

УДК 334.73

## ЛИЧНЫЕ ПОДСОБНЫЕ ХОЗЯЙСТВА КАК БАЗА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ: ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Кудрявцев А.А., Ильясова А.В.

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный технологический университет»,  
Пенза, e-mail: kudryavcev\_a@inbox.ru

Личные подсобные хозяйства вносят значительный вклад в производство сельскохозяйственной продукции в нашей стране. Необходимость их развития обусловлена важной ролью в поддержании уровня жизни и продовольственной безопасности сельского населения. Целью данного исследования является определение подходов к участию личных подсобных хозяйств в системе сельскохозяйственной потребительской кооперации с учетом непредпринимательского характера их деятельности. Выявлено, что личные подсобные хозяйства преобладают в структуре вновь принятых членов как снабженческо-сбытовых, так и перерабатывающих кооперативов. Наиболее востребованными направлениями объединения являются снабженческо-сбытовая и молочная перерабатывающая кооперация. Результаты проведенного опроса показали, что личные подсобные хозяйства, осуществляющие реализацию продукции на продуктовых рынках, по сути, являются субъектами предпринимательской деятельности. Производство в них характеризуется низким уровнем специализации и значительной долей товарной продукции. Несмотря на малую вовлеченность хозяйств населения в систему кооперации, неформальные кооперативные связи в данном секторе экономики достаточно развиты, прежде всего в сфере аренды сельскохозяйственной техники и транспорта, в меньшей степени в сфере совместной закупки ресурсов и сбыта продукции. Предложен подход к участию личных подсобных хозяйств в системе сельскохозяйственной потребительской кооперации с учетом характера их деятельности.

**Ключевые слова:** сельскохозяйственная потребительская кооперация, личные подсобные хозяйства, предпринимательская деятельность, пайщики кооперативов, направления кооперации

## PERSONAL SUBSIDIARY FARMS AS THE BASIS OF AGRICULTURAL CONSUMER COOPERATION: ASSESSMENT OF THE CURRENT STATE AND PROSPECTS

Kudryavtsev A.A., Ilyasova A.V.

Penza State Technological University, Penza, e-mail: kudryavcev\_a@inbox.ru

Personal subsidiary farms make a significant contribution to the production of agricultural products in our country. The need for their development is due to their important role in maintaining the standard of living and food security of the rural population. The purpose of this study is to determine approaches to the participation of private subsidiary farms in the system of agricultural consumer cooperation, taking into account the non-entrepreneurial nature of their activities. It was revealed that personal subsidiary farms predominate in the structure of newly accepted members of both supply and marketing and processing cooperatives. The most popular areas of the association are supply and marketing and dairy processing cooperation. The results of the survey showed that personal subsidiary farms that sell products on food markets are, in fact, subjects of entrepreneurial activity. Their production is characterized by a low level of specialization and a significant share of marketable products. Despite the low involvement of households in the system of cooperation, informal cooperative ties in this sector of the economy are quite developed, primarily in the field of renting agricultural machinery and transport, to a lesser extent in the field of joint procurement of resources and sales of products. An approach to the participation of private subsidiary farms in the system of agricultural consumer cooperation is proposed, taking into account the nature of their activities.

**Keywords:** agricultural consumer cooperation, personal subsidiary farms, entrepreneurial activity, shareholders of cooperatives, areas of cooperation

Личные подсобные хозяйства населения (или домашние хозяйства) являются предметом научных исследований как отечественных, так и зарубежных ученых. С юридической точки зрения статус личных подсобных хозяйств в нашей стране отличается от статуса крестьянских (фермерских) хозяйств, что оказывает влияние на экономические аспекты их хозяйственной деятельности [1, 2]. Согласно Федеральному закону «О личном подсобном хозяйстве» от 07.07.2003 № 112-ФЗ осуществляемая таким хозяйством деятельность по производ-

ству и переработке сельскохозяйственной продукции не является предпринимательской, то есть не должна быть направлена на систематическое извлечение прибыли [3]. Личное подсобное хозяйство не может использовать труд наемных работников, установлены ограничения площади земельного участка, используемого для ведения деятельности. Справедливой мерой поддержки является то, что домохозяйства могут реализовать излишки своей продукции без уплаты налога. Но именно освобождение от налогообложения дохода от реализации продук-

ции, произведенной личными подсобными хозяйствами, часто является причиной того, что под прикрытием личного подсобного хозяйства фактически осуществляется незаконная предпринимательская деятельность. Этому способствует отсутствие в законе ограничений по объемам производимой личным подсобным хозяйством продукции [4]. В практике других стран домашние хозяйства, реализующие свою продукцию, фактически относятся к мелким фермерским хозяйствам [5], что исключает неоднозначность определения их статуса.

