

УДК / UDC 331

АНАЛИЗ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
ANALYSIS OF COMMERCIAL ACTIVITIES OF AN AGRICULTURAL ENTERPRISE

Ольховская Е.А., магистрант
Olkhovskaya E.A., graduate student
Воронежский государственный аграрный университет, Воронеж, Россия
Voronezh State Agricultural University, Voronezh, Russia
E-mail: jessica_jess666@mail.ru

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам анализа коммерческой деятельности и ее составляющих на примере аграрного предприятия. Автор считает нужным рассматривать коммерческую деятельность любого товаропроизводящего предприятия как совокупность сфер материально-технического снабжения производства и реализации готовой продукции. В качестве примера применения данного подхода рассмотрена коммерческая деятельность небольшого аграрного предприятия Воронежской области.

ABSTRACT

The article concerns the issues of the analysis of commercial activity and its elements for an agrarian company. The author considers it suitable to study the commercial activity of a product manufacturer as the complex of the equipment and material procurement for the production and the sales of the finished products. As an example of such approach the commercial activity of a small agrarian company in Voronezh region was accounted for.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Коммерческая деятельность, снабжение, сбыт, цена, запасы, оборачиваемость.

KEY WORDS

Commerce, procurement, sale, price, resources, turnover.

Под коммерческой деятельностью предприятия понимаются все торговые операции по приобретению материально-технических ресурсов и реализации производимой продукции. Основу этой деятельности составляют материально-техническое обеспечение и маркетинг.

Материально-техническое обеспечение на предприятиях представляет собой рационально организуемое обеспечение производства орудиями и предметами труда. Оно включает организационно-экономические мероприятия по выявлению потребностей в материально-технических ресурсах, их поиску, приобретению, своевременному завозу, хранению и экономному использованию, регулированию материальных запасов, подготовке материалов к производственному потреблению, доставке их в цехи, на участки и рабочие места. Эту работу выполняет отдел материально-технического обеспечения (снабжения).

Маркетинг - это система организации всей деятельности предприятия по разработке, производству и сбыту товара или предоставлению услуг с целью получения предприятием высокой прибыли на основе глубокого и всестороннего знания рынка и реальных запросов и потребностей покупателя. Система маркетинга - это инструмент в борьбе за рынок, а изучение потребностей рынка и запросов покупателей производится с целью одержать верх над конкурентами. Поэтому успех любого предприятия зависит не столько от его производственных мощностей и возможностей, сколько от опыта в вопросах маркетинга.

Коммерция — слово латинского происхождения (commercium — торговля). Однако надо иметь в виду, что термин «торговля» имеет двойное значение: в одном случае он означает самостоятельную отрасль народного хозяйства (торговлю), в

другом — торговые процессы, направленные на осуществление актов купли-продажи товаров. Коммерческая деятельность связана со вторым понятием торговли — торговыми процессами по осуществлению актов купли-продажи с целью получения прибыли.

Коммерческая деятельность — более узкое понятие, чем предпринимательство. Предпринимательство — это организация экономической, производственной и иной деятельности, приносящей предпринимателю доход. Предпринимательство может означать организацию промышленного предприятия, сельской фермы, торгового предприятия, предприятия обслуживания, банка, адвокатской конторы, издательства, исследовательского учреждения, кооператива и т. д. Из всех этих видов предпринимательской деятельности только торговое дело является в чистом виде коммерческой деятельностью. Таким образом, коммерцию следует рассматривать как одну из форм (видов) предпринимательской деятельности. В то же время практически во всех видах предпринимательской деятельности могут осуществляться операции по купле-продаже товаров, сырья, заготовленной продукции, полуфабрикатов и т. п., а также работ, услуг и интеллектуальных продуктов, то есть элементы коммерческой деятельности имеют место практически во всех видах предпринимательства, хотя и не являются для них определяющими, главными.

Проведем анализ снабженческой и сбытовой деятельности СХА «Цапково».

