

УДК 338.515

Ищенко Елена Васильевна

38.04.01 «Экономика» (магистратура 3 курс)

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тольяттинский государственный университет»

Российская Федерация, Тольятти

Ishchenko Elena Vasilyevna

38.04.01 «Economics» (Master's degree 3 course)

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education

"Togliatti State University"

Russian Federation, Tolyatti

**РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ
РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ БЮДЖЕТНЫХ
УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

**DEVELOPMENT OF MEASURES TO INCREASE PROFITABILITY
FROM ENTREPRENEURIAL ACTIVITY OF STATE BUDGETARY
HEALTHCARE ORGANIZATIONS**

Аннотация: Статья посвящена проблеме нерентабельности предпринимательской деятельности государственных бюджетных учреждений здравоохранения. Рассмотрены способы увеличения процента рентабельности от предпринимательской деятельности государственных медицинских организаций. Приведены расчеты экономического эффекта от использования предложенных способов увеличения рентабельности от предпринимательской деятельности государственных медицинских организаций.

Annotation: The article is devoted to the problem of unprofitability of entrepreneurial activity of state budgetary healthcare organizations. The ways of increasing the percentage of profitability from the entrepreneurial activity of state medical organizations are considered. The calculations of the economic effect of using the proposed methods of increasing the profitability of the entrepreneurial activity of state medical organizations are presented.

Ключевые слова: рентабельность, предпринимательская деятельность, государственные бюджетные учреждения здравоохранения, платные услуги, поступления от предпринимательской деятельности, расходы от предпринимательской деятельности.

Key words: profitability, entrepreneurial activity, state budgetary healthcare organizations, paid services, incomes from entrepreneurial activity, expenses from entrepreneurial activity.

Предпринимательской деятельностью является деятельность, которая направлена на получение прибыли. Получение прибыли для государственных учреждений здравоохранения не является основной целью, так как данные организации являются некоммерческими и для медицинских организаций основная цель – это оказание качественной медицинской помощи гражданам и удовлетворение их потребностей в оказании медицинских услуг. Согласно статье 24 Гражданского кодекса РФ целью предпринимательской деятельности государственных учреждений здравоохранения не является получение прибыли. Доходы от предпринимательской деятельности государственные медицинские организации направляют на закупку нового современного медицинского оборудования, медикаментов и других расходных материалов, обучение медицинского персонала, ремонт помещений, заработную плату сотрудникам и т.д. Медицинские организации имеют право оказывать только те платные медицинские услуги, на которые они имеют лицензию.

Высокий показатель рентабельности платных медицинских услуг в государственных бюджетных учреждениях здравоохранения позволяет организации закупать современное медицинское оборудование. Это способствует повышению качества оказания как платных, так и бесплатных медицинских услуг. В связи с этим увеличивается количество пациентов, которые обращаются в медицинское учреждение с целью получения платных медицинских услуг.

Для того чтобы оценить экономическую эффективность предпринимательской деятельности, государственные бюджетные учреждения здравоохранения проводят экономический анализ.

В экономическом анализе важную роль играет выбор финансовых показателей, которые применяются как критерии, которые оценивают финансовое состояние организации.

В учреждениях часто рассчитывают показатели экономической эффективности.¹

Общая экономическая эффективность:

$$E=P/C,$$

где

E – общая экономическая эффективность,

P— экономический эффект деятельности учреждения,

C —расходы производства.

Производительность труда:

$$Et=P/Cs,$$

где

Et - производительность труда,

Cs —расходы на ФОТ.

Фондоотдача:

¹ Гродский, В.С. Экономическая теория [Электронный ресурс]: учебное пособие / В.С. Гродский. – СПб.: Питер, 2013. – 208 с. – Режим доступа: <http://www.alleng.ru/d/econ/econ507.htm> (Дата обращения: 23.01.2021)

$$F = P/Co,$$

где

F - фондоотдача,

Со — стоимость основных средств.

К основным экономическим показателям относятся следующие финансовые показатели:²

1.Прибыль — разность между доходами и расходами организации.

2.Себестоимость — сумма затрат на предоставление услуг.

3.Общий доход организации — сумма всех полученных доходов от всех источников финансирования.

4.Основные средства учреждения — сумма долгосрочных средств производства.

5.Оборотные средства учреждения — средства производства, которые целиком используются в производственном процессе. Они включают в себя материалы, сырье, наличные денежные средства.

