. То есть, *фактически выручка и прибыль растут с одинаковой скоростью*.

Вычислим значения темпов роста выручки (T_r) и прибыли (T_p) для этой экономической ситуации:

$$T_r = \frac{8836,1}{7759} = 1,14; \quad (9)$$

$$T_p = \frac{2653,6}{1576,5} = 1,68. \quad (10)$$

Сравним темпы роста выручки и прибыли:

$$T_r = 1,14 < T_p = 1,68. \quad (11)$$

Результаты сравнения темпов роста выручки (T_r) и прибыли (T_p) приводят нас к *ложному* выводу о том, что якобы прибыль в анализируемом периоде растет быстрее выручки, ведь темпы роста прибыли уже даже не в 1,24 раза, а в 1,47 раза ($\frac{1,68}{1,14} = 1,47$) опережают темпы роста выручки. Но ведь, как уже отмечалось выше, *фактически выручка и прибыль росли с одинаковой скоростью*.

Данная ситуация также демонстрирует нам очевидный факт того, что «золотое правило экономики предприятия» по сути является не совсем «золотым», и причиной этому по-прежнему является влияние эффекта «G-гиперболизма».

Вычислим значения «G-индикаторов» выручки (G_r^I) и прибыли (G_p^I) для ситуации II:

$$G_r^I = \frac{8836,1 - 7759,0}{2004 - 2003} = 1\,077,1 \text{ млн. грн./год}; \quad (12)$$

$$G_p^I = \frac{2653,6 - 1576,5}{2004 - 2003} = 1\,077,1 \text{ млн. грн./год}. \quad (13)$$

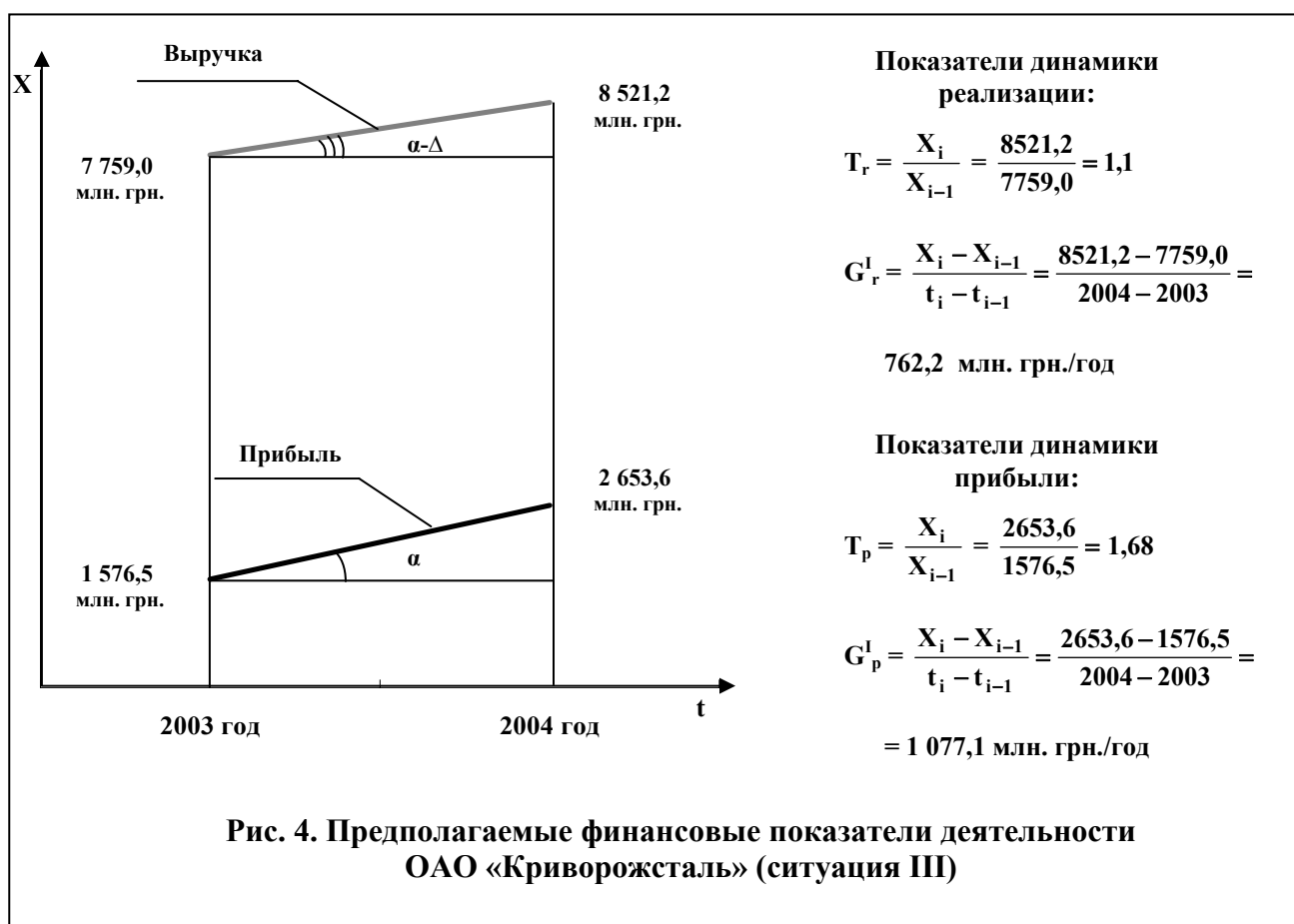
Как видно, значения указанных «G-индикаторов» равны:

$$G_r^I = 1\,077,1 \text{ млн. грн./год} = G_p^I = 1\,077,1 \text{ млн. грн./год}. \quad (14)$$

Очевидным является то, что соотношение значений «G-индикаторов» выручки (G_r^I) и прибыли (G_p^I) и во второй экономической ситуации *адекватно*

отражает *фактическое* соотношение скорости роста выручки и прибыли ОАО «Криворожсталь» в анализируемом периоде. Чего нельзя сказать о соотношении темпов роста выручки (T_r) и прибыли (T_p), составляющем основу «золотого правила экономики предприятия».

И, наконец, рассмотрим третью экономическую ситуацию (см. рис. 1). В случае если бы значение выручки от реализации ОАО «Криворожсталь» в 2004 году было ниже фактического на 2 млрд. грн., а значения остальных анализируемых показателей остались бы неизменными, то можно было бы наблюдать ситуацию, изображенную на рисунке 4.



Анализируя рисунок 4 нетрудно обнаружить, что угол наклона отрезка прямой, отражающего изменение значений показателя выручки меньше угла наклона отрезка прямой, отражающего изменение значений показателя прибыли: $(\alpha - \Delta) < \alpha$. То есть, *фактически прибыль растет быстрее* выручки, что было бы вполне удовлетворительно для ОАО «Криворожсталь».

Вычислим значения темпов роста выручки (T_r) и прибыли (T_p) для этой экономической ситуации:

$$T_r = \frac{8521,2}{7759} = 1,1; \quad (15)$$

$$T_p = \frac{2653,6}{1576,5} = 1,68. \quad (16)$$

Соотношение темпов роста анализируемых показателей будет следующим:

$$T_r = 1,1 < T_p = 1,68. \quad (17)$$

Неравенство (17), в соответствии с «золотым правилом экономики предприятия», свидетельствует об опережающем росте прибыли по отношению к росту выручки в анализируемом периоде, так как темп роста прибыли в 1,53 раза ($\frac{1,68}{1,10} = 1,53$) выше темпа роста выручки.

Таким образом мы обнаруживаем, что лишь в третьей экономической ситуации (см. рис. 1) соотношение темпов роста прибыли и выручки ОАО «Криворожсталь» за период с 2003 по 2004 год, соответствует *фактическому* соотношению скорости роста прибыли и выручки, представленному на рисунке 4.