Все закупки, а также реализация продукции хозяйства осуществляется по договорам. Договоры могут заключаться в устной, письменной или нотариальной форме. В данном случае чаще всего имеет место простая письменная форма. Договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения. Он считается заключенным, если между сторонами в требуемой в подлежащих случаях форме, достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора.

Предприятие СХА «Цапково» своевременно и правильно заключает договора с поставщиками, а также устанавливает рациональные прямые договорные связи по поставкам товаров, как правило, на один год и осуществляет постоянный контроль за их исполнением.

СХА «Цапково» закупает достаточно значительные объемы различной продукции других предприятий для обеспечения функционирования собственного основного производства (табл. 1).

Таблица 1 - Объемы закупок СХА «Цапково», 2014-2016 годы

Наименование продукции	Годы					
	2014		2015		2016	
	тыс. руб.	% от с/с	тыс. руб.	% от с/с	тыс. руб.	% от с/с
Основные средств, в т.ч.:	1100	15,4	437	8,8	193	2,6
Сырья, материалов, энергоресурсов, в т.ч.:	2870	40,1	2015	40,6	3414	46,7
- семена	35	0,5	35	0,7	680	9,3
- минеральные удобрения	725	10,1	-	-	218	3,0
- химические средства защиты растений	460	6,4	272	5,5	399	5,5
- запчасти для техники и оборудования	225	3,1	430	8,7	517	7,1
- электроэнергия	62	0,9	68	1,4	34	0,5
- нефтепродукты	1363	19,0	1210	24,4	1566	21,4
Работ и услуг сторонних организаций	480	6,7	574	11,6	591	8,1

Как видим из таблицы 1, предприятие продолжает инвестировать некоторые объемы средств в основные средства, хотя эти объемы резко сократились за рассматриваемые три года. Среди закупаемого сырья, материалов и энергоресурсов самые существенные доли занимают нефтепродукты, причем затраты на них постоянно увеличиваются из-за непрерывного роста цен. Затраты на запчасти для техники хозяйство несет по необходимости. Также приобретаются элитные семена, но, как мы уже видели, это мало сказывается на урожайности культур.

А вот минеральных удобрений закупается немного, причем эти объемы снижаются, а в 2015 году хозяйство вообще их не покупало. Не растут и затраты на средства защиты растений, хотя при таком узком ассортименте культур и несоблюдении их чередования данные вещества просто необходимы.

Работы и услуги сторонних организаций в основном представлены транспортировкой грузов и ремонтом техники.

За рассмотренные 3 года разрывов договорных отношений не наблюдалось. Однако некоторые нарушения договоров были отмечены, они приводятся в таблице 2.

В основном представленные здесь нарушения связаны со сроками по ставкам и платежей, реже – с качеством, причем у СХА «Цапково» к качеству получаемых товаров претензии возникают гораздо чаще, чем у его покупателей.

Таблица 2 - Нарушения условий договоров с участием СХА «Цапково»
(в сумме за 2014-2016 гг.)

Субъект – нарушитель	Число случаев	В % от числа заключенных контрактов	В % от оборота
СХА «Цапково», всего	30	23,1	14,2
- в т.ч. нарушения по оплате	12	9,2	5,7
нарушения по поставкам	16	12,4	7,3
нарушения по качеству	2	1,5	1,2
Поставщики, всего	10	7,7	6,4
- в т.ч. нарушения по поставкам	2	1,5	0,5
нарушения по качеству	8	6,2	5,9
Покупатели, всего	12	9,2	12,3
- в т.ч. нарушения по оплате	12	9,2	12,3
Итого	52	40,0	32,9

Из данных таблицы 2 можно сделать вывод о по-прежнему недостаточном уровне договорной дисциплины как у СХА «Цапково», так и у его контрагентов, что повышает коммерческие риски предприятия. Активная работа должна быть направлена на исправление сложившейся ситуации в этой сфере как путем работы с поставщиками и клиентами, так и путем совершенствования внутреннего мониторинга исполнения договорных обязательств.