Вне зависимости от уровня коммерциализации деятельности в качестве основных функций домашних хозяйств можно выделить следующие: повышение доступности продовольствия для сельских жителей и обеспечение продовольственной безопасности; сохранение сельских традиций и сельского образа жизни, поддержание многоукладности в сельском хозяйстве [6, 7]. Доля продукции, производимой хозяйствами населения, в общей стоимости продукции сельского хозяйства увеличивалась с 26,4% в 1990 г. до 57,3% в 1998 г., затем тенденция переломилась, и в 2020 г. этот показатель вновь составил 26,5%. В условиях высокого уровня бедности личные подсобные хозяйства часто выступают основой поддержания благосостояния сельских жителей. Необходимость их сохранения и развития становится особенно актуальной в периоды кризисов в экономике. И одним из инструментов такой поддержки являются сельскохозяйственные потребительские кооперативы. Сельскохозяйственные кооперативы ориентированы на развитие малых товаропроизводителей и, прежде всего, фермерских хозяйств. На практике личные подсобные хозяйства являются часто преобладающими в структуре членов кооперативов. По данным Министерства сельского хозяйства Пензенской области, членская база действующих в регионе кооперативов почти на 83% состоит из личных подсобных хозяйств. Но хозяйства населения характеризуются высокой неоднородностью с точки зрения материально-технической обеспеченности, наличия земельных угодий и скота, масштабов деятельности. Так, например, по результатам Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 г., из числа хозяйств, имевших крупный рогатый скот, 46,8% хозяйств имели одну-две головы скота, 7,1% хозяйств – более десяти голов [8]. Поэтому, рассматривая личные подсобные хозяйства как социально-экономическую базу развития сельскохозяйственной потребительской кооперации, следует их дифференцировать с учетом объективно существующих различий. Кооперативы могут быть

платформой для трансформации личных подсобных хозяйств в малые фермерские хозяйства [9], но само участие хозяйств населения в деятельности кооперативов в определенных случаях противоречит требованию о непредпринимательском характере их деятельности. Например, вступление личного подсобного хозяйства в перерабатывающий кооператив предполагает, что оно систематически будет поставлять продукцию на переработку с целью последующей реализации. Сложилась достаточно неоднозначная ситуация. Государство реализует комплекс мер поддержки кооперативов и фермерских хозяйств, побуждая фермеров к вступлению в кооператив (участие фермеров в деятельности кооператива учитывается в конкурсном отборе на получение гранта), а на личные подсобные хозяйства поддержка не распространяется. Но именно хозяйства населения выступают основой членской базы кооперативов. В связи с этим актуальным направлением научных исследований, на наш взгляд, является идентификация места личных подсобных хозяйств в системе сельскохозяйственной потребительской кооперации.

Целью данного исследования является выявление приоритетных направлений развития сельскохозяйственной потребительской кооперации с участием личных подсобных хозяйств.

#### **Материалы и методы исследования**

В рамках исследования с целью анализа участия личных подсобных хозяйств в деятельности кооперативов были рассмотрены статистические данные, размещенные в ЕМИСС, характеризующие вступление личных подсобных хозяйств в перерабатывающие и снабженческо-сбытовые сельскохозяйственные потребительские кооперативы в 2019–2020 гг. Указанные данные были сгруппированы по видам деятельности кооперативов, проведено сравнение с аналогичными данными по прочим субъектам малого и среднего бизнеса (юридические лица, фермерские хозяйства, индивидуальные предприниматели). Для оценки основных параметров деятельности личных подсобных хозяйств и выявления возможных направлений их кооперации проведен опрос личных подсобных хозяйств, осуществляющих торговлю на продуктовых фермерских рынках в г. Пензе. Всего было опрошено 37 глав личных подсобных хозяйств. Опрос проводился в форме полуструктурированного интервью. Для оценки полученных количественных данных использовались показатели структуры, описательный и логический анализ проводился для качественных данных. Вопросы интервью были

