**Тема 3. Концентрация, специализация, кооперирование, комбинирование производства и их влияние на эффективность хозяйствования**

**Тема 3. Концентрация, специализация, кооперирование, комбинирование производства и их влияние на эффективность хозяйствования**

**1 Концентрация производства: сущность, формы, показатели, границы концентрации производства. Оценка последствий концентрации производства**

***Концентрация представляет собой процесс сосредоточения производства однотипных изделий на отдельном предприятии. Концентрация производства, являясь одной из форм его организации, непосредственно связана с понятием размера предприятия.***

Для характеристики размера предприятия применяются следующие показатели:

* количество промышленно-производственного персонала,
* стоимость основных средств предприятия, используемых в предпринимательской деятельности,
* объем выпуска продукции.

Численность персонала характеризует размеры предприятия по количеству живого труда; стоимость основных средств – по затратам овеществленного труда в средствах производства. Эти показатели характеризуют лишь отдельные стороны процесса концентрации производства. Обобщающим показателем, характеризующим размер предприятия, является объем выпуска продукции в денежном выражении. Этот показатель отражает совокупные затраты живого и овеществленного труда.

Ориентировочными границами при отнесении предприятий к мелким, средним и крупным являются численность персонала и годовые объемы выпуска продукции.

Особое влияние на концентрацию оказывает углубление специализации производства, а также централизация в размере отрасли производства стандартизированных деталей и узлов внутриотраслевого применения.

Одной из форм концентрации производства в промышленности является создание производственных объединений, которые представляют собой объединения предприятий и организаций в производственно-технический, научно-производственный и другой комплекс. В основе их организации могут лежать технологическая общность и однородность выпускаемой продукции, кооперирование и научно-технические связи.

***Уровень концентрации в масштабе отрасли*** характеризуется удельным весом продукции крупных предприятий в общем выпуске продукции отрасли.

***Эффективность концентрации*** – это улучшение технико-экономических показателей производства в результате увеличения размеров предприятий. Укрупнение предприятий приводит к росту объемов выпускаемой продукции, создает условия для применения и лучшего использования высокопроизводительного оборудования, внедрения прогрессивных технологических процессов.

Укрупнение предприятий влияет также на организацию производства. Создаются условия для массового производства, сокращения производственного цикла, уменьшаются затраты на подготовку производства.

Укрупнение предприятий способствует снижению себестоимости единицы продукции. Это снижение достигается за счет опережающего роста производительности труда по сравнению с ростом заработной платы, уменьшения удельных амортизационных отчислений, экономии на условно-постоянных расходах.

С увеличением объема выпуска продукции повышаются и такие показатели как уровень производительности труда, капиталоотдача, рентабельность капитала, объем продукции с 1 м2 производственной площади.

Однако следует иметь ввиду, что укрупнение предприятий имеет целесообразные границы. Слишком высокая концентрация производства может привести к нерациональному размещению предприятий, возникновению монополии отдельных производителей, увеличению транспортных расходов и т.д.

Оптимальным размером предприятия будет такой, который обеспечивает максимальные результаты при минимальных затратах.

*К факторам, оказывающим влияние на выбор оптимального размера предприятия, относятся:*

* объем спроса и характер выпускаемой продукции;
* размещение источников сырья и рынков сбыта;
* сроки строительства и освоения производственной мощности, эффективность инвестиций;
* интересы обороноспособности страны.

Целесообразный размер предприятия определяется с учетом условий транспортировки сырья, материалов и готовой продукции, условий ее реализации и потребления, сложности управления, социальные условия и др.

***Основная задача при выборе целесообразных размеров предприятий в отрасли состоит в том, что из ряда возможных размеров предприятий для выпуска данной продукции отобрать тот, который позволяет получить наилучшие экономические показатели***

**۩ Проблема оптимального размера предприятия**

***Долгосрочный период*** позволяет фирме вносить те изменения в производство, которые невозможно сделать в краткосрочном периоде: она может ввести новые производственные мощности и технологии с учетом достигнутого уровня науки и техники. Таким образом, в долгосрочном периоде она может изменять не только переменные факторы, но и постоянные. Кроме того, в долгосрочном периоде в отрасль могут входить новые фирмы, либо покидать ее. Поэтому в долгосрочном периоде фирма более чувствительна к изменению цен.