Каждое предприятие в борьбе за свой сегмент рынка ведет свою сбытовую политику, направленную в первую очередь на достижение максимальной прибыли организации. Исходя из этого, для организаций большое значение имеет создание четко работающей системы сбыта или собственной организации сбыта.

Под сбытом следует понимать комплекс процедур продвижения продукции на рынок (формирование спроса, получение и обработка заказов, комплектация и подготовка продукции к отправке покупателям, отгрузка продукции на транспортное средство и транспортировка к месту продажи или назначения) и организацию расчетов за нее (установление условий и осуществление процедур расчетов с покупателями за отгруженную продукцию). Главная цель сбыта - реализация экономического интереса производителя (получение предпринимательской прибыли) на основе удовлетворения платежного спроса потребителей.

В современных условиях предприятием реализуется не вся полученная продукция. Часть ее используется на производственные цели.

Рассматривая сбытовую политику СХА «Цапково» можно сделать вывод, что по основным видам товарной продукции на доступном региональном сегменте рынка в основном присутствует основной покупатель, который иногда скупает большую часть произведенной продукции. С другой стороны, он же имеет возможности диктовать свои условия сделок всем своим партнерам, выступая, по сути, монополистом.

Иначе говоря, сбыт – это не только продажа готовой продукции, но это и ориентация производства на удовлетворение платежеспособного спроса на продукцию предприятия, и организация эффективных каналов распределения и продвижения товаров.

Доставка продукции, например, подсолнечник, соя, осуществляется как собственным транспортом хозяйства, так и с привлечением грузового транспорта со стороны (частные лица, автотранспортные предприятия района).

Ценовая политика является составляющей конкурентоспособности товара, конечная цель которой - определить ценовую стратегию, конкурентную цену товара.

Методика определения оптимального уровня цен, учитывает спрос на продукцию и чувствительность покупателей к изменению цены; издержки производства и реализации продукции; цены конкурентов.

Определение цены - одна из самых важных и сложных задач. С одной стороны, она должна быть такой, чтобы ее смог заплатить потенциальный покупатель, а с другой - чтобы обеспечить прибыльность сбыта.

Ценовая политика предприятия определяется двумя основными обстоятельствами:

– покупатели-переработчики практически всегда имеют возможность диктовать свои ценовые условия сельскохозяйственным товаропроизводителям;

– себестоимостью производства продукции, на которую оказывают влияние, с одной стороны, вложения затрат на 1 га площади, а с другой стороны, урожайность культур.

Так как сельскохозяйственные предприятия практически не имеют влияния на формирование цен на производимую продукцию, то им приходится продавать ее по ценам, продиктованным покупателями-переработчиками или по средним ценам, установленным в данном регионе. Ввиду отсутствия отлаженной ценовой политики в хозяйстве, для получения прибыли, предприятию необходимо изменять структуру товарной продукции.

Рассмотрим цены, по которым СХА «Цапково» продавал полученную продукцию в течение рассматриваемого периода (табл. 3).

Таблица 3 - Цена реализации товарной продукции СХА «Цапково» в 2014-2016 гг., руб. за ц

Виды продукции	Годы			2016 г. в % к 2014
	2014	2015	2016	
Пшеница	425,5	663,9	455,6	107,1
Ячмень	480,7	647,8	568,1	120,9
Кукуруза	-	-	555,6	-
Подсолнечник	1485,7	2288,7	1800,0	121,2

Согласно данным таблицы 3 о ценах, по которым хозяйство продавало свою продукцию, можно еще раз подтвердить вывод о том, сельскохозяйственные предприятия практически не имеют влияния на формирование цен на производимую продукцию. В условиях постоянного роста цен, в том числе и на продукты переработки сельскохозяйственного сырья, цены реализации практически всех культур, выращиваемых СХА «Цапково», за последние три года также выросли, однако этот рост не соответствовал общему уровню роста цен в стране и был неустойчивым.