6.Активы учреждения — суммарный капитал, который является собственностью учреждения.

7.Пассивы учреждения — сумма задолженностей учреждения.

8.Собственный капитал учреждения — разница между активами и пассивами учреждения.

9.Дебиторская задолженность — сумма денежных средств, которую учреждению должны заплатить ее контрагенты.

10. Кредиторская задолженность — сумма денежных средств, которую учреждение должно заплатить своим контрагентам.

По данным финансовым показателям можно определить экономическую эффективность деятельности медицинского учреждения.

² Слагода, В.Г. Основы экономической теории [Электронный ресурс]: учебник / В.Г. Слагода. – 3-е изд. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2017. – 269 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=884661> (Дата обращения: 19.01.2021)

Для более подробного экономического анализа экономисты медицинского учреждения используют другие финансовые показатели, а именно: рентабельность, показатель устойчивости, отношение дебиторской и кредиторской задолженностей.

Рентабельность оказанных услуг, которая показывает финансовый результат на 1 руб. выручки от оказания услуг, рассчитывается по формуле:

$$P = \text{Чистая прибыль или убыток}/B * 100,$$

где

P – рентабельность оказанных услуг, которая показывает финансовый результат на 1 руб. выручки от оказания услуг;

B – выручка от реализации.

По результатам финансового анализа за 2017-2019 гг., следует, что расходы от предпринимательской деятельности превышают доходы во всех трех исследуемых учреждениях: Государственное бюджетное учреждение здравоохранения Самарской области «Тольяттинская городская клиническая больница № 5» (ГБУЗ СО «ТГКБ № 5»), Государственное бюджетное учреждение здравоохранения Самарской области «Тольяттинская городская клиническая больница № 2 имени В.В. Баныкина» (ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина») и Государственное бюджетное учреждение здравоохранения Самарской области «Тольяттинская городская клиническая больница № 4» (ГБУЗ СО «ТГКБ № 4»).

Цель – увеличить рентабельность от предпринимательской деятельности государственных бюджетных учреждений здравоохранения (ГБУЗ СО «ТГКБ № 5», ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина», ГБУЗ СО «ТГКБ № 4»).

Задачи:

- 1) Предложить способы увеличения рентабельности от предпринимательской деятельности в ГБУЗ СО «ТГКБ № 5», ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина» и ГБУЗ СО «ТГКБ № 4»;
- 2) Рассчитать экономический эффект от использования предложенных способов увеличения рентабельности от предпринимательской деятельности в ГБУЗ СО «ТГКБ № 5», ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина» и ГБУЗ СО «ТГКБ № 4»;
- 3) Сделать вывод о целесообразности использования предложенных мер увеличения рентабельности от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 5», ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина» и ГБУЗ СО «ТГКБ № 4».

Цены на большую часть платных услуг давно не повышали, при этом себестоимость возрастает с каждым годом. В связи с этим медицинским организациям необходимо провести корректировку цен на платные услуги. Для этого нужно сделать перерасчет себестоимости платных услуг по актуальным данным.

Цена на платную услугу включает в себя себестоимость данной услуги и планируемую норму прибыли от оказания услуги.

Корректировку цен на платные услуги нужно сделать с учетом того, чтобы новые цены на услуги превысили рассчитанную по актуальным данным себестоимость этих услуг. Процент превышения цены за платную услугу над рассчитанной по актуальным данным себестоимостью этой услуги является процентом прибыли, полученной от оказания платной услуги.

Новые цены на платные услуги должны быть конкурентоспособными, то есть новые цены должны быть не выше, чем у частных медицинских организаций и других государственных бюджетных учреждений здравоохранения. В ином случае это может привести к оттоку

пациентов и, следовательно, снижению доходов от предпринимательской деятельности.

Для того чтобы увеличить рентабельность от предпринимательской деятельности, исследуемые учреждения (ГБУЗ СО «ТГКБ № 5», ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина» и ГБУЗ СО «ТГКБ № 4») также могут ввести в перечень платных услуг новые типы услуг, которые данные организации не оказывали ранее, но которые могут быть востребованными среди пациентов. Например, медицинские организации могут оказывать платные именные лечебно-диагностические услуги.