Для того чтобы фирма на рынке совершенной конкуренции находилась в состоянии долгосрочного равновесия, необходимо выполнение следующих трех условий:

1) фирма не должна иметь побудительных мотивов к увеличению или снижению объема выпуска при наличии заданных размеров производственного предприятия, а это означает, что МС = MR, т.е. условие краткосрочного равновесия является условием долгосрочного равновесия;

2) каждая фирма должна быть удовлетворена размерами имеющегося у нее предприятия (т.е. объемами используемых постоянных затрат всех видов);

3) не должно существовать мотивов, побуждающих новые фирмы к вхождению в отрасль или старые к выходу.

На рис. 6.6. представлена фирма, находящаяся в условиях конкуренции, для которой выполняются все три условия.

Во-первых, краткосрочные предельные издержки МС равны цене MR при объеме выпуска QE. Это уровень выпуска, обеспечивающий фирме максимальную прибыль. Во-вторых, размеры фирмы как раз таковы, что краткосрочные средние полные издержки АТС равны наименьшим возможным долгосрочным средним издержкам при избранном уровне выпуска продукции. Это гарантия неизменности размера предприятия. В-третьих, как долгосрочные средние издержки, так и краткосрочные средние полные издержки равны цене при равновесном выпуске продукции. Это обстоятельство гарантирует отсутствие мотивов, побуждающих фирмы как вновь появляться на рынке, так и уходить с него.

Все три условия долгосрочного равновесия в обобщенном виде можно записать в виде следующего уравнения:

**Р = MR = MC = min ATC**

**Цена = Предельные издержки = Краткосрочные средние полные издержки = Долгосрочные средние издержки.**

Если не выполняется хотя бы одно из трех условий, то равновесие может быть нарушено.

Состояние долгосрочного равновесия может существовать, пока не изменятся внешние условия

Как долго отрасль может находиться в равновесии? Для того, чтобы ответить на этот вопрос, необходимо рассмотреть три ситуации, в которых может оказаться фирма данной отрасли в процессе функционирования в долгосрочном периоде.

1. Отрасль может находиться в состоянии равновесия: она получает нормальную прибыль (при равенстве предельных издержек и предельного дохода); ее экономическая прибыль равна нулю. Это объясняет нежелание других фирм входить в отрасль, а функционирующих - покидать ее.
2. При наиболее благоприятных обстоятельствах фирма может получать ***экономическую ненулевую прибыль***. Такая прибыль начнет привлекать в эту отрасль другие фирмы. Поэтому экономическая ненулевая прибыль будет существовать до тех пор, пока цена будет превышать средние издержки. Но вступление в отрасль новых фирм приведет к увеличению предложения товара на рынке и спустя некоторое время цена снизится до уровня средних издержек. В результате экономическая ненулевая прибыль исчезнет.
3. Если фирма получает ***отрицательную экономическую прибыль***, это будет означать, что фирма не получает даже нормальную прибыль. В этой ситуации фирма не будет в состоянии покрыть свою альтернативную стоимость (которая включает нормальную прибыль) и покинет отрасль в поисках более прибыльного приложения капитала. Начнется уход фирм из отрасли. Однако со временем отток из отрасли уменьшит предложение продукции и тогда цена повысится, приблизившись к средним издержкам. Оставшиеся фирмы и отрасль вновь придут в состояние равновесия.

Отметим интересный ***парадокс прибыли.*** В отрасли с совершенной конкуренцией фирмы могут получать экономическую прибыль только в течение определенного времени. Эта прибыль работает как экономический сигнал. В конкурентном мире экономическая прибыль является только временной наградой для тех, кто умен и умеет эффективно работать. Она неизбежно сократится до нуля, как только новые производители, привлеченные ею, вступят в эту отрасль, где могут ее получить. В этом заключается ***парадокс прибыли: экономическая прибыль, привлекая фирмы, приводит в действие такой механизм перераспределения ресурсов, который, в конечном счете, сводит эту прибыль до нуля.*** Аналогично убытки являются временным явлением. Если фирмы терпят убытки в отрасли с совершенной конкуренцией, то, в конце концов, они вынуждены будут покинуть ее. В результате поднимутся цены и благодаря этому убытки в отрасли, в конечном счете, исчезнут. В долгосрочном плане, таким образом, ни одна фирма при совершенной конкуренции не может надеяться на то, чтобы получить больше, чем нормальную прибыль.

