УДК 642

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ И РАЗВИТИЮ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В РОССИИ

Джум Татьяна Александровна

к.т.н., доцент

Тамова Майя Юрьевна

д.т.н., профессор

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
технологический университет»

Аннотация. В статье дано описание направлений развития ресторанного бизнеса в России и его перспектив с учетом повышения профессионального уровня подготовки персонала для данной отрасли. Авторы проанализировали актуальные вопросы, которые насущны в практической деятельности шеф-поваров и управленцев, так как связаны с формированием доверия потребителей к предлагаемым продукции и услугам со стороны конкретного предприятия, описаны технологические, инженерно-технические, СМАРТ-решения для предприятий общественного питания, которые отмечены профессиональной премией новинок для сегмента HoReCa. В статье уделено внимание требованиям, предъявляемым к предприятиям питания со стороны потребительского рынка с учетом изменения культуры еды; системе подготовки кадров для отрасли, чтобы не было разрыва между запросом индустрии и уровнем выпускников профильных специальностей.

Ключевые выводы: ресторанный бизнес динамичен и требует постоянного внимания со стороны профессионалов, заинтересованных в его развитии. Это командный бизнес, направленный на оправдание потребительских ожиданий теми предложениями, которые презентуются на рынке в условиях конкуренции, приобретающей со временем черты партнерства, обмена информацией и возможности получить полезный опыт для повышения конкурентоспособности игроков данного рынка.

Ключевые слова: ресторанный бизнес, технологии, культура еды, инновации, профильное образование, стандарты профессии, личный бренд, инженерно-технические решения.

A MODERN APPROACH TO ORGANIZATION AND DEVELOPMENT OF PUBLIC FOOD IN RUSSIA

Dzhum Tatiana Alexandrovna
Tamova Maya Yurievna

Abstract. The article describes the directions of development of the restaurant business in Russia and its prospects, taking into account the improvement of the professional level of personnel training for this industry. The authors analyzed topical issues that are urgent in the practical activities of chefs and managers, since they are associated with the formation of consumer confidence in the products and services offered by a particular enterprise, technological, engineering and technical, SMART solutions for public catering enterprises are described, which are marked professional premium of novelties for the HoReCa segment. The article focuses on the requirements for catering enterprises from the consumer market, taking into account changes in food culture; the system of personnel training for the industry, so that there is no gap between the demand of the industry and the level of graduates of specialized specialties.

Key findings: the restaurant business is dynamic and requires constant attention from professionals interested in its development. This is a team business aimed at meeting consumer expectations with the proposals that are presented on the market in a competitive environment that over time acquires the features of partnership, information exchange and the opportunity to gain useful experience to increase the competitiveness of players in this market.

Keywords: restaurant business, technology, food culture, innovation, specialized education, professional standards, personal brand, engineering solutions.

Введение

Актуальность. Сегодня ресторанному бизнесу принадлежит место одного из перспективных быстроразвивающихся видов индустрии гостеприимства, так как он может включать в себя широкий спектр услуг, востребованный со стороны потребительского рынка; отличается гибкостью, так как постоянно адаптирует свои бизнес-процессы под изменяющиеся условия окружающей действительности. Предприятия общественного питания по праву считаются неотъемлемой частью жизни современного общества, которое ориентирует на них свои ожидания по получению здорового вкусного питания, насыщенного отдыха и организации досуга в комфортной

обстановке, позволяющей отвлечься от суеты и работы.

Целесообразность разработки темы исследования заключается в том, что ресторанный бизнес обладает необходимым ресурсным потенциалом для развития различных сегментов отрасли с учетом их социальной значимости и пропаганды здорового образа жизни через организацию досуга и полноценное питание.

Научная новизна исследования: выявлена актуальность подготовки профессиональных кадров, отвечающей запросам индустрии; определены проблемы, связанные с деятельностью предприятия, направленной на удовлетворение потребительских запросов; обоснованы предложения по оптимизации работы предприятия питания через внедрение инновационных технологий.

Цель исследования – на базе анализа деятельности, характерной для отрасли на современном этапе раскрыть тенденции и пути её развития.

