

Будник В. А.

кандидат економічних наук, доцент,
в.о. завідувача кафедри маркетингу, транспортних технологій і логістики,
Київська державна академія водного транспорту
ім. Гетьмана П. Конашевича-Сагайдачного, Україна
alexhbuddom@mail.ru



Узгодження інтересів учасників державно-приватного партнерства

Анотація. У статті розроблено методичний підхід до узгодження інтересів учасників державно-приватного партнерства (ДПП), що передбачає багатоваріантні розрахунки внутрішньої вартості проекту розвитку об'єкту ДПП, перегляд умов укладання угод партнерства і вибір таких значень параметрів угоди, за яких досягається максимальна внутрішня вартість проекту з позицій як приватного, так і державного партнерів. Апробація запропонованого методичного підходу при обґрунтуванні умов ДПП за концесійною угодою будівництва та експлуатації в Ізмайльському морському порту комплексу службово-допоміжного флоту дозволила визначити варіант проекту ДПП, за якого інтереси учасників партнерства слід вважати узгодженими.

Ключові слова: державно-приватне партнерство; узгодження інтересів; внутрішня вартість проекту; концесійна угода; Ізмайльський морський порт.

Victoriya Budnyk

PhD (Economics), Associate Professor, Kyiv State Maritime Academy named after Hetman Petro Konashevych-Sahaydachnyi
9 Frunze Str., Kyiv, 04071, Ukraine

Interests of Public-Private Partnership Participants Adjustment

Abstract. *Introduction.* Public-private partnership (PPP) introducing in Ukrainian economy is connected with answering to the question whether such projects realization is economically and financially grounded, as well as working out approaches of financial and contractual relations regulation between the participants of PPP. *Purpose* of the article is to work out methodic approach to the interests of public and private partners' adjustment in PPP projects development and realization.

Results. Coordination of PPP participants' economic interests is proposed to realize according to criterion of PPP project's internal value maximization from the position of a state, as well as an enterprise, which is calculated by the method of financial flows generated during the project realization discounting. The worked out approach covers multivariate calculations of the PPP project's internal value, consideration of contractual conditions and such contract parameters choosing which result in maximum internal value of the project from both public and private partners' point of view. Proposed methodic approach was fully approbated while grounding the conditions of PPP under a concession contract of fleet support facilities construction and exploitation in Izmail seaport of Odesa region (Ukraine) for the port's ecologic security preservation. The contractual conditions consideration allowed proposing the most suitable project variant among three possible. It was concluded that the maximum project value would be achieved when the private partner's input was 75% of the total financing costs.

Conclusion. Application of the author methodic approach leads to flexible mechanism implementation for the partner relationships stipulating between public and private partners in their mutual projects and finding of agreeable variants for such projects financing.

Keywords: Public-Private Partnership; Coordination of Interests; Internal Project Value; Concession Agreement; Izmail Seaport

JEL Classification: H89; L33

Будник В. А.

кандидат экономических наук, доцент, и.о. заведующего кафедрой маркетинга, транспортных технологий и логистики,
Киевская государственная академия водного транспорта им. Гетьмана П. Конашевича-Сагайдачного, Украина

Согласование интересов участников государственно-частного партнерства

Аннотация. В статье разработан методический подход к согласованию интересов участников государственно-частного партнерства (ГЧП), предусматривающий многовариантные расчеты внутренней стоимости проекта развития объекта ГЧП, пересмотр условий заключения договоров партнерства и выбор значений параметров заключения договора ГЧП, при которых максимальная внутренняя стоимость проекта достигается с позиций как частного, так и государственного партнеров. Апробація методического подхода при обосновании условий ГЧП по концессионному соглашению строительства и эксплуатации в Измаильском морском порту комплекса служебно-вспомогательного флота позволила выбрать вариант проекта ГЧП, при котором интересы участников партнерства следует считать согласованными.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; согласование интересов; внутренняя стоимость проекта; концессионный договор; Измаильский морской порт.

Постановка проблеми. Державно-приватне партнерство (ДПП) визнано одним із ключових механізмів реалізації політики модернізації економіки України та вирішення важливих соціально-економічних проблем. Високий рівень ефективності ДПП як форми співробітництва держави і бізнесу доведена досвідом багатьох країн світу та ґрунтується на отриманні обома сторонами вигод завдяки об'єднанню фінансових ресурсів, технологій, управлінських знань.