Платные именные лечебно-диагностические услуги – это услуги, которые будут оказывать конкретные специалисты. Это известные врачи в городе, которые имеют хорошую репутацию, они являются заведующими медицинских отделений, руководителями медицинских служб исследуемых учреждений. В наименовании платных услуг будут указаны должность, почетное звание (если имеется), ученая степень (если имеется), фамилия и инициала врача, который будет оказывать данную платную медицинскую услугу. В большинстве случаев к таким специалистам (врачам) относятся заслуженные врачи, кандидаты медицинских наук. Люди в большей степени доверяют известным врачам с хорошей репутацией, заслуженным врачам, кандидатам медицинских наук, поэтому многие люди желают получать платные медицинские услуги, которые оказывают данные врачи. Это очень удобно для пациентов, так как они смогут получать платные лечебно-диагностические медицинские услуги у желаемых врачей.

Цены на платные именные лечебно-диагностические услуги будут выше, чем цены на обычные платные лечебно-диагностические услуги. Однако, платные именные услуги будут особенно востребованы среди пациентов, которые уверены в профессионализме врачей, которые будут оказывать данные услуги.

Поступления от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 5» до внедрения мероприятия по корректировке цен на платные услуги имеют значение 100%. Предлагается повысить цены на платные услуги на 3,3%, так как оказание платных услуг станет рентабельным для организации и новые цены также будут конкурентоспособными. В результате поступления от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 5» после внедрения мероприятия по корректировке цен на платные услуги равны 103,3% ($100+3,3=103,3$). Следовательно, поступления от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 5» после внедрения мероприятия увеличиваются на 3,3%, так как $103,3-100=3,3$. Расходы от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 5» до и после внедрения мероприятия по корректировке цен на платные услуги равны 100,27%, так как по результатам финансового анализа 2017-2019 гг., средний за три года процент превышения расходов над поступлениями от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 5» равен 0,27%. По формуле расчета рентабельности оказанных услуг (Р), указанной выше, показатель рентабельности оказанных услуг до внедрения мероприятия является отрицательным и равен - 0,27% [$(100-100,27):100*100= - 0,27$]. После внедрения мероприятия по формуле расчета рентабельности оказанных услуг (Р), указанной выше, показатель рентабельности оказанных услуг является положительным и равен 2,93% [$(103,3-100,27):103,3*100= 2,93$]. Следовательно, рентабельность оказанных услуг ГБУЗ СО «ТГКБ № 5» после внедрения мероприятия увеличится на 3,2%, так как $2,93-(-0,27)=3,2$.

Поступления от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина» до внедрения мероприятия по корректировке цен на платные услуги имеют значение 100%. Предлагается повысить цены на платные услуги на 3,9%, так как оказание платных услуг станет рентабельным для организации и новые цены также будут

конкурентоспособными. В результате поступления от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина» после внедрения мероприятия по корректировке цен на платные услуги равны 103,9% ($100+3,9=103,9$). Следовательно, поступления от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина» после внедрения мероприятия увеличается на 3,9%, так как $103,9-100=3,9$. Расходы от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина» до и после внедрения мероприятия по корректировке цен на платные услуги равны 100,87%, так как по результатам финансового анализа 2017-2019 гг., средний за три года процент превышения расходов над поступлениями от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина» равен 0,87%. По формуле расчета рентабельности оказанных услуг (Р), указанной выше, показатель рентабельности оказанных услуг до внедрения мероприятия является отрицательным и равен - 0,87% [$(100-100,87):100*100= - 0,87$]. После внедрения мероприятия по формуле расчета рентабельности оказанных услуг (Р), указанной выше, показатель рентабельности оказанных услуг является положительным и равен 2,92% [$(103,9-100,87):103,9*100= 2,92$]. Следовательно, рентабельность оказанных услуг ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина» после внедрения мероприятия увеличится на 3,79%, так как $2,92-(-0,87)=3,79$.