разбиты на блоки: характеристика имущественного положения хозяйства; специализация производства; характеристика сбыта продукции; участие личных подсобных хозяйств в деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов; направления неформальной кооперации личных подсобных хозяйств (сферы сотрудничества с другими сельскохозяйственными товаропроизводителями). Интерпретируя результаты проведенного опроса, следует учитывать, что они отражают характеристики деятельности наиболее активной части личных подсобных хозяйств, реализующих значительную часть своей продукции.

**Результаты исследования и их обсуждение**

В табл. 1 представлены данные, характеризующие вступление личных подсобных хозяйств и прочих субъектов малого и среднего предпринимательства в кооперативы в 2019–2020 гг.

Из табл. 1 видно, что основной прирост численности членов рассматриваемых потребительских кооперативов был обеспечен за счет личных подсобных хозяйств населения. На их долю приходится около 88% прироста членской базы. Распределение новых членов между перерабатывающими и снабженческо-сбытовыми кооперативами характеризуется в 2019 г. существенным преобладанием последних. Личных подсобных

хозяйств в снабженческо-сбытовые кооперативы вступило в 2,5 раза больше, чем в перерабатывающие. Других субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) – почти в 2,9 раза больше. Но в 2020 г. данные показатели поменялись. Если по личным подсобным хозяйствам также сохранился приоритет в пользу снабженческо-сбытовых кооперативов (но разница существенно сократилась и составила 42%), то по субъектам МСП большой прирост численности уже отмечается в перерабатывающих кооперативах – на 30%. Но причина таких изменений не столько в росте востребованности перерабатывающей кооперации (в данные кооперативы было принято в 2020 г. на 11% больше членов, чем в 2019 г.), сколько в сокращении динамики развития снабженческо-сбытовых кооперативов (в 2020 г. в них вступило почти на 43% меньше членов, чем годом ранее). Анализ структуры распределения вновь вступивших членов по видам деятельности перерабатывающих кооперативов показывает, что наиболее востребованным направлением объединения личных подсобных хозяйств являются молочные кооперативы, второе место занимают кооперативы по переработке мяса. С другими субъектами МСП ситуация обратная: более 54% новых членов вступили в 2019 г. в мясные перерабатывающие кооперативы. Но востребованность по данной группе молочных кооперативов увеличивается к 2020 г.

**Таблица 1**

Группировка принятых в сельскохозяйственные потребительские кооперативы членов в РФ, 2019–2020 гг.\*

Показатели	2019 г.		2020 г.	
	Субъекты МСП	ЛПХ	Субъекты МСП	ЛПХ
Численность принятых членов перерабатывающих сельскохозяйственных потребительских кооперативов всего, ед.	382	3055	576	3262
в том числе по видам деятельности:	207	1285	248	1053
переработка и консервирование мяса и мясной пищевой продукции				
доля, % к итогу	54,19	42,06	43,06	32,28
переработка и консервирование фруктов и овощей	23	92	49	382
доля, % к итогу	6,02	3,01	8,51	11,71
производство молочной продукции	106	1575	230	1719
доля, % к итогу	27,75	51,55	39,93	52,70
производство продуктов мукомольной и крупяной промышленности, крахмала и крахмалосодержащих продуктов	18	31	11	10
доля, % к итогу	4,71	1,01	1,91	0,31
производство готовых кормов для животных	11	33	12	32
доля, % к итогу	2,88	1,08	2,08	0,98
прочие виды деятельности	17	39	26	66
доля, % к итогу	4,45	1,28	4,51	2,02
Численность принятых членов снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных потребительских кооперативов, ед.	1097	7770	443	4642

\* Составлено и рассчитано авторами на основе данных ЕМИСС.