Однак дотепер інструментарій запровадження державно-приватного партнерства не має практичного застосування, розвитку потребує вирішення питань вибору форм та умов фінансування угод ДПП, удосконалення організаційних аспектів партнерства держави і бізнесу.

Загальноприйнятим критерієм оцінки ефективності функціонування та перспектив розвитку бізнесу є зростання його вартості. Саме на основі вартісно орієнтованого менеджменту повинен бути сформований такий механізм розвитку державно-приватного партнерства, що дозволить сформулювати фінансові взаємовідносини його учасників та інші аспекти укладання угод на основі реалізації основних переваг державно-приватного партнерства.

Цей факт визначає необхідність наукового обґрунтування прийняття рішень щодо визначення умов укладання угод ДПП, за яких досягалося б погодження інтересів його учасників на основі управління вартістю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню організаційно-економічних аспектів запровадження

державно-приватного партнерства присвячені праці таких зарубіжних науковців, як А. Акінтоє (Akintoye, 2005), К. Аер (Iyer, 2010), К. Фішер (Fischer, 2009), П. Едвардс (Edwards, 2004) та ін. Серед вітчизняних і російських учених-економістів значний внесок у розвиток наукових досліджень сфери ДПП зробили В. Варнавський, В. Геєць, Т. Єфіменко, І. Запатріна, Ю. Зворикіна, С. Сосна та багато інших.

Теоретичні концепції оцінки вартості бізнесу розвинуто у працях Дж. Грехема (Graham, 2001), К. Харві (Harvey, 2001), С. Маєрса (Myers, 1984), Р. Брунера (Bruner, 1998), Р. Харріса (Harris, 1998), Р. Хіггіна (Higgins, 1998). Питання вартісного управління діяльністю підприємств розглянуто такими науковцями, як Д. Волков, І. Івашковська, М. Кудіна, О. Мендрул, Т. Теплова, О. Яковлева та ін.

Однак досі відсутні розробки, присвячені оцінці параметрів реалізації проектів ДПП на основі критерію вартості об'єктів партнерства, що дозволило б погодити економічні інтереси державних і приватних партнерів.

Метою статті є розробка методичного підходу до узгодження інтересів учасників державно-приватного партнерства при реалізації проектів розвитку об'єктів ДПП.

Основні результати дослідження. Механізм упровадження державно-приватного партнерства передбачає залучення приватного капіталу до інвестування в об'єкти державної та комунальної власності, що традиційно фінансуються за рахунок бюджетних коштів.

Закон України «Про державно-приватне партнерство» надає таке визначення вказаного терміну: «Державно-приватне партнерство – співробітництво між державою, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) і юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору» [1].

Значення приватно-державного партнерства в розвитку економіки країни полягає в тому, що знижується навантаження на державний бюджет; використовуються більш інноваційні та ефективні технології, ніж у випадку надання послуг безпосередньо громадським сектором, створюються нові й модернізуються діючі інфраструктурні об'єкти, які перебувають у державній власності та мають стратегічне значення для економіки; єдність інтересів приватного бізнесу і державної влади може виступати чинником, що сприяє зниженню ризиків приватних інвесторів; забезпечується професійне управління з боку бізнесу об'єктами державної власності, оскільки до реалізації проектів ДПП залучаються знання та досвід підприємців; враховуються національні інтереси і контроль реалізації суспільно значущих проектів [2–5].

Стан запровадження проектів ДПП у країнах Євро-союзу можна продемонструвати такими даними [6]: у 2013 році сукупна вартість реалізованих угод партнерства на європейському ринку становила 16,3 млрд. євро, що на 27% більше, ніж у 2012 році (12,8 млрд. євро). Середній розмір угод партнерства сягав 203 млн. євро (188 млн. євро – у 2012 році). Серед масштабних проектів слід назвати будівництво автомагістралі BreBeMi в Італії (вартість 2,3 млрд. євро), автостради Schiphol-Amsterdam-Almere у Нідерландах (1 млрд. євро), Ліверпульського Королівського шпиталю у Великобританії (509 млн. євро) тощо.