Отсюда можно сделать вывод о не всегда благоприятной рыночной конъюнктуре для рассматриваемого хозяйства, а также о том, что особых усилий для претворения в жизнь более обоснованной и выгодной ценовой политики хозяйством практически не проводится.

Однако сама по себе цена мало что доказывает по поводу деятельности хозяйства. Прежде, чем делать выводы о ее выгоды или недостатках для предприятия, необходимо сопоставить ее с себестоимостью производства соответствующей продукции (табл. 4).

Как видно из таблицы 4, в хозяйстве динамика себестоимости производства 1 ц продукции сложилась разнонаправленная. Из всех видов продукции себестоимость производства снизилась за 2014-16 гг. только по пшенице, по ячменю и подсолнечнику наблюдался рост.

Таблица 4 - Себестоимость производства товарной продукции СХА «Цапково» в 2014-2016 гг., руб./ц

Виды продукции	Годы			2016 г. в % к 2014
	2014	2015	2016	
Пшеница	415,6	486,4	392,2	94,4
Ячмень	460,2	576,0	560,1	121,7
Кукуруза	-	-	542,4	-
Подсолнечник	1144,2	1251,2	1179,2	103,1

В условиях постоянного роста цен, естественно, можно ожидать определенного увеличения затрат на производство любой продукции. Однако мы уже убедились, что СХА «Цапково» несет крайне неравномерные затраты на самые разные нужды – запчасты, удобрения, семена. Единственной стабильно растущей статьёй расходов остается приобретение нефтепродуктов. Колебания же себестоимости производства разных видов товарной продукции хозяйства следует отнести не только на рост цен на сырье и материалы, но и на падение их урожайности.

В целом анализ себестоимости важен для анализа путей повышения эффективности производства. С позиций анализа цен нам гораздо важнее знать, окупаются ли понесенные затраты при данной ценовой политике. Для этого рассмотрим уровни рентабельности производства и реализации отдельных видов продукции в рассматриваемом предприятии (табл. 5).

Таблица 5 - Уровни рентабельности (окупаемости затрат) реализации товарной продукции СХА «Цапково» в 2014-2016 гг., %

Виды продукции	Годы			2016 г. по сравнению с 2014
	2014	2015	2016	
Пшеница	2,4	36,5	16,2	+ 13,8 п.п.
Ячмень	4,5	12,5	1,4	- 3,1 п.п.
Кукуруза	-	-	2,4	-
Подсолнечник	29,8	82,9	52,6	+ 22,8 п.п.

За рассматриваемый период (табл. 5) производство и реализация всех культур оставались рентабельными. С другой стороны, динамика уровней рентабельности оказалась положительной только по пшенице и подсолнечнику.

Следует обратить внимание на то, что в целом уровни рентабельности реализации культур в СХА «Цапково» остаются довольно невысокими. Даже для подсолнечника рентабельность в 30-50% для Воронежской области следует признать не слишком высокой. О зерновых в данном случае не приходится и говорить.

Не менее, на наш взгляд, важно то, что наилучшие цены хозяйству удалось выручить за свою продукцию в 2015 году, когда был получен минимальный ее объем. Конечно, этот год по климатическим условиям был менее благоприятным, чем остальные, однако не отличался сильным неурожаем, поэтому ажиотажа на рынках сельскохозяйственного сырья не было. Отсюда следует, что хозяйству, возможно, удобнее продавать продукцию малыми партиями, оно может успешнее находить для них выгодных покупателей.

Таким образом, можно сделать вывод, что хозяйство вынуждено устанавливать не всегда выгодные для себя цены реализации на свою продукцию и при этом имеет слишком мало резервов для понижения себестоимости продукции. Недостатком же ценовой политики является отсутствие усилий по поиску более выгодных ценовых предложений.