Экономисты считают рынки с совершенной конкуренцией высокоэффективными, так как, во-первых, здесь достигается производственная эффективность при цене, равной минимальным средним общим издержкам, что означает изготовление товара наименее дорогостоящим способом (лучшая технология, минимум ресурсов, низкие цены); во-вторых, имеет место эффективное распределение ресурсов, т.е. создание необходимых потребителям товаров при Р = МС; а в-третьих, вследствие свободного перелива ресурсов конкурентные рынки обладают способностью быстро восстанавливать эффективность использования ресурсов при возможных нарушениях равновесия.

В то же время существуют некоторые ограничения эффективности совершенной конкуренции. Так, например, в этих условиях:

1) не решаются проблемы распределения доходов, общественных благ, отрицательных внешних эффектов;

2) не всегда используется наиболее эффективная техника, так как нововведения быстро дублируются конкурентами, а небольшой размер конкурентной фирмы ограничивает возможности автоматизации и финансирования инвестиций;

3) стандартизированный товар ограничивает диапазон потребительского выбора.

**2. Специализация и кооперирование производства: сущность, формы, показатели развития, оценка эффективности.**

***Специализация производства – это одна из форм его организации, которая представляет собой сосредоточение на нем производства определенного вида изделий или отдельных частей (деталей) этих изделий, отдельных операций технологического процесса***

Специализированным называется предприятие, выпускающее в больших количествах один вид или ограниченное количество сходных по конструкторско-технологическим признакам видов продукции.

*Различают три формы специализации: предметная, подетальная, технологическая.*

***предметная специализация*** выражается в сосредоточении производства определенных видов готовой продукции на отдельных предприятиях. Примером предметной специализации являются предприятия, выпускающие автомобили, холодильники, телевизоры и т.д. Предметная специализация обеспечивается путем сокращения ассортимента выпускаемой продукции или увеличения удельного веса одного вида продукции в общем объеме производства;

***подетальная специализация*** означает сосредоточение производства сборочных единиц или отдельных деталей готовых изделий на отдельных предприятиях. Подетальную специализацию имеют предприятия, выпускающие в больших объемах двигатели, компрессоры, подшипники и др.;

***технологическая специализация*** выражается в ограничении производства сборочных единиц или отдельных деталей готовых изделий на отдельных стадиях технологических процессов (механическая обработка, штамповочное, литейное производство и др.).

*Для оценки уровня специализации производства используются как основные, так и частные показатели:*

1. Удельный вес специализированного производства в общем объеме выпуска данного вида продукции.

2. Удельный вес основной (профильной) продукции в общем объеме производства продукции. К основной (профильной) продукции относят конструктивно и технологически однородную продукцию, соответствующую основному виду деятельности предприятия.

3. Количество классов, видов и разновидностей продукции. Чем меньше данный показатель, тем выше уровень специализации.

4. Коэффициент закрепления операции характеризует уровень внутрипроизводственной специализации. Определяется отношением числа всех технологических операций, выполняемых цехом (участком) в течение месяца, к числу рабочих мест. Чем ниже коэффициент закрепления операций, тем выше уровень специализации.

Дополнительно уровень специализации производства характеризует следующие частные показатели: доля автоматизированного и специализированного оборудования в общем парке, удельный вес трудоемкости поточного производства в общей трудоемкости продукции, доля стандартизированных и унифицированных деталей и улов в изделии и др.

Экономическая эффективность специализации обусловлена возможностью внедрения специализированной высокопроизводительной техники, прогрессивной технологии, рациональной организации производства и труда. На специализированных предприятиях более высокий уровень производительности труда, капиталоотдачи, повышается эффективность использования оборотных средств и снижается себестоимость продукции.

Создание специализированных предприятий влияет на увеличение расстояния между потребителями и поставщиками и повышает тем самым транспортные расходы. Поэтому при решении вопроса об уровне специализации исходят из рациональных ее границ с тем, чтобы транспортные расходы не превышали экономии, получаемой от специализации.

*Для оценки уровня специализации производства используются как основные, так и частные показатели:*

1. Удельный вес специализированного производства в общем объеме выпуска данного вида продукции.