На відміну від Євросоюзу, в Україні сектор реалізації проектів на засадах ДПП знаходиться на «ембріональній» стадії розвитку: органи влади на регіональному та місцевому рівнях активізували діяльність щодо формування організаційних засад розвитку ДПП шляхом розробки відповідних програм, створення баз інвестиційних проектів партнерства, але прикладів успішного впровадження угод ДПП нині навести неможливо [7].

Вважаємо слушним підхід, відповідно до якого формування ефективного механізму розвитку державно-приватного партнерства має відбуватися на основі такого базового

принципу: угода ДПП – це угода про взаємні вигоди держави і приватних структур [8].

Ми пропонуємо здійснювати погодження економічних інтересів держави та приватного бізнесу шляхом визначення таких умов укладання угод державно-приватного партнерства, які забезпечуватимуть максимальні показники ефективності проектів ДПП.

Як відомо, загальноприйнятим індикатором якості управлінських рішень різноманітних бізнес-структур визнано показник внутрішньої вартості. Тож зростання його значення є орієнтиром для власників капіталу, що враховує довгострокові перспективи функціонування, сценарії розвитку, вплив чинників зовнішнього середовища на стан компанії, а також інвестиційні ризики діяльності [9–12].

Під внутрішньою вартістю бізнесу розуміють оцінку майбутніх грошових вигід власників капіталу компанії з урахуванням ризику вкладень. Вартість бізнесу розраховується як дисконтована оцінка майбутніх грошових потоків власників капіталу за визначений термін часу.

На нашу думку, з-поміж методів вартісної концепції управління бізнесом [12] саме метод дисконтування грошових потоків (Discounted Cash Flows – DCF) є найбільш придатним для оцінки ефективності укладання угод ДПП, що також передбачено Методикою проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства [13].

При цьому обґрунтування фінансових взаємовідносин учасників ДПП та інших аспектів укладання угод при погодженні інтересів держави і приватного бізнесу пропонуємо здійснювати шляхом розрахунку таких значень параметрів проектів державно-приватного партнерства, за яких із позицій держави буде забезпечено максимізацію надходжень у бюджет, а з позицій партнерів – оптимізацію значень класичних показників оцінки ефективності інвестиційних проектів.

Для оцінки рівня узгодження економічних інтересів учасників ДПП доцільно обрати критерій максимізації внутрішньої вартості проекту ДПП з позицій держави та приватного партнера ($V_{SP, PP}$), що обчислюватиметься за формулою (1):

$$V_{SP, PP} = - \sum_{j=1}^m \frac{I_j}{(1+r_j)^j} + \sum_{k=1}^n \frac{NCF_k}{(1+r_k)^k} + \frac{NCF_n}{r_n(1+r_n)^n}, \quad (1)$$

де m – кількість років, протягом яких планується інвестування у проект;

j – рік, у якому здійснюється інвестування;

I_j – інвестиції (витрати) за рік j ;

r_j – річна ставка дисконту в році j ;

n – прогнозний період;

k – рік у прогнозному періоді;

NCF_k – чистий операційний потік коштів за рік k ;

r_k – річна ставка дисконту в році k .

Джерело: Розроблено автором на основі модифікації формули визначення чистої приведеної вартості проекту ДПП [13] шляхом введення в розрахунок третього доданку – термінальної вартості грошових потоків від реалізації проекту ДПП за межами часового періоду з прогнозованими грошовими надходженнями.

У формулі (1) перший доданок є сумарною дисконтованою вартістю інвестиційних витрат партнерів за роками інвестування у проект ДПП (враховується із знаком «мінус»); другий доданок – сумою дисконтованих грошових потоків, що генеруються проектом ДПП, у межах періоду із прогнозованими грошовими надходженнями; третій доданок – термінальною вартістю грошових потоків за межами часового періоду із прогнозованими грошовими надходженнями.

Чистий операційний потік коштів NCF приватного партнера в загальному вигляді складається із суми чистого операційного прибутку та амортизації.

При розрахунку внутрішньої вартості проекту ДПП з позицій держави до чистого операційного потоку включаються такі заплановані бюджетні надходження [13]: кошти від сплати концесійних платежів, податків, зборів тощо; кошти від сплати за отримання ліцензій, проведення конкурсів і тендерів на розвідку родовищ корисних копалин, будівництво та експлуатацію об'єктів; дивіденди або частини прибутку в разі розподілу прибутку між державним і приватним партнерами; інші надходження до бюджетів.