С целью выявления ключевых характеристик, определяющих потенциал вовлечения личных подсобных хозяйств в кооперацию, мы провели опрос среди тех хозяйств, которые реализуют произведенную продукцию на рынке, то есть с высокой долей вероятности являются достаточно крупными и производят продукцию не только для собственного потребления. Из опрошенных 37 хозяйств почти половина, 45,9%, это хозяйства, действующие не более шести лет, 32,4% хозяйств функционируют от 7 до 13 лет, 5 хозяйств созданы 30 лет назад. На вопрос об используемой площади земельных угодий ответили 34 хозяйства, из них 88% указали, что располагают земельным участком от 0,2 га до 2,5 га, то есть в пределах максимально разрешенной законом для ЛПХ площади. Одно хозяйство арендует 26 га земли, что является недопустимым для личного подсобного хозяйства. Выявлены отклонения от законодательных норм и в части использования труда наемных работников. Пятеро респондентов (13,5% от опрошенных) указали на то, что используют труд наемных работников. Всего же 13,5% хозяйств объединяют не более 3 работников, 51,3% – от 4 до 7 работников. На основании данных критериев можно предположить, что опрошенные личные подсобные хозяйства фактически осуществляют предпринимательскую деятельность и по своей экономической сути больше соответствуют фермерским хозяйствам. Характеристику имущественного состояния опрошенных личных подсобных хозяйств в исследуемой совокупности представим в табл. 2.

Из табл. 2 видно, что личные подсобные хозяйства в исследуемой совокупности характеризуются достаточно высоким уровнем обеспеченности помещениями, необходимыми для содержания животных, хранения готовой продукции и материалов. Но при этом обеспеченность сельскохозяйственной техникой и оборудованием оценивают как хорошую только около 30% респондентов. Доля хозяйств, получающих положительные финансовые результаты от своей деятельности, преобладает, при этом какой-либо взаимосвязи между сроком функционирования хозяйства и его финансовыми результатами не было выявлено. Почти 65% хозяйств использовали заемное финансирование, чаще всего для приобретения оборудования и инвентаря, строительства и ремонта хозяйственных помещений.

Оценка уровня специализации исследуемых личных подсобных хозяйств показала, что только пять из них являются узкоспециализированными: два пчеловодческих хозяйства, два мясных птицеводческих и одно молочное. Большинство респондентов специализируется на производстве 3–5 видов продукции, преобладают смешанные растениеводческие и животноводческие хозяйства. Наиболее распространенными видами продукции являются: овощи – производят 48,6% хозяйств, картофель – 51,3%, мясо свиней – 43,2%, зерновые культуры – 40,5%, мясо птицы – 40,5%, молоко коровье – 35,1%, мясо КРС – 32,4%. Отсутствие узкой специализации часто обусловлено тем, что хозяйства, выращивающие скот или птицу, стремятся в определенной степени сформировать собственную кормовую базу.

Таблица 2

Имущественная характеристика личных подсобных хозяйств, участвующих в опросе\*

Показатели	Доля хозяйств, характеризующихся соответствующим признаком, в% от исследуемой совокупности
Наличие в собственности помещений для содержания животных	91,9
Наличие складов для продукции и материалов	89,2
Наличие помещений для хранения сельскохозяйственной техники	67,5
Обеспеченность хозяйства необходимой сельскохозяйственной техникой и оборудованием оценивается:	
неудовлетворительно	8,1
удовлетворительно	62,2
хорошо	29,7
Финансовые результаты деятельности хозяйства оцениваются как:	
положительные	73,0
отрицательные	21,6
не определились с ответом	5,4
Для финансирования деятельности используются заемные средства	64,9

\* Составлено авторами по результатам проведенного опроса личных подсобных хозяйств.