Еще одним важным аспектом коммерческой деятельности любого предприятия является формирование и оборот запасов. С логистической точки зрения запас – это форма существования материального потока. На пути движения от источника появления до конечного потребителя он может накапливаться на любом участке. Именно поэтому принято различать запасы материалов, сырья, готовой продукции и прочего. Запасы - это материальные ценности, ожидающие производственного или

личного потребления, форма существования материального потока, имеющая место в определенное время в определенном месте. Запасы могут выполнять на предприятии разные функции, которые отличаются в зависимости от специфики деятельности фирмы и вида запасов.

В данном конкретном случае запасы выполняют такие функции:

1. Сырье и материалы – обеспечивают непрерывность производства, сокращают неопределенность и риски.
2. Готовая продукция – уравнивают спрос и предложение, обеспечивают непрерывность сбытовых операций.
3. Незавершенное производство – позволяет осуществлять долгосрочные проекты.

Величина и состав запасов СХА «Цапково» за 2014-2016 годы показаны в таблице 6.

Таблица 6 - Состав запасов СХА «Цапково», 2014-2016 гг., тыс. руб.
(по себестоимости)

Показатель	На начало года	Оборот	Сальдо изменения за год	На конец года	Среднегодовые запасы
2014 год					
Запасы всего, в. т.ч.:	2655	32051	- 613	2042	2348,5
Сырье, материалы и др.	89	7141	+ 109	198	143,5
Незавершенное производство	961	13635	- 169	792	876,5
Готовая продукция	1605	11275	- 553	1052	1328,5
2015 год					
Запасы всего, в. т.ч.:	2042	28185	+ 1477	3519	2780,5
Сырье, материалы и др.	198	7009	+ 1015	1213	705,5
Незавершенное производство	792	11190	+ 38	830	811
Готовая продукция	1052	9986	+ 424	1476	1264
2016 год					
Запасы всего, в. т.ч.:	3519	38768	- 210	3309	3414
Сырье, материалы и др.	1213	10557	- 849	364	788,5
Незавершенное производство	830	18152	+ 58	888	859
Готовая продукция	1476	10059	+ 581	2057	1766,5

Как видим из таблицы 6, основная часть запасов в денежном выражении каждый год приходится на готовую продукцию. А вот максимальный оборот наблюдается по группе «незавершенное производство». С другой стороны, сальдо в абсолютном выражении здесь обычно очень невелико. Это обстоятельство вызвано отраслевой структурой предприятия, где представлено только растениеводство, а отчетность составляется зимой. Максимальное сальдо в абсолютном выражении обычно приходится на сырье и материалы, которые активно приобретаются и пускаются в производство.

Оборачиваемость запасов (inventory turnover) показывает, сколько раз за анализируемый период организация использовала средний имеющийся остаток запасов. Данный показатель характеризует качество запасов и эффективность управления ими, позволяет выявить остатки неиспользуемых, устаревших или некондиционных запасов. Важность показателя связана с тем, что прибыль возникает при каждом обороте запасов (т.е. использовании в производстве, операционном цикле). Важно, что под запасами в данном случае понимаются и товарные запасы (запасы готовой продукции) и производственные запасы (запасы сырья и материалов).

Естественно, положительной считается динамика на ускорение оборачиваемости, т.е. увеличении числа оборотов за период (в производственной деятельности – обычно за год). Оборачиваемость запасов СХА «Цапково» представлена на рисунке 1.