Розглянемо розрахунок внутрішньої вартості проекту ДПП за концесійною угодою будівництва та експлуатації в Ізмаїльському морському порту комплексу службово-допоміжного флоту для забезпечення екологічної безпеки порту (нафтосміттєзбирач і станція очистки нафтомістких вод). Реалізація вказаного проекту передбачена напрямками розвитку інфраструктури порту відповідно до Плану розвитку Ізмаїльського морського порту на коротко- (до 2018 р.), середньо- (до 2023 р.) та довгострокову (до 2038 р.) перспективу [14].

Загальна вартість будівництва портового флоту – 32 млн. 800 тис. грн. (тут і далі валютний курс НБУ на момент проведення розрахунків, а саме жовтень 2014 р., становив \$1 долар = 12,9525 грн.).

Надання послуг у порту (ліквідація забруднень акваторії сміттям та аварійних розливів нафтопродуктів, прийом із суден і транспортування до місць переробки стічних вод та сміття, прийом і утилізація нафтомістких вод) пропонується здійснювати на основі концесії у формі Build – Operate – Transfer (BOT), що передбачає:

- будівництво флоту за рахунок співфінансування сторін концесійної угоди;
- експлуатацію флоту спеціалізованою приватною компанією, що має відповідну ліцензію;
- надходження в розпорядження спеціалізованої компанії коштів від санітарного збору;
- виплату приватним партнером концесійної плати Адміністрації морських портів України (АМПУ).

Термін дії концесійної угоди – 22 роки. Доходи концесіонеру складатимуться з надходжень від справляння санітарного збору в Ізмаїльському порту. Прогнозна річна сума надходжень вказаного доходу становитиме 4 млн. 589 тис. грн., річні експлуатаційні витрати концесіонеру – 2 млн. 744 тис. грн.

Розроблено три варіанти концесійної угоди, що передбачають різні базові умови фінансування будівництва об'єкта концесійної угоди (за рахунок приватного партнера здійснюватиметься фінансування відповідно 50%, 75% та 100% вартості флоту) і відрізняються значенням концесійних платежів.

У табл. наведено результати розрахунку внутрішньої вартості проекту ДПП за формулою (1) з позицій приватного партнера та держави.

Отже, кращим базовим варіантом, що забезпечує максимізацію внутрішньої вартості проекту ДПП з позицій приватного партнера є варіант № 2, але максимальний розмір дисконтованих грошових потоків концесіодавця – АМПУ – забезпечуватиметься за варіантом № 1.

Тому для погодження економічних інтересів учасників ДПП слід переглянути умови концесійної угоди, змінюючи такі параметри партнерства: обсяги фінансування проекту кожним із учасників ДПП і суми концесійних платежів.

Після зміни умов концесійної угоди (за варіантом № 1 здійснено зменшення величини концесійної плати, за варіантом № 2 – збільшення величини концесійної плати, за варіантом № 3 – зменшення обсягів фінансування проекту приватним партнером) за другим варіантом показники V_{PP} та V_{SP} матимуть максимальне значення. Тому вказаний варіант слід розглядати як такий, що забезпечуватиме узгодження інтересів учасників ДПП.

Розроблений автором методичний підхід до узгодження економічних інтересів учасників партнерства при визначенні умов укладання угоди між ними має певний алгоритм, блок-схема якого наведена на рис.

Використання запропонованого методичного підходу дозволить запровадити гнучкий механізм обґрунтування взаємовідносин держави і приватних партнерів як учасників ДПП та погодження умов фінансування проектів партнерства.