2. Удельный вес основной (профильной) продукции в общем объеме производства продукции. К основной (профильной) продукции относят конструктивно и технологически однородную продукцию, соответствующую основному виду деятельности предприятия.

3. Количество классов, видов и разновидностей продукции. Чем меньше данный показатель, тем выше уровень специализации.

4. Коэффициент закрепления операции характеризует уровень внутрипроизводственной специализации. Определяется отношением числа всех технологических операций, выполняемых цехом (участком) в течение месяца, к числу рабочих мест. Чем ниже коэффициент закрепления операций, тем выше уровень специализации.

Дополнительно уровень специализации производства характеризует следующие частные показатели: доля автоматизированного и специализированного оборудования в общем парке, удельный вес трудоемкости поточного производства в общей трудоемкости продукции, доля стандартизированных и унифицированных деталей и улов в изделии и др.

Экономическая эффективность специализации обусловлена возможностью внедрения специализированной высокопроизводительной техники, прогрессивной технологии, рациональной организации производства и труда. На специализированных предприятиях более высокий уровень производительности труда, капиталоотдачи, повышается эффективность использования оборотных средств и снижается себестоимость продукции.

Создание специализированных предприятий влияет на увеличение расстояния между потребителями и поставщиками и повышает тем самым транспортные расходы. Поэтому при решении вопроса об уровне специализации исходят из рациональных ее границ с тем, чтобы транспортные расходы не превышали экономии, получаемой от специализации.

Для определения экономической эффективности специализации используют следующие показатели: себестоимость продукции, транспортные расходы на ее доставку потребителям, общая сумма инвестиций, необходимых для осуществления специализации, и их эффективность, экономия текущих затрат и др.

**3 Стандартизация и унификация как предпосылки специализации производства, их экономическая эффективность**

В развитии специализации производства возникает противоречие между увеличением и обновлением номенклатуры продукции, с одной стороны, и медленным ростом числа подетально и технологически специализированных предприятий – с другой.

Например, машиностроение уже выпускает сотни тысяч различных машин, приборов и т.п. При этом число деталей в машинах с каждым годом растет. Преодолеть это противоречие может подетальная специализация на основе унификации изделий, их частей и расширения применяемости одинаковых деталей в самых различных изделиях

Еще одно противоречие таится в научно-техническом прогрессе, который характеризуется, с одной стороны, увеличением специализации, механизации и автоматизации производства в целях снижения затрат на производство. Это противоречие может быть разрешено на основе организации массового и крупносерийного производства однотипных изделий или полуфабрикатов, которое непосредственно связано со стандартизацией и унификацией.

Стандартизация основывается на принципах опережения и комплексности.

Специализация предприятий предопределяет необходимость их кооперирования. Под кооперированием понимается планомерная производственная связь между предприятиями, совместно изготавливающими определенную продукцию на базе разделения труда.

***Кооперирование производства — это форма длительных и устойчивых связей между предприятиями, совместно вырабатывающими определенную продукцию, но сохраняющими хозяйственную самостоятельность.***

Кооперирование наряду с концентрацией и специализацией — одна из прогрессивных форм организации производства, основанной на общественном разделении труда. Специализация и кооперирование — две стороны единого процесса: специализация обеспечивает целесообразное расчленение и обособление предприятий, а кооперирование — связи между ними. Чем больше развивается специализация, тем многочисленней связи между отдельными специализированными производствами.

Являясь следствием развития специализации, производственное кооперирование характеризуется относительным постоянством и устойчивостью связей, строгим соблюдением технических условии предприятий-смежников.

Производственное кооперирование существенно отличается от материально-технического обеспечения, которое не вытекает непосредственно из форм специализации и не всегда основано на длительных производственных связях. Если кооперирование охватывает производственные связи по деталям, узлам, агрегатам, полуфабрикатам, определенным технологическим операциям, которые осуществляются с конкретными предприятиями, то материально-техническое обеспечение включает в себя поставки сырья, материалов, топлива, машин, оборудования и других средств производства любому потребителю.

В промышленности кооперированные связи могут различаться по отраслевому и территориальному признаку. По отраслевому признаку различают внутриотраслевое кооперирование, когда производственные связи устанавливаются между предприятиями одной отрасли, и межотраслевое — если оно имеет место между предприятиями разных отраслей.