Вычислим значения «G-индикаторов» выручки (G_r^I) и прибыли (G_p^I) ОАО «Криворожсталь» за период с 2003 по 2004 год:

$$G_r^I = \frac{8521,2 - 7759,0}{2004 - 2003} = 762,2 \text{ млн. грн./год}; \quad (18)$$

$$G_p^I = \frac{2653,6 - 1576,5}{2004 - 2003} = 1\,077,1 \text{ млн. грн./год}. \quad (19)$$

Несложно обнаружить, что:

$$G_r^I = 762,2 \text{ млн. грн./год} < G_p^I = 1\,077,1 \text{ млн. грн./год}. \quad (20)$$

Таким образом мы видим, что соотношение значений «G-индикаторов» выручки (G_r^I) и прибыли (G_p^I) и в третьей экономической ситуации *адекватно* отражает *фактическое* соотношение скорости роста прибыли и выручки ОАО «Криворожсталь» за период с 2003 по 2004 год.

Похоже, применяя «золотое правило экономики предприятия», лишь в *такой* экономической ситуации можно было бы говорить об *адекватной* оценке динамики показателей предприятия.

Продемонстрированные на примере ОАО «Криворожсталь» различия в оценке динамики его развития при помощи показателей темпов роста и «G – индикаторов» имеют место и для других предприятий. Как свидетельствует практика, первая из рассмотренных экономических ситуаций характерна не только практически для всех крупных, но и для средних предприятий (см. табл. 1). Для формирования таблицы 1 нами были использованы публичные источники информации [22, 23].

Таблица 1

Динамика развития компаний и ее отражение:

неадекватное – показателями темпов роста и адекватное – «G – индикаторами»

Позиция	Название компании	Выручка от реализации, млн. грн.				Прибыль, млн. грн.				Соотношение	
		2003 г.	2004 г.	Темп роста, Tr	"G-индикатор", Gr	2003 г.	2004 г.	Темп роста, Tr	"G-индикатор", Gr	Темпов роста выручки и прибыли	"G-индикаторов" выручки и прибыли
1	ОАО "Укрнефть"	3918,4	5743,2	1,47	1824,8	1449,6	2231,7	1,54	782,1	Tr < Tr	Gr > Gr
2	ОАО "Электрометаллургический завод "Днепроспецсталь" им. А.Н. Кузьмина"	856,2	1942,5	2,27	1086,3	68,9	305,0	4,43	236,1	Tr < Tr	Gr > Gr
3	ОАО "Азовмаш"	949,4	1111,3	1,17	161,9	16,4	22,1	1,34	5,6	Tr < Tr	Gr > Gr
4	ГАО "Черноморнефтегаз"	596,4	669,8	1,12	73,4	102,2	161,9	1,59	59,8	Tr < Tr	Gr > Gr
5	АСК "Укрречфлот"	312,0	429,3	1,38	117,3	40,0	69,6	1,74	29,6	Tr < Tr	Gr > Gr
6	ЗАО "АзовЭлектроСталь"	63,1	126,5	2,01	63,5	10,5	24,6	2,34	14,1	Tr < Tr	Gr > Gr
7	ОАО "Запорожский сталепрокатный завод"	89,2	103,6	1,16	14,4	16,2	21,7	1,34	5,5	Tr < Tr	Gr > Gr
8	ОАО "Центральная обогатительная фабрика "Пролетарская"	19,0	23,0	1,21	4,0	3,0	4,1	1,37	1,1	Tr < Tr	Gr > Gr
9	ОАО "Авиакомпания Луганские авиалинии"	5,4	9,3	1,73	3,9	0,1	0,5	4,19	0,4	Tr < Tr	Gr > Gr
10	ОАО "Финансовая компания "Укрнефтегаз"	3,1	3,8	1,23	0,7	0,6	1,0	1,64	0,4	Tr < Tr	Gr > Gr

Изложенное выше позволяет обнаружить, что выполнение условий «золотого правила экономики предприятия», в части соотношения темпов

роста объема реализации и прибыли, вследствие влияния эффекта «G - гиперболизма», в большинстве случаев не обеспечивает реального опережения скорости роста прибыли по отношению к скорости роста объема реализации (выручки).

Кроме того, рассмотренные экономические ситуации продемонстрировали явные преимущества нового индикатора динамики развития экономических процессов - «G-индикатора» по отношению к традиционному показателю «темпы роста».