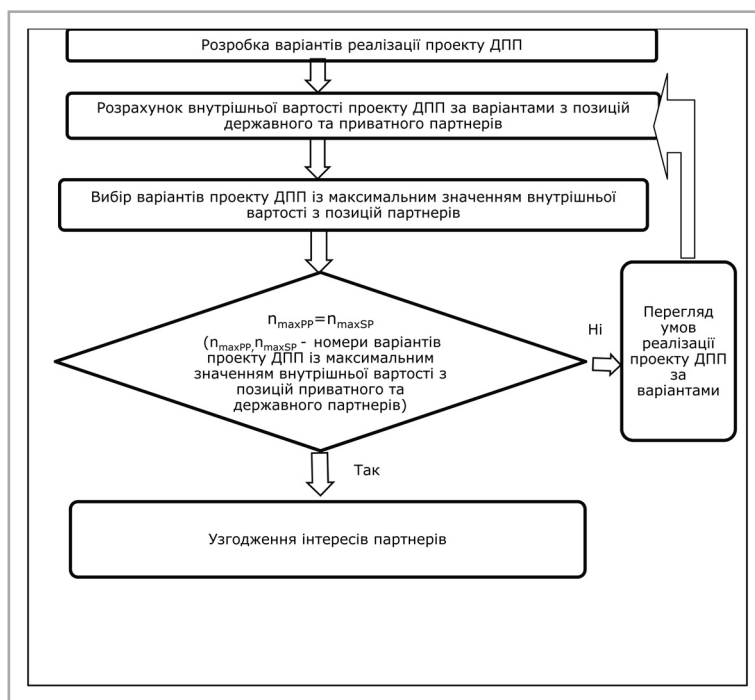


Рис. Блок-схема алгоритму методичного підходу до узгодження економічних інтересів учасників ДПП

Джерело: Розроблено автором

Результати розрахунку внутрішньої вартості проекту будівництва та експлуатації в Ізмаїльському морському порту комплексу службово-допоміжного флоту за концесійною угодою				
Варіант концесійної угоди	Внутрішня вартість проекту, тис. грн.			
	Базові умови проекту		Перегляд умов проекту	
	з позицій приватного партнера (V_{PP})	з позицій держави (V_{SP})	з позицій приватного партнера (V_{PP})	з позицій держави (V_{SP})
1	390	408 (max)	428	365
2	513 (max)	312	436 (max)	374 (max)
3	239	291	315	331

Джерело: Розрахунки автора

Висновки. Отже, при укладанні угод державно-приватного партнерства варто використовувати принцип подолання інтересів держави та приватного бізнесу. Розроблений автором методичний підхід до узгодження економічних інтересів учасників ДПП, що полягає у здійсненні багатоваріантних розрахунків внутрішньої вартості проекту ДПП за методом дисконтування грошових потоків, перегляді умов угоди і виборі таких значень параметрів укладання угоди ДПП. Упровадження зазначеного підходу дасть змогу максимізувати внутрішню вартість проекту з позицій як приватного, так і державного партнерів.

Подальші дослідження проблеми формування механізму розвитку державно-приватного партнерства слід зосередити у сфері імітаційного моделювання параметрів проектів розвитку об'єктів ДПП з метою обґрунтування організаційних та фінансових аспектів партнерства держави і бізнесу.

Література

1. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 1 липня 2010 року № 2404-VI [Електронний ресурс] / Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – № 40. – Ст. 524. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
2. Fischer K. Incentive and payment mechanisms as part of risk management in PPP contracts / K. Fischer, H. W. Alfen // *Journal of Interdisciplinary Property Research*. – 2009. – Vol. 1. – P. 5–25.
3. Iyer K. Hierarchical Structuring of Public Private Partnerships Risks Using Interpretative Structural Modelling / K. Iyer, M. Sagheer // *Journal of Construction Engineering and Management*. – 2010. – Vol. 136(2). – P. 151–159.
4. Akintoye, A. The allocation of risk in PPP/PFI construction projects in the UK / A. Akintoye, Li Binga, P. J. Edwards, C. Hardcastle // *International Journal of Project Management*. – 2005. – Vol. 23. – P. 25–35.
5. Запатріна І. В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг [Електронний ресурс] / І. В. Запатріна // *Економіка і прогнозування*. – 2010. – № 4. – С. 62–86. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econprog_2010_4_8.pdf
6. Review of the European PPP Market in 2013 [Electronic recourse] / European PPP Expertise Centre. – 2014. – Accessed mode : http://www.eib.org/epcc/resources/publications/epcc_market_update_2013_en.pdf
7. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень. – 2012. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/816>
8. Браїловський І. А. Державно-приватне партнерство як угода про взаємні вигоди [Електронний ресурс] / І. А. Браїловський // *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : збірник наукових праць. – Острого : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2013. – Випуск 24. – С. 15–18. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoa_2013_24_5.pdf
9. Graham J. R. The theory and practice of corporate finance: Evidence from the field / J. R. Graham, C. R. Harvey // *Journal of Financial Economics*. – 2001. – No 2–3. – P. 187–243.
10. Bruner R. F. Best practices in estimating the cost of capital: Survey and synthesis / R. F. Bruner, K. M. Eades, R. S. Harris, R. C. Higgins // *Financial Management*. – 1998. – Vol. 27. – P. 13–28.
11. Шевчук Н. В. Вартість як критерій ефективності управління підприємством / Н. В. Шевчук // *Економічний часопис-XXI*. – 2014. – № 5–6. – С. 68–71.