Кооперирование и специализация производства представляют собой различные стороны единого процесса. С одной стороны, специализация – это важнейшая предпосылка для кооперирования производства, с другой – она невозможна без длительных производственных связей между предприятиями, которые изготовляют сборочные единицы или осуществляют отдельные стадии технологических процессов, и головными предприятиями, выпускающими готовые изделия.

*Производственное кооперирование можно классифицировать по следующим признакам:*

1. по характеру участия предприятия в кооперировании – со стороны (предприятие получает) и на сторону (предприятие) поставляет;
2. по характеру использования производственной базы – на базе специализации, на базе свободных производственных мощностей;
3. по объектам кооперирования – предметное (готовые изделия) подетальное (детали, узлы), технологическое (выполнение отдельных операций технологического процесса) инструмент и приспособления.

***Предметное (или агрегатное) кооперирование — это такой вид производственных связей, когда головной завод, выпускающий сложную продукцию, получает от других предприятий готовые агрегаты (моторы, генераторы, насосы, компрессоры и др.), идущие на комплектование про­дукции этого завода.***

Данная форма кооперирования характерна для машиностроения, многие отрасли которого производят сложные машины и оборудование.

***Подетальное кооперирование, когда предприятия-смежники поставляют головному заводу детали и узлы для выпуска готовой продукции. Эта форма кооперирования присуща многим отраслям промышленности, и прежде всего машиностроению, деревообрабатывающей, текстильной и обувной промышленности.***

*Технологическое кооперирование проявляется в поставках одних предприятий другим определенных полуфабрикатов (отливок, штамповок).*

1. по отраслевому признаку – внутриотраслевое и межотраслевое;
2. по территориальному признаку – внутрирайонное и межрайонное.

Для оценки уровня кооперирования используется показатель, характеризующий удельный вес затрат на полуфабрикаты, заготовки и сборочные единицы, поступающие в порядке кооперирования, в общих затратах на производство готовой продукции, выпускаемой данным предприятием. Для характеристики развития кооперирования применяются и другие показатели: территориальная структура и объем поставок на сторону и со стороны; количество предприятий, кооперирующихся с данным предприятием, т.е. число предприятий-поставщиков и предприятий-потребителей; оптимальный радиус кооперирования; удельный вес внутрирайонного кооперирования; удельный вес внутрирайонного кооперирования в общем объеме кооперирования.

Экономическая эффективность кооперирования достигается улучшением показателей работы предприятий за счет прекращения изготовления на них небольшого количества тех или иных заготовок и сборочных единиц и передачи их на специализированные предприятия. Экономическая эффективность кооперирования производства тесно связана с эффективностью его специализации.

На основе развивающейся специализации производства одновременно решаются и вопросы улучшения кооперирования исходя как из общих условий развития промышленности, так и из специфических условий, характерных для ее отдельных отраслей, а также из условий развития межотраслевых производств по стране в целом и в каждом экономическом районе. Это обеспечивает повышение эффективности производства.

**4 Сущность комбинирования производства, его формы, предпосылки развития, показатели оценки уровня**

***Комбинирование — это соединение в одном промышленном предприятии нескольких технологически связанных специализированных производств разных отраслей. Ведущее из этих производств определяет профиль, отраслевые особенности, специализацию по выпуску той или иной готовой продукции и в основном внутрипроизводственную структуру комбинат.***

Важнейшими направлениями комбинирования промышленного производства являются:

1) комбинирование на основе сочетания последовательных стадий переработки исходного сырья (например, металлургические, текстильные и некоторые химические комбинаты);

2) комбинирование на основе комплексного использования сырья или нескольких видов исходных материалов (например, нефтехимические комбинаты);

3) комбинирование на основе утилизации отходов производства (например, комбинаты по переработке древесины).

Типичными представителями комбинирования в итоге последовательной переработки сырья являются предприятия черной металлургии — металлургические комбинаты. На них из железной руды в доменных печах выплавляется чугун, который затем в мартеновских печах или в конверторах переплавляется в сталь. Далее сталь на прокатных станах перерабатывается в листовой или сортовой прокат, который используется в качестве исходного материала на машиностроительных заводах, а также в других отраслях промышленности.

Производственные комбинаты необходимо отличать от административных комбинатов, которые созданы на чисто административной основе с целью совершенствования системы управления, централизации сбыта продукции и т. д. К числу административных комбинатов относятся многообразные формы объединений в местной промышленности и сфере бытового обслуживания — райпромкомбинаты, комбинаты бытового обслуживания.

