Оглавление

[Введение 3](#_Toc477681406)

[1. Общая характеристика кальянной 4](#_Toc477681407)

[2. Анализ направлений развития 9](#_Toc477681408)

[3. Анализ внешней и внутренней среды Кальянной 13](#_Toc477681409)

[Заключение 17](#_Toc477681410)