Таким образом, мы надеемся, нам удалось показать, что исследования по поиску адекватных финансовых индикаторов деятельности компаний прекращать пока рано.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Дмитрий Ангелин. «В состоянии эффекта» // Бизнес № 40 (663), 3 октября 2005 года. – С. 52 – 55.
2. Светлана Панюшкина. «Центры поддержки принятия решений» // Украинская Инвестиционная Газета № 47 (524), 22-28 ноября 2005 года. – С. 35.
3. Нивен Пол Р. Сбалансированная Система Показателей – шаг за шагом: Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов: / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 328 с.
4. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-е изд., испр. и доп. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», 2003. - 320 с.
5. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
6. Черногорский С. А., Тарушкин А. Б. Основы финансового анализа. – СПб.: “Издательский дом Герда”, 2002. - 176 с.
7. Быкадоров В. Л., Алексеев П. Д. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие – М.: “Издательство ПРИОР”, 1999. - 96 с.

8. Грищенко О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. - 112 с.
9. Романова Л. Е. Анализ хозяйственной деятельности: Краткий курс лекций – М.: Юрайт-Издат, 2003. – 220 с.
10. Бандурка А. М., Червяков И. М., Посылкина О. В. Финансово-экономический анализ: Учебник.-Харьков: Ун-т внутр. дел, 1999.- 394 с.
11. Буряк П. Ю., Римар М. В., Бець М. Т. та ін. Фінансово-економічний аналіз: Підручник/ Під заг. ред. П.Ю. Буряка, М.В. Римара – К.: ВД “Професіонал”, 2004. - 528 с.
12. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз і планування. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с.
13. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посіб. – К.: Вища шк., 2003. – 278 с.
14. Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз: Навч. – метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2002. – 388 с.
15. Галасюк Валерий, Галасюк Виктор. «Эффект «G-гиперболизма» или как сравнивать несравнимое» // Вісник Академії економічних наук України. – 2003. – № 1. – С. 123 – 132.
16. Галасюк Валерий. «Фундаментально новый метод численного сравнения решений» // Фондовый рынок (Спецвыпуск журнала). – 2005. - № 14. – С. 1-17.
17. Галасюк Валерій, Галасюк Віктор, Олександр Зімін. «Обережно – індекси росту! Чи ще раз про ефект G-гіперболізму» // Аудитор України. – 2005. - № 2. – С. 17 - 22.
18. Галасюк Валерий. «Почему темпы роста и индексы не отражают реальную динамику процессов» // Фондовый рынок. – 2006. - № 7. – С. 28-36.
19. <http://sokrat.kiev.ua/rus/news/archive-11852>
20. http://www.kdgm.com.ua/pls/metalurg/paper.paperview?p_id_newspaper=5317&cid_number_newspaper=509
21. http://www.mcids.ru/default.asp?Mode=Review&ID_L0=1&ID_L1=5&ID_L2=25&ID_L3=2975&ID=&ID_Review=84606

22. <http://www.smau.com.ua>
23. <http://www.corporation.com.ua>

АВТОРЫ:

Валерий Галасюк – академик АЭН Украины, генеральный директор аудиторской фирмы «КАУПЕРВУД» (г. Днепропетровск), член Аудиторской Палаты Украины, председатель ревизионной комиссии Украинского общества оценщиков, член Правления Ассоциации налогоплательщиков Украины, член исполкома Украинского общества финансовых аналитиков, профессор НГУ.

Елена Порхун – экономист информационно-консалтинговой фирмы «ИНКОН-ЦЕНТР» (консалтинговая группа «КАУПЕРВУД»).



КООРДИНАТЫ АВТОРОВ:

Консалтинговая группа «КАУПЕРВУД»,
Украина, г. Днепропетровск, ул. Гоголя 15-а,
тел./факсы: (38 0562) 47-16-36, 47-83-98, (38 056) 370-19-76
e-mail: vv@galasyuk.com; vv@inkon.dnepr.net,
www: www.galasyuk.com; www.cowperwood.dnepr.net