Комбинирование может осуществляться разными путями. В большинстве случаев комбинаты создаются в результате нового строительства, когда проектом предусматривается комбинация нескольких производств в одном предприятии. В ряде случаев действующие предприятия преобразуются в комбинированные путем открытия в их составе новых цехов (например, в составе лесоперерабатывающего завода — производство древесных плит), технологически связанных с основным производством по линии утилизации образующихся отходов.

Комбинаты могут возникнуть также в результате органического слияния нескольких ранее самостоятельных предприятий разных отраслей в новый комплекс — объединение. Если в состав объединения включаются различные и притом технологически связанные между собой предприятия (например, прядильные, ткацкие и отделочные фабрики), то такого рода объединения перерастают в комбинаты.

***Диверсификация производства понятие, виды, эффективность***

***Диверсификация экономической деятельности – это расширение активности крупных фирм, объединений, предприятий и целых отраслей за рамки основного бизнеса, под которым понимается производство товаров и услуг, имеющих максимальные доли в чистом объеме продаж по сравнению с другими видами продукции***

Диверсификация – в широком смысле – стратегическая ориентация на создание многопрофильного производства. Данная форма организации является важнейшей составной частью современной рыночной экономики, оказывающая существенное воздействие на систему разделения труда, конкуренцию, эффективность производства. Диверсификация означает как корректировку основной деятельности фирмы, так и существенную переориентацию ее стратегии. Первое направление называется узкоспекторной диверсификацией, второе – широкоспекторной, т.е. не связанной с основным производством. Уровень диверсификации измеряется двумя показателями: идентификацией числа отраслей или номенклатуры товаров и услуг, охватываемых деятельностью фирмы, а также соотношением основного и диверсифицированного производства. Диверсификация стимулируется стремлением фирм в условиях конкуренции упрочить свое положение на рынке, своевременно реагировать на изменение рыночной конъюнктуры.

К наиболее общим формам диверсификации, получившим широкое развитие в промышленности, относятся концентрическая и конгломеративная (создание общих компаний). Концентрическая диверсификация обычно осуществляется либо за счет создания технологий и производства для изготовления продукции, относящейся к профилю других отраслей, на основе внутрифирменных научных исследований и разработок или за счет приобретения технологий и производства других отраслей, необходимых для обеспечения полного цикла изготовления продукции. Конгломеративная – путем приобретения рентабельных предприятий и фирм в различных отраслях. Несмотря на то, что эти фирмы дополняют друг друга, реальное увеличение продукции связано лишь с концентрической диверсификацией, покупка же существующих предприятий представляет собой только перераспределение имеющихся капиталов.

Причинами, побуждающими предприятия выпускать новые продукции и выходить с ними на новые рынки, могут быть:

* стремление обеспечить себе устойчивое финансовое положение за счет выпуска более рентабельной продукции;
* проникнуть в отрасли с высокой нормой прибыли;
* уменьшение риска не получения прибыли.

**Основная литература ко всем темам:**

1. Алексеенко, Н. А. Экономика промышленного предприятия: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Н. А. Алексеенко, И. Н. Гурова. – Минск: Издательство Гревцова, 2009. – 258 c.
2. Бабук, И.М. Экономика предприятия: учебное пособие для студентов / И. М. Бабук. – Минск: Информационно-вычислительный центр Министерства финансов, 2008. – 326 с.
3. Головачев, А. С. Экономика предприятия: учебное пособие для студентов учреждений обеспечивающих получение высшего образования по экономическим специальностям: в 2 ч.. / А. С. Головачев. – Минск: Вышэйшая школа, 2014.Ч. 1 – 446 c. Ч. 2 – 463 с.
4. Ильин, А. И. Экономика предприятия: [учебное пособие] / А. И. Ильин, С. В. Касько. – Минск: Новое знание, 2008. – 235 с.
5. Экономика предприятия: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Л. Н. Нехорошева [и др.]. – Минск: Белорусский государственный экономический университет, 2008. – 718 с.
6. Экономика предприятия: учебник для студентов высших учебных заведений / Семенов В.М. [и др.]. – Санкт-Петербург: Питер, 2010. – 416 с.