12. Теплова Т. В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий / Т. В. Теплова. – М. : Вершина, 2006. – 272 с.
13. Методика проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства, затв. Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 27.02.2012 № 255 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0399-12/page>
14. План розвитку Ізмаїльського морського порту на коротко- (до 2018 р.), середньо- (до 2023 р.) та довгострокову (до 2038 р.) перспективу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uspa.gov.ua/images/ports-development-plans-and-scheme/izmail-ports-development-plans.pdf>

Стаття надійшла до редакції 10.10.2014

References

1. Verkhovna Rada of Ukraine (2010). *On Public and Private Partnership (Law of Ukraine)*. Retrieved from <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (in Ukr.).
2. Fischer, K., & Alfen, H. (2009). Incentive and payment mechanisms as part of risk management in PPP contracts. *Journal of Interdisciplinary Property Research*, 1, 5-25.
3. Iyer, K., & Sagheer, M. (2010). Hierarchical Structuring of Public Private Partnerships Risks Using Interpretative Structural Modelling. *Journal of Construction Engineering and Management*, 136(2), 151-159.
4. Akintoye, A., Li, B., Edwards, P., & Hardcastle, C. (2005). The allocation of risk in PPP/PFI construction projects in the UK. *International Journal of Project Management*, 23, 25-35.
5. Zapatrina, I. V. (2010). Public and private partnership in Ukraine: prospects of implementation for realization of infrastructure projects and performance of public services. *Ekonomika i prohnozuvannia (Economy and Forecasting)*, 4, 62-86. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econprog_2010_4_8.pdf (in Ukr.).
6. European PPP Expertise Centre (2014). *Review of the European PPP Market in 2013*. Retrieved from http://www.eib.org/epcc/resources/publications/epcc_market_update_2013_en.pdf
7. The National Institute for Strategic Studies (2012). *On the development of public-private partnerships as a mechanism for enhancing the investment activity in Ukraine*. Retrieved from <http://www.niss.gov.ua/articles/816> (in Ukr.).
8. Braïlovskiy, I. A. (2013). Public and private partnership as an agreement of mutual benefits. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiya». Seriya «Ekononika»: zbirnyk naukovykh prats (Ostroh Academy Scientific Notes)*, 24, 15-18. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoa_2013_24_5.pdf (in Ukr.).
9. Graham, J., & Harvey, C. (2001). The theory and practice of corporate finance: Evidence from the field. *Journal of Financial Economics*, 2-3, 187-243.
10. Bruner, R., Eades, K., Harris, R., & Higgins, R. (1998). Best practices in estimating the cost of capital: Survey and synthesis. *Financial Management*, 27, 13-28.
11. Shevchuk, N. V. (2014). Value as a criterion for enterprise management effectiveness. *Ekonomicnij Casopis-XXI (Economic Annals-XXI)*, 5-6, 68-71 (in Ukr.).
12. Teplova, T. V. (2006). *Investment leverages of company's value maximization. Practice of Russian enterprises*. Moscow: Vershyna (in Russ.).
13. The Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2012). *Methods of public and private partnership performance efficiency analysis*. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0399-12/page> (in Ukr.).
14. *Development plan of Izmail seaport on the short (up to 2018), medium (up to 2023) and long (up to 2038) perspective*. Retrieved from <http://www.uspa.gov.ua/images/ports-development-plans-and-scheme/izmail-ports-development-plans.pdf> (in Ukr.).

Received 10.10.2014

Join THE ECONOMIC ANNALS-XXI page on Facebook

Enter www.facebook.com, type in a search field

«Economic Annals-XXI»,

go to our official page and press «Like»!