Поступления от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 4» до внедрения мероприятия по корректировке цен на платные услуги имеют значение 100%. Предлагается повысить цены на платные услуги на 3,9%, так как оказание платных услуг станет рентабельным для организации и новые цены также будут конкурентоспособными. В результате поступления от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 4» после внедрения мероприятия по корректировке цен на платные услуги равны 103,9% ($100+3,9=103,9$). Следовательно,

поступления от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 4» после внедрения мероприятия увеличивается на 3,9%, так как $103,9-100=3,9$. Расходы от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 4» до и после внедрения мероприятия по корректировке цен на платные услуги равны 100,87%, так как по результатам финансового анализа за 2017-2019 гг., средний за три года процент превышения расходов над поступлениями от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 4» равен 0,87%. По формуле расчета рентабельности оказанных услуг (P), указанной выше, показатель рентабельности оказанных услуг до внедрения мероприятия является отрицательным и равен - 0,87% $[(100-100,87):100*100= - 0,87]$. После внедрения мероприятия по формуле расчета рентабельности оказанных услуг (P), указанной выше, показатель рентабельности оказанных услуг является положительным и равен 2,92% $[(103,9-100,87):103,9*100= 2,92]$. Следовательно, рентабельность оказанных услуг ГБУЗ СО «ТГКБ № 4» после внедрения мероприятия увеличится на 3,79%, так как $2,92-(-0,87)=3,79$.

Таким образом, после проведения корректировки цен на платные услуги рентабельность от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 5» увеличится на 3,2%, рентабельность от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина» и ГБУЗ СО «ТГКБ № 4» увеличится на 3,79%.

Поступления от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 5» до внедрения мероприятия по введению в перечень платных услуг именных лечебно-диагностических услуг имеют значение 100%. В 2018 г. поступления от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 5» увеличились на 4,1% за счет того, что организация начала оказывать платные именные консультативные услуги. Однако, для лечебно-диагностических услуг данный процент может оказаться завышенным, так как у данных услуг цены выше, чем у консультативных

услуг. И, в связи с этим, спрос на именные лечебно-диагностические услуги в первый год после введения их в перечень платных медицинских услуг может оказаться ниже, чем спрос на именные консультативные услуги в первый год после введения их в перечень платных медицинских услуг. В связи с этим автор статьи предлагает при расчете учитывать процент увеличения поступлений от предпринимательской деятельности во всех трех исследуемых учреждениях (ГБУЗ СО «ТГКБ № 5», ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина» и ГБУЗ СО «ТГКБ № 4») после внедрения мероприятия по введению в перечень платных услуг именных лечебно-диагностических услуг ниже в два раза, чем после введения платных именных консультативных услуг. Следовательно, поступления от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 5» после внедрения мероприятия по введению в перечень платных услуг именных лечебно-диагностических услуг равны 102,05% ($100+2,05=102,05$). $2,05\% = 4,1\%/2$. Расходы от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 5» до и после внедрения мероприятия по введению в перечень платных услуг именных лечебно-диагностических услуг равны 100,27% (данный процент учитывался при расчете процента увеличения рентабельности платных услуг ГБУЗ СО «ТГКБ № 5» после проведения корректировки цен на платные услуги). По формуле расчета рентабельности оказанных услуг (P), указанной выше, показатель рентабельности оказанных услуг до внедрения мероприятия является отрицательным и равен - 0,27% [$(100-100,27):100*100= - 0,27$]. После внедрения мероприятия по формуле расчета рентабельности оказанных услуг (P), указанной выше, показатель рентабельности оказанных услуг является положительным и равен 1,74% [$(102,05-100,27):102,05*100= 1,74$]. Следовательно, рентабельность оказанных услуг ГБУЗ СО «ТГКБ № 5» после внедрения мероприятия увеличится на 2,01%, так как $1,74-(-0,27)=2,01$.

Поступления от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина» до внедрения мероприятия по введению в перечень платных услуг именных лечебно-диагностических услуг имеют значение 100%. Поступления от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина» после внедрения мероприятия по введению в перечень платных услуг именных лечебно-диагностических услуг равны 102,05% ($100+2,05=102,05$). Автор статьи выше обосновал 2,05%, как процент увеличения поступлений от предпринимательской деятельности в первый год после введения в перечень платных услуг именных лечебно-диагностических услуг во всех трех организация (ГБУЗ СО «ТГКБ № 5», ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина и ГБУЗ СО «ТГКБ № 4»). Расходы от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина» до и после внедрения мероприятия по введению в перечень платных услуг именных лечебно-диагностических услуг равны 100,87% (данный процент учитывался при расчете процента увеличения рентабельности платных услуг ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина» после проведения корректировки цен на платные услуги). По формуле расчета рентабельности оказанных услуг (Р), указанной выше, показатель рентабельности оказанных услуг до внедрения мероприятия является отрицательным и равен - 0,87% [$(100-100,87):100*100= - 0,87$]. После внедрения мероприятия по формуле расчета рентабельности оказанных услуг (Р), указанной выше, показатель рентабельности оказанных услуг является положительным и равен 1,16% [$(102,05-100,87):102,05*100= 1,16$]. Следовательно, рентабельность оказанных услуг ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина» после внедрения мероприятия увеличится на 2,03%, так как $1,16-(-0,87)=2,03$.