Задачи исследования: раскрыть потребность в профессиональных кадрах для отрасли; охарактеризовать суть работы шеф-поваров и управленцев современных предприятий общественного питания; представить современные инженерно-технические решения для предприятий питания, позволяющие повысить качество выпускаемой продукции и уровень обслуживания с учетом потребительских запросов и ожиданий.

Теоретическая значимость работы заключается в выявлении причин несбалансированного функционирования российского рынка услуг питания, обосновании предложений по совершенствованию развития отрасли.

Практическая значимость работы состоит в возможности использования предложений для развития сегментов отрасли общественного питания и инвестиционной их привлекательности.

Основная часть

Методология. Источниками информации послужили научные статьи по теме исследования, сведения из официальных сайтов крупнейших ресторанных сетей. В ходе исследования применялись методы: анализ, синтез, сравнение, обобщение.

Результаты. Сфера ресторанного бизнеса в РФ за последние годы заметно изменилась. Мастерство российских рестораторов очень сильно продвинулись вперед. И это стало двигателем развития кулинарного бизнеса шеф-поваров. Россия сегодня играет важную роль на мировой гастрономической арене благодаря таким шефам как Владимир Мухин, Иван и Сергей Березуцкие, Игорь Гришечкин, Сергей Носов, Андрей Шмаков,

Антон Ковальков, Владимир Чистяков, Алексей Каневский, которые охотно делятся своими знаниями и практическим опытом на курсах, проводимых в одной из лучших школ в России – Novikov School. В этой школе только лучшие повара проводят практические кулинарные занятия по всем разделам меню – от закусок до десертов и организуют тематические мастер-классы по актуальным вопросам для шеф-поваров:

1. Планирование меню с учетом таких трендов как zero waste (малоотходные и безотходные технологии) и nose to tail (сочетаемое с несочетаемым по принципу фьюжен).

2. Kitchen management. При организации услуги питания основополагающими являются бизнес-процессы на производстве и эффективное использование сырья. При ведении учета и контроля за этими видами деятельности актуальна инвентаризация, которая может быть плановая (ежемесячная), так и внеплановая (по выборочным группам сырья, продукции и полуфабрикатов). Ключевыми условиями этого мероприятия являются:

- корректные данные по снятию инвентаризации и безошибочное своевременное внесение данных в систему учета;

- разбор результатов инвентаризации с обязательным внесением решений по штрафам и необходимым проверкам по выборочным позициям / технологическим картам;

- выявление причин излишков, которые столь же важно, как и обнаружение причин недостатков (недовложение в блюда, несоблюдение требований технологических карт).

Основная цель инвентаризации – проконтролировать насколько эффективно работают установленные на производстве бизнес-процедуры, качественно ли ведется отчетность, правильно ли составлены технологические карты на блюда и полуфабрикаты, на сколько корректно в карты полуфабрикатов занесены проценты потерь при обработке сырья.

Анализ результатов инвентаризации – идеальная и самая удобная возможность для проверки и контроля необходимых цифр, позволяющая в случае выявления несоответствия внести требуемые изменения.

3. Финансы в ресторане, необходимо продумать возможность выделения средств на бизнес при условии, что он не будет приносить прибыль.

4. Навыки самопрезентации, что очень важно для современного ресторатора в условиях перенасыщенного предложениями рынка услуг питания. Сейчас очень актуально уметь достойно представлять себя и свои

блюда, владея креативностью и технической базой. Основным продуктом в сфере общественного питания сейчас является гостеприимство. Только так можно добиться полную посадку в зале предприятия.

Нет никакой надобности нанимать иностранных шефов. Нужно развивать и выявлять талантливых поваров в России, а не привозить их из-за рубежа. К каждому молодому российскому повару нужен свой подход. Поэтому важны индивидуальные пути коммуникации для эффективного управления командами кухонь ресторанов, выполнение со стороны шефа роли наставника, защита и направляя молодые коллективы. Поварское дело – дело жизни. В равной степени для всех, независимо от пола. Если человек готовит, работает со страстью – он преуспеет в этом. Каждый ресторан – это своя планета, свои правила. И чтобы их соблюдать – их нужно знать. Поэтому очень важно наставничество со стороны руководства.