Оборачиваемость запасов, об. в год

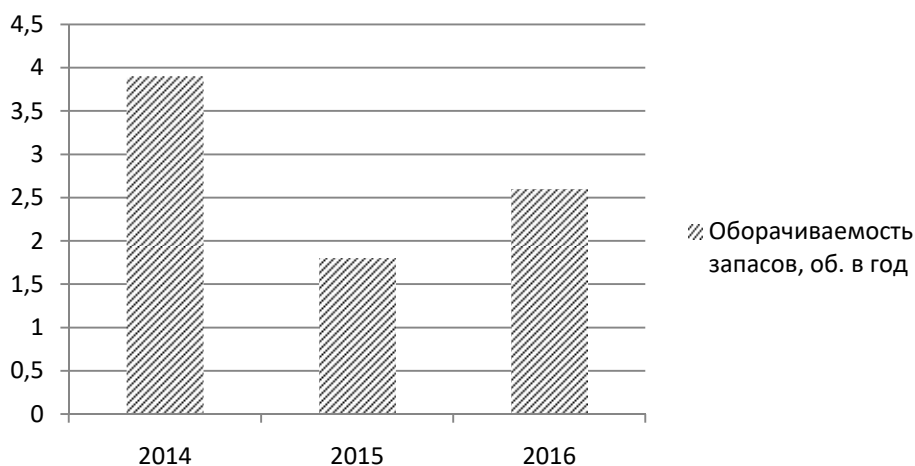


Рисунок 1 - Динамика оборачиваемости запасов СХА «Цапково»

Для показателей оборачиваемости общепринятых нормативов не существует, их следует анализировать в рамках одной отрасли и еще лучше – в динамике для конкретного предприятия. Как видим из рисунка 4, в данном случае выраженной тенденции нет. Однако в целом надо признать, что для сельского хозяйства, и особенно растениеводства, оборачиваемость запасов на уровне двух оборотов в год уже является нормальной. В данном же случае максимальный показатель зафиксирован в 2014 г., и он почти достиг 4 оборотов. Следовательно, управление запасами в хозяйстве мы можем признать удовлетворительным.

Можно также пользоваться обратным показателем – периодом обращения, выражаемом в долях года или днях, однако нам это представляется нецелесообразным.

Также немаловажным показателем является оборачиваемость кредиторской задолженности. Мы уже указывали, что сравнить ее динамику с динамикой оборачиваемости дебиторской задолженности не представляется возможным из-за отсутствия последней на балансе СХА «Цапково». Причем, например, в 2016 году ее не было не только в балансе на 31 декабря, но и на 1 октября, и 1 июля. Ее отсутствие может быть одним из факторов, почему у предприятия возникают затруднения с реализацией сравнительно крупных партий товара – оно просто не предоставляет коммерческий кредит покупателям.

С другой стороны, сама по себе динамика кредиторской задолженности также важна для анализа коммерческой деятельности.

Желательным является рост такой оборачиваемости, которых демонстрирует успешное и своевременное погашение предприятием взятых коммерческих кредитов у своих поставщиков.

Показатель финансово-эксплуатационной потребности, или рабочего капитала предприятия, оценивает необходимую сумму собственных источников финансирования при сложившихся балансовых остатках оборотных активов и кредиторской задолженности. Чем быстрее оборачивается дебиторская и медленнее – кредиторская задолженность, тем меньше величина ФЭП предприятия. Учитывая, что в данном случае дебиторская задолженность равна нулю, финансово-эксплуатационная потребность СХА «Цапково» будет тем меньше, чем медленнее оборачивается кредиторская задолженность.

Оборачиваемость кредиторской задолженности, об. в год

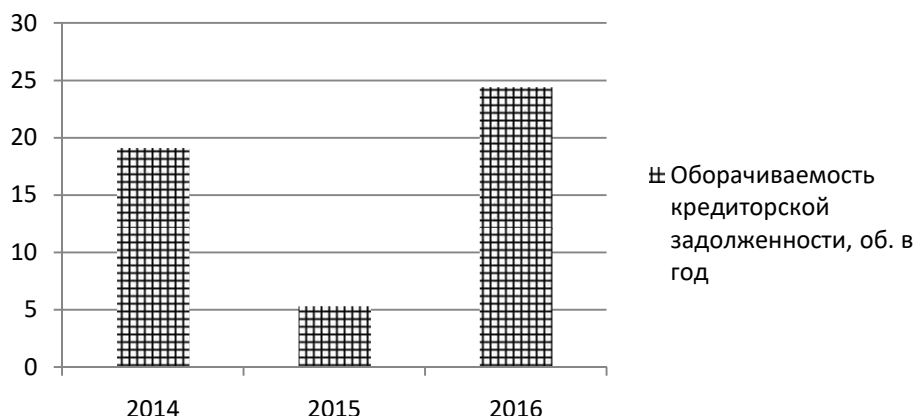


Рисунок 2 - Динамика оборачиваемости кредиторской задолженности СХА «Цапково»

Таким образом, можно оценить коммерческую деятельность СХА «Цапково» следующим образом (табл. 7).