Таблица 3

Показатели, характеризующие сбыт продукции личных подсобных хозяйств, участвующих в опросе\*

Показатели	Доля хозяйств, характеризующихся соответствующим признаком, в % от исследуемой совокупности
Хозяйство реализует:	
более 90% производимой продукции	56,7
более 70% производимой продукции	24,3
более 50% производимой продукции	13,6
менее 50% производимой продукции	5,4
Хозяйство перерабатывает произведенную продукцию	16,2
Хозяйство использует следующие каналы сбыта продукции:	
собственные торговые точки в магазинах и на рынках	73,0
реализация в своем населенном пункте	67,6
реализация в близлежащих населенных пунктах	40,5
реализация в другом регионе	16,2
реализация продукции перерабатывающим предприятиям	10,8
реализация продукции посредникам	29,7
Наиболее выгодными каналами сбыта продукции являются:	
собственные торговые точки в магазинах и на рынках	67,6
реализация продукции перерабатывающим предприятиям	10,8
реализация продукции посредникам	29,7
Проблемы со сбытом продукции:	
являются существенными	32,4
отсутствуют или не являются значимыми	67,6

\*Составлено авторами по результатам проведенного опроса личных подсобных хозяйств.

В табл. 3 представим данные, характеризующие сбыт продукции в исследуемой совокупности личных подсобных хозяйств.

Представленные в табл. 3 данные показывают, что уровень товарности продукции в рассматриваемых хозяйствах достаточно высокий, более половины произведенной продукции реализуют почти 95% хозяйств. Поскольку опрос проводился на рынках, ожидаемо данный канал сбыта продукции преобладает. Но хозяйства также осуществляют реализацию продукции посредникам (в том числе сдают продукцию в розничные фермерские магазины) и перерабатывающим предприятиям. Причем те хозяйства, которые используют указанные каналы сбыта, характеризуют их как достаточно выгодные. Только чуть более 30% респондентов отметили наличие каких-либо проблем со сбытом продукции. При этом 89,2% хозяйств сообщили о том, что реализация продукции преимущественно основывается на устойчивых деловых связях, продукция реализуется постоянным клиентам. Большинство хозяйств (81,2%) отметили, что оценивают уровень удовлетворенности клиентов качеством производимой продукции. Личные подсобные хозяйства проводят достаточно активную сбытовую политику: продукция реализуется в соседних населенных пунктах и даже в со-

седних регионах; 94,6% хозяйств используют для реализации продукции собственный транспорт; 40,5% хозяйств реализуют продукцию на расстоянии более 100 км от собственного населенного пункта.

Ни одно из опрошенных личных подсобных хозяйств не является членом сельскохозяйственного потребительского кооператива. Но при этом 70,3% респондентов ответили, что в рамках хозяйственной деятельности взаимодействуют с другими сельскохозяйственными товаропроизводителями: преимущественно с сельскохозяйственными организациями (45,9%); с другими личными подсобными хозяйствами (32,4%); в меньшей степени с фермерскими хозяйствами (10,8%). Основными направлениями сотрудничества являются: аренда у других производителей сельскохозяйственной техники, оборудования, транспортных средств, помещений (40,5% опрошенных хозяйств); предоставление в аренду другими производителям указанных активов (10,8%); совместное использование техники, оборудования, транспортных средств (8,1%); совместная закупка кормов, удобрений, средств защиты растений или семян (18,9%); совместный сбыт продукции (13,5%, совместно реализуются зерно, молоко, овощи и картофель).