Поступления от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 4» до внедрения мероприятия по введению в перечень платных услуг именных лечебно-диагностических услуг имеют значение 100%.

Поступления от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 4» после внедрения мероприятия по введению в перечень платных услуг именных лечебно-диагностических услуг равны 102,05% ($100+2,95=102,05$). Автор статьи выше обосновал 2,05%, как процент увеличения поступлений от предпринимательской деятельности в первый год после введения в перечень платных услуг именных лечебно-диагностических услуг во всех трех организация (ГБУЗ СО «ТГКБ № 5», ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина и ГБУЗ СО «ТГКБ № 4»). Расходы от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 4» до и после внедрения мероприятия по введению в перечень платных услуг именных лечебно-диагностических услуг равны 100,87% (данный процент учитывался при расчете процента увеличения рентабельности платных услуг ГБУЗ СО «ТГКБ № 4» после проведения корректировки цен на платные услуги). По формуле расчета рентабельности оказанных услуг (Р), указанной выше, показатель рентабельности оказанных услуг до внедрения мероприятия является отрицательным и равен - 0,87% [$(100-100,87):100*100= - 0,87$]. После внедрения мероприятия по формуле расчета рентабельности оказанных услуг (Р), указанной выше, показатель рентабельности оказанных услуг является положительным и равен 1,16% [$(102,05-100,87):102,05*100= 1,16$]. Следовательно, рентабельность оказанных услуг ГБУЗ СО «ТГКБ № 4» после внедрения мероприятия увеличится на 2,03%, так как $1,16-(-0,87)=2,03$.

Таким образом, после введения в перечень платных услуг именных лечебно-диагностических услуг рентабельность от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 5» увеличится на 2,01%, рентабельность от предпринимательской деятельности ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина» и ГБУЗ СО «ТГКБ № 4» увеличится на 2,03%.

Следовательно, средний процент увеличения рентабельности от предпринимательской деятельности после проведения корректировки цен

на платные услуги и введение в перечень платных услуг именных лечебно-диагностических услуг в ГБУЗ СО «ТГКБ № 5» равен 2,6% ((2,01+3,2)/2=2,6), в ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина и ГБУЗ СО «ТГКБ № 4» данный процент равен 2,9% ((2,03+3,79)/2 = 2,9).

В результате можно сделать вывод, что проведение предложенных мероприятий (корректировка цен на платные услуги и введение в перечень платных услуг именных лечебно-диагностических услуг) является целесообразным для всех трех исследуемых организаций (ГБУЗ СО «ТГКБ № 5, ГБУЗ СО «ТГКБ № 2 имени В.В. Баныкина и ГБУЗ СО «ТГКБ № 4»). Данные медицинские организации за счет увеличения процента рентабельности от предпринимательской деятельности смогут закупить новое медицинское оборудование, мебель, а также увеличить расходы на заработную плату сотрудникам по источнику «Предпринимательская деятельность».

Использованные источники:

1. Гарнов, А.П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / А.П. Гарнов. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 365 с.
2. Гелета, И.В. Пути повышения рентабельности предприятия [Электронный ресурс] / И.В. Гелета, А.В. Щербак // Современные научные исследования и инновации. – 2016. - № 4. – Режим доступа: <http://web.sciencedom.ru/Issues/2016/04/66761> (Дата обращения: 16.11.2020)
3. Гродский, В.С. Экономическая теория [Электронный ресурс]: учебное пособие / В.С. Гродский. – СПб.: Питер, 2013. – 208 с. – Режим доступа: <http://www.alleng.ru/d/econ/econ507.htm> (Дата обращения: 23.01.2021)

4. Ломовцева, Н.Н. Экономика и бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях [Текст]: учебное пособие / Н.Н. Ломовцева. – М.: КНОРУС, 2014. – 192 с.
5. Слагода, В.Г. Основы экономической теории [Электронный ресурс]: учебник / В.Г. Слагода. – 3-е изд. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2017. – 269 с.
- Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=884661> (Дата обращения: 19.01.2021)