Общественное питание – это очень сложная отрасль, в которой получить похвалу от потребителей можно только через упорный труд. Кухня – это в первую очередь дисциплина, а также важно и творчество, хотя рядовому повару этим заниматься в рабочую смену сложно. Поэтому для того, чтобы развивать у своих сотрудников креативное начало, ряд прогрессивных рестораторов выделяют в своих предприятиях один день в неделю, когда любой повар может приготовить собственное блюдо, и если оно понравится всему персоналу смены, то автора премируют, а у ресторатора накапливается арсенал идей для обновления меню и пополнения новинками авторской кухни данного предприятия, на которую и идёт современный гость. В ресторанных сетях также уже традиционно становится – один раз в год проводить конкурс среди поваров и кондитеров, к которому персонал готовится за несколько месяцев, а победитель получает солидный приз. Для творческой подпитки помогают книги, совместные ужины с шефами и, конечно, выезды в интересные рестораны. Очень актуально знание современной кухни, особенностей локальных продуктов и местных техник, владение важными новостями кулинарного мира. Россия находится в стратегически важной позиции – здесь встречается Европа и Азия. Поэтому Россия может стать связующим звеном между двумя крупнейшими культурами. Азиатская кухня переживает очередной всплеск. Это обусловлено яркими вкусами и их сочетаниями, которые хорошо перекликаются с европейской и с русской кухней.

Запросом индустрии является потребность в профессионалах. Если ещё несколько лет назад в европейской практике большинство ресторанов были

семейными предприятиями, то в настоящее время ресторан – это серьезный бизнес, в котором необходимо координировать все виды деятельности предприятия, включая комплексное исследование рынка, организацию сбыта, сервиса, рекламы, стимулирование спроса, инновации в области технологий с целью оптимизации ассортимента. Инновации в общественном питании затрагивают оборудование и оснащение для предприятия питания, продукты, кофе. Критериями их оценки являются: [1, с. 75]

- оригинальность решения;
- наличие или отсутствие аналогов на рынке;
- потенциальная востребованность и актуальность;
- экономическая эффективность использования.

Всё это невозможно без знающего шеф-повара и толкового ресторатора. За последние годы сильно изменилось отношение к профессии. Раньше считалось, что в повара идут те, кто не способен на большее. А сейчас быть шеф-поваром модно и перспективно. Если в Европе повар – профессия с историей, то в России – на её популяризацию огромное влияние оказали СМИ и телешоу – эффект «Мастер Шефа». Люди стали понимать, что быть шефом не стыдно, что это серьезная, важная и уважаемая специальность. Сегодня во многих предприятиях общественного питания – кухня открытая, и люди видят, кто для них готовит. Нередко повара выходят в зал, чтобы пообщаться с гостями. [2, с. 264]

В ресторанной практике также популярность набирают и гастроужины как один из востребованных форматов мероприятия.

Для гостя – это возможность приятно провести время, попробовать новые яркие сочетания, больше узнать о продукте и об его истории.

Для ресторатора – это полная посадка, рост чека, так как билеты на мероприятие продаются заранее на весь сет, гало-эффект, анонс и пост-релизы.

Рестораторы также получают обратную связь от гостей по поводу своих творческих экспериментов и могут принять решение, вводить или нет в регулярное меню то или иное блюдо.

К сфере ресторанного бизнеса в настоящее время со стороны потребительского рынка предъявляются такие требования, как предприятие питания должно быть:

- либо технологично, вкусно и адекватно современным потребностям горожанина;

– либо предлагать уникальный авторский опыт, за которым стоит возвращаться.

За последние 20 – 30 лет очень изменилась и сама культура еды. Раньше людей не так сильно интересовало, что именно они едят, важно было наесться. Современные гости предприятия питания много путешествуют, пробуют разные блюда. У них хорошо развит пищевой вкус: люди понимают, каким должен быть настоящий узбекский плов или кавказский шашлык, украинский борщ или грузинское хинкали, осетинские пироги или белорусские драники. Чтобы удовлетворить столь разборчивых гостей, на производстве должны работать профессионалы.

Однако полученных теоретических знаний мало. Необходима практика. В современном ресторанном бизнесе повар должен не только кормить людей, но и заботиться об их здоровье, ответственно относиться к окружающей среде. Иначе, попав в профессиональную среду, они не смогут в ней адаптироваться. Так настоящее время в ресторанном бизнесе можно охарактеризовать как овощную эру. Повара предприятия питания всё чаще привлекают гостей на овощные сет, веганские блюда. В тренде эксперименты с препарированием капустных кочерыжек, в меню появились брюква и репа. В работе с овощами на производстве стараются придерживаться принципа root-a-shoot – использовать растения с кожурой, корнем, ботвой, цветами. Например, суп кимчи готовится из кочерыжек и листьев цветной капусты; морковь предпочитают не чистить, а тщательно мыть; из свекольных листьев делать салат, а стебли зелени жарить с чесноком. При этом стараются использовать качественные продукты, выращенные в местном регионе. Фанатизм сложных технологий уступает место поиску чего-то редкого с небольшим приукрашением со стороны поваров. Главный критерий – адекватность. Вкус будет меняться в сторону большей понятности. Должно быть просто вкусно. Так как в ресторанном бизнесе важнее всего – это еда. А вместе с ней – повара, сервис, управленческий персонал. В этом бизнесе всё взаимосвязано.

При подготовке поваров, технологов и рестораторов необходимо следить за новомодными трендами, отслеживать глубокие изменения в обществе, культуре, образе жизни, чтобы правильно заложить базу у своих студентов. Главным «ингредиентом» гастрономии является культура, но к нему можно добавить и вторую составляющую – любовь, что необходимо для поиска баланса между технологиями и людьми. Работа шеф-повара очень сложная, изматывающая. *Ресторанный бизнес требует постоянного контроля в режиме 24/7.* Поэтому чтобы справиться с ней, нужно искренне любить своих

гостей, свою команду, чтобы получить удовлетворение от того, что делаешь. Ресторанный бизнес – это командный бизнес, в котором очень важно слышать партнера и идти на компромиссы. Если относиться к своему делу с любовью, то забота проявляется ко всему – к вкусу ассортиментных позиций, предлагаемых в зал, презентации блюд, интерьеру, атмосфере. Кухня – всеобъемлющая. Для шеф-повара важно всё – от комфортности стульев и того, как отвечают на звонки в ресторане до туалетной комнаты – от этого зависит впечатление гостей. И такая ответственность есть только у тех, для кого работа шефа – призвание.

Бизнес должен понимать, чего от него хотят и каковы правила игры. Некоторые рестораторы, осознающие значимость правил ведения бизнеса, включают в штат предприятия специалистов по контролю над санитарными нормами. Некоторые проводят аудит своих предприятий на соответствие нормам СанПиН с привлечением сертифицированных профессионалов.

В соответствии с ФЗ от 30.03.1999 № 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» Постановлением Главного государственного санитарного врача РФ № 32 от 27.10.20 А.Ю. Поповой утверждены санитарно-эпидемиологические правила и нормы СанПиН 2.3/2.4.3590-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к организации общественного питания населения», которые вступают в силу с 01.01.2021 и будут действовать до 01.01.2027. Согласно данных правил предприятиям общественного питания рекомендуется в своей деятельности руководствоваться принципами здорового питания, а также проводить производственный контроль, основанный на принципах ХАССП (в английской транскрипции НАССР – Hazard Analysis and Critical Control Points).

Тем самым ресторатор не только защищает бизнес от возможных проблем, но и минимизирует риски для своих гостей. Большая роль при этом отводится повышению уровня профессиональной подготовки персонала для предприятий питания в высших учебных заведениях, особенно управленцев.

В настоящее время в предприятиях общественного питания профильное образование имеют незначительное количество сотрудников. Когда на производство приходит человек, абсолютно не понимающий процессов, происходящих с продуктом во время разделки, хранения, обработки и доведения до готовности – это может привести к фиаско для репутации данного предприятия.

Управленец то же обязан знать принципы работы всех этапов в ресторане, особенно тех, которые влияют на безопасность продукта. Для эффективного контроля затрат на продукцию управленец должен владеть такими механизмами как: [3, с. 411-416]

1. Управление себестоимостью рецепта;
2. Активизация себестоимости закупки;
3. Управление себестоимостью спроса;
4. Управление себестоимостью товарных остатков;
5. Запуск техник эффективного нормирования себестоимости;
6. Включение экономического подхода в управление предприятием, в частности себестоимостью.

Всё больше делать упор на контроле качества и его стабильность.

Необходим общепринятый порядок допуска сотрудников к работе – стандарты профессии, которые разработаны Советом по профессиональным квалификациям в сфере гостеприимства (СПК) при Национальном совете при Президенте РФ по профессиональным квалификациям. Актуален в этом плане и ФЗ «О независимой оценке квалификации».

Образовательные учреждения, учитывая перспективу внедрения стандартов в отрасли, адаптируют свои учебные планы и рабочие программы дисциплин под их требования для того, чтобы выпускники были востребованы отраслью с полученным уровнем профессиональных знаний, несмотря на то, что технологии ресторанного бизнеса быстро развиваются. Это также активизировало и рестораторов заниматься собственным обучением персонала, открывая школы и курсы по обучению ресторанному делу.

Федерация рестораторов и отельеров должна максимально способствовать диалогу между образованием и игроками ресторанного рынка. С учетом своего потенциала и возможностей Федерация способна объединить усилия всех заинтересованных сторон:

- рестораторам необходимо понять и принять, что в отрасли должны работать только люди, имеющие специальные знания и навыки;
- образовательные учреждения должны услышать запросы рестораторов и начать разговаривать с ними на одном языке.

От этого союза выиграют все. Предприятия питания перестанут так часто закрываться, а власть сможет делегировать контроль над соблюдением норм и правил самим рестораторам.

В настоящее время в приоритете гибкость, бизнес-подход, креативность, что отражается даже на системе оплаты труда управленцев в отрасли.

Согласно нового подхода к оплате труда в предприятии питания – 40 % дохода директора предприятия составляет оклад, а 60 % – переменная часть, которая зависит от основных КРІ – от выручки предприятия, контролируемых расходов, кадровой текучки, доставки. Заработная плата может варьироваться из месяца в месяц, из квартала в квартал. Всё определяется результатом. Это не просто иная система оплаты труда – это другое мышление, воспитание качественно нового подхода к труду, изменение собственных установок.

Главной особенностью образования в общественном питании должно стать – правильно выстроенная система, поддерживающая международные стандарты, с упорядочением тенденций и направлений, с вниманием к пищевой промышленности. Это и фундаментальное образование, и индивидуальные курсы для всех сегментов отрасли.

Основными слагаемыми успешного предприятия питания являются:

1. Толковый шеф.
2. Грамотный управленец.
3. Амбициозный инвестор.

Если эти три составляющие сойдутся, то успех предприятию можно гарантировать.

Для того, чтобы шеф-повар был толковым, необходимо, чтобы он был хорошим командным игроком, образованным, увлеченным, мотивированным, целеустремленным, порядочным, этичным, скромным, обладать чувством юмора, уметь справляться со стрессом, дружелюбным, искренним и открытым для своего коллектива. Личный бренд – это набор лучших качеств, которые идентифицируют личность, выделяя её среди других и помогают развивать соответствующий бизнес. Главные составляющие личного бренда – узнаваемость, профессионализм и доверие. В ресторанном бизнесе все они должны работать вместе.

Главный плюс, который получает носитель личного бренда – это возможность создавать ажиотаж вокруг собственного заведения, забивать зал на любые мероприятия независимо от их концепции. Но необходимы для этого ещё два условия: [4, с. 96-99]

1. Прекрасная кухня;
2. Отличное обслуживание.

Профессионализм автоматически вытекает из узнаваемости.

Главные критерии успеха шеф-повара – вкус и качество его кухни, а также стабильность в работе и профессиональный подход. Шеф-повар и повара под его руководством всегда должны делать всё возможное, чтобы

удивлять своих гостей. Любой опыт только на пользу. Необходимо постоянно обновлять и совершенствовать блюда, которые могут оставаться в меню по 5 лет и получать удовольствие от того, что находить более интересные техники их приготовления и оптимизированные способы подачи.

Ресторанный бизнес – явление динамичное, любой застой или промедление неминуемо ведёт за собой потерю гостей и выручки ресторана. Идти в ногу со временем – значит не только следовать моде в кухне и сервисе, но и учитывать все технические, экономические, маркетинговые особенности ресторанного рынка.

Отличной стартовой площадкой для представления самых интересных продуктов, товаров и решений, востребованных HoReCa является выставка PIR Expo Awards, которая ежегодно проходит в Москве на протяжении 20 лет. На этой выставке представляют свои новинки и инновации более 600 компаний для предприятий индустрии гостеприимства.

В 2019 году лучшим инженерно-техническим решением для ресторанов среди профессиональных инноваций была выделена биоклиматическая система Corpsun. Ламельная система «Открой своё небо» защищает от сквозняков, дождя и снега. Усиленные ламели полностью раздвигаются или поворачиваются до 100 градусов, создавая комфортную тень. Оборудование ресторана этой системой, в том числе остекление по всему периметру помещения, увеличивает пространство для посадочных мест, а значит, и количество гостей. Основными плюсами являются круглогодичное использование, возможность создания пространства извне.

Лучшим SMART-решением стало оборудование SCRAEGG для быстрого приготовления горячих блюд от компании Thermoplan. Данный продукт, ориентированный на заведения быстрого питания, автозаправочные комплексы и рестораны casual dining, предоставляет возможность приготовления широкого ассортимента традиционных блюд на завтрак и обед с применением натуральных продуктов за минимальное время.

Индивидуальная порция готовится за 15-20 секунд. Установка и эксплуатация небольшого по размеру оборудования возможны в любом месте, где есть сеть электропитания 220 В. Никаких особых навыков для работы и технического обслуживания не требуется.

Лучшим технологическим решением из разряда профессионального оборудования для приготовления чая и кофе является кофемолка Pratica от компании «Мадриан». Кофемолка нового поколения Pratica – совместная разработка заводов Mahlkoenig и Anfim. В приборе удачно сочетаются все технические характеристики профессиональных кофемолок:

- качество помола;
- скорость работы;
- эргономика;
- простота использования.

Лучшим технологическим решением для ресторана также отмечена инновационная система фильтрации воды Hi Water. Фильтр быстро и надежно очищает от мельчайших загрязнений, а система контроля подмеса позволяет самостоятельно регулировать состав воды. За основу взята стандартная схема осмотического фильтра с подмесом минералов. Фильтр состоит из:

- картриджа предочистки,
- мембраны обратного осмоса,
- системы фитингов с подмесом,
- накопительного бака.

Для предприятия общественного питания, одним из лучших СМАРТ-решений была выделена холодильная сплит-система Belluna. Прекрасно подходит для предприятий сферы ресторанного бизнеса. Главными преимуществами являются:

- значительное снижение энергопотребления (в 4 раза за год);
- универсальность температуры хранения (от -25 до +15⁰С). Система приспособливается под любой продукт и имеет возможность создания специфических условий;
- сохранение прибыли за счет снижения потерь веса товара;
- возможность использования системы в широком диапазоне питающих напряжений;
- низкий уровень шума наружного блока;
- комплектность поставки;
- отсутствие дополнительных затрат при монтаже.

Заключение

Актуальность развития рынка услуг питания в России не вызывает сомнений. Для любого предприятия общественного питания важнее всего гость, его здоровье и безопасность. В связи с этим большая роль отводится современным технологиям и возможностям технического оснащения основных производственно-торговых процессов характерных для деятельности предприятия. В числе предложений можно порекомендовать осуществлять постоянный обмен информацией, следить за инновациями и возможностями их использования в своей практической деятельности, развивать партнерство – именно это и определяет путь развития ресторанного бизнеса в России на современном этапе.

Список литературы

1. Диянова С.Н., Джум Т.А. Инновации в торговле и общественном питании: учебное пособие [Электронный ресурс]. – М.: РусАльянс Сова, 2018.
2. Джум Т.А. Современные формы обслуживания в ресторанном бизнесе: учеб. пособие / Т.А. Джум, Г.М. Зайко. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2015. – 528 с.
3. Т.А. Dzhum, M.V. Ksenz, L.S. Mikhailova, S.S. Malkhasjan Competitiveness Indicators of Catering Business Entities: The Case of Russia / International Journal of Economic and Business Administration Volume VII, Special Issue (Scopus), том 7, номер S1, 2019 С. 411-416
4. Джум Т.А., Ксенз М.В., Заднепровская Е.Л. Отражение стратегии ведения бизнеса на рынке услуг питания на уровень конкурентоспособности предприятия // Экономика устойчивого развития. 2019 № 4 (40). С. 96-99.

© Т.А. Джум, М.Ю. Тамова, 2020