### Заключение

Проведенный анализ подтверждает вывод о том, что личные подсобные хозяйства являются социально-экономической базой сельскохозяйственной потребительской кооперации. Субъекты малого и среднего бизнеса, представленные юридическими лицами, фермерскими хозяйствами и индивидуальными предпринимателями, количественно составляют менее 20% членской базы кооперативов. Но при этом очевидна и крайне низкая вовлеченность малых сельскохозяйственных товаропроизводителей в кооперацию. Деятельность кооператива может быть эффективной только в условиях ее достаточно существенных масштабов. Применительно к сбытовой или перерабатывающей кооперации данный факт определяет необходимость активного участия членов кооператива в поставках продукции для соответственно сбыта и (или) переработки продукции. То есть в данном случае личные подсобные хозяйства, выступающие пайщиками, должны вести активную предпринимательскую деятельность, что противоречит их юридическому статусу. Результаты проведенного опроса активной части личных подсобных хозяйств позволяют сделать вывод о том, что их деятельность в большом числе случаев фактически следует рассматривать как тождественную деятельности фермерских хозяйств и индивидуальных предпринимателей. Несмотря на низкую вовлеченность в формальную кооперацию, потребность в сотрудничестве малых сельскохозяйственных товаропроизводителей между собой и с другими субъектами рынка объективно существует. Но личные подсобные хозяйства в большинстве случаев не видят выгоды от формализации таких отношений в рамках кооператива. Рассматривая перспективы развития кооперации на базе личных подсобных хозяйств, на наш взгляд, следует их разделить на две категории. Первая категория – это хозяйства, преимущественно осуществляющие производство продукции для собственного потребления, вторая категория – это личные подсобные хозяйства, осуществляющие фактически предпринимательскую деятельность. Сельскохозяйственные потребительские кооперативы, деятельность которых направлена на минимизацию издержек товаропроизводителей (это снабженческие и обслуживающие кооперативы), могут развиваться на основе объединения хозяйств обеих выделенных категорий. Для сбытовых и перерабатывающих сельскохозяйственных потребительских кооперативов, на наш взгляд, целесообразно исключить

членство личных подсобных хозяйств или ограничить их долю в общей структуре пайщиков. Роль сельскохозяйственных потребительских кооперативов в развитии личных подсобных хозяйств должна определяться следующей логикой: снабженческие и обслуживающие кооперативы способствуют минимизации расходов членов на необходимые ресурсы и проведение сельскохозяйственных работ, поддерживая самообеспеченность домашних хозяйств продовольствием, распространяя опыт сотрудничества и пропагандируя ценности кооперации, развивая потенциал хозяйств для последующей предпринимательской деятельности; сбытовые и перерабатывающие кооперативы объединяют фермерские хозяйства, «выращенные» из личных подсобных хозяйств. Данный подход позволит уменьшить число лжекооперативов, может быть дополнительным стимулом для предпринимательских личных подсобных хозяйств к легализации своей деятельности.

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00987.*

### Список литературы

1. Куджева Е.К. Правовое регулирование деятельности личных подсобных хозяйств // *Аграрное и земельное право*. 2019. № 11 (179). С. 98–100.
2. Шапсугова М.Д. Крестьянское (фермерское) хозяйство и личное подсобное хозяйство: предпринимательство и самозанятость // *Право и практика*. 2019. № 3. С. 137–141.
3. Федеральный закон от 07.07.2003 № 112-ФЗ «О личном подсобном хозяйстве» [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_43127/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_43127/) (дата обращения: 20.11.2021).
4. Любимов А.В., Цымлянская О.А. Личное подсобное хозяйство или незаконная предпринимательская деятельность: уголовно-правовой взгляд // *Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление*. 2020. № 5 (120). С. 103–106.
5. Cazzuffi C., McKay A., Perge E. The impact of agricultural commercialisation on household welfare in rural Vietnam. *Food Policy*. 2020. Vol. 94. <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2019.101811>.
6. Шарипов С.А. Личные подсобные хозяйства и малый аграрный бизнес нуждаются в государственной поддержке // *Продовольственная политика и безопасность*. 2020. Т. 7. № 1. С. 59–70. DOI 10.18334/ppib.7.1.100922.
7. Aweke C.S., Hassen J.Y., Wordofa M.G., Moges D.K., Endris G.S., Rorisa D.T. Impact assessment of agricultural technologies on household food consumption and dietary diversity in eastern Ethiopia. *Journal of Agriculture and Food Research*. 2021. Vol. 4. P. 2666–1543. DOI: 10.1016/j.jafr.2021.100141.
8. Итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года: в 8 т. / Федеральная служба гос. статистики. М.: ИИЦ «Статистика России», 2018. [Электронный ресурс]. URL: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/VSHP\\_2016\\_T1\\_k2\(2\).pdf](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/VSHP_2016_T1_k2(2).pdf) (дата обращения: 20.11.2021).
9. Башмачников В.Ф., Фролова Е.Ю. Роль кооперации в производстве мясомолочной продукции в личных подсобных и фермерских хозяйствах // *Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве*. 2020. № 6 (63). С. 93–101. DOI: 10.33938/206-93.