Таблица 7 - Достоинства и недостатки коммерческой деятельности СХА «Цапково»

Признак	Достоинства	Недостатки
Качество продукции	Качество среднее, достаточное Используются сортовые семена	Отсутствие своей переработки и возможностей хранения
Себестоимость	Невысока, близка к среднерайонной	Постепенно растет
Закупки	Эффективные	Неустойчивый ассортимент закупок не позволяет сформировать связи с постоянными партнерами
Цены реализации	Низкие	Динамика неустойчивая
Управление запасами	Эффективное	
Экономическая эффективность	Хозяйство прибыльное	Неустойчивая Объемов прибыли не хватает для развития

Исходя из таблицы 7, основными направлениями совершенствования коммерческой деятельности СХА «Цапково» должны стать:

- совершенствование ценообразования;
- корректировка затрат;
- изменение ассортиментной политики.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Agibalov A.V., Zaporozhtseva L.A., Tkacheva J.V. The Concept Of Formation Of Economically Safe Life Cycle Of Agricultural Enterprises // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. 2016. №7. Pp. 62-71.
2. Efimov A.B., Sabetova T.V. Economic And Social Issues Of Achieving Food Security Of Russia // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. 2016. №11. Pp. 10-17.
3. Журкина Т.А., Межеричкая Н.Н. Учет и анализ затрат в отрасли растениеводства // Вопросы образования и науки теоретический и методический аспекты: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2015. С. 65-68.

4. Журкина Т.А. Особенности оперативного анализа // Наука и образование в XXI веке: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 34 частях. 2013. С. 46-48.
5. Журкина Т.А. Содержание понятия «производственный потенциал» // Альманах современной науки и образования. 2011. № 2. С. 152-154.
6. Золотухина Л.Н., Журкина Т.А., Сабетова Т.В. Особенности анализа производства и использования продукции растениеводства // Наука сегодня: опыт, традиции, инновации: материалы международной научно-практической конференции. Научный центр «Диспут». 2016. С. 105-107.
7. Кретова Н.Н. Особенности формирования плана производства и реализации продукции промышленного предприятия с учетом современных концепций маркетинга // Организатор производства. 2012. Т. 53. № 2. С. 98-100.
8. Лебедев А.В., Сабетова Т.В. Некоторые особенности конкуренции в сельском хозяйстве // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015. С. 258-261.
9. Otinova M.E. Theoretical And Methodological Aspects Of The Interaction Of Agrarian Business And The State // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. 2016. №11. Pp. 10-17.
10. Polukhin A.A., Stavchev A.N., Belobrovkina E.S. Economic Analysis Of Survey Of Agricultural Organizations' Executives Of The Orel Region On Production's Resource Support // Russian Journal Of Agricultural And Socio-Economic Sciences. 2016. №1. Pp. 32-41.
11. Сабетова Т.В. Оценка эффективности государственной поддержки сельского хозяйства и устойчивого развития сельских территорий // Совершенствование учета, анализа и контроля как механизмов информационного обеспечения устойчивого развития экономики. 2016. № 2. С. 280-286.
12. Сабетова Т.В. Особенности внедрения управления по целям в российской практике // Социально-экономические проблемы современного рынка труда: Материалы Международной научно-практической конференции. 2013. С. 136-138.
13. Фомкина М.Ю., Журкина Т.А. Маржинальный анализ прибыли и рентабельности // Наука сегодня: опыт, традиции, инновации: материалы международной научно-практической конференции. Научный центр «Диспут». 2016. С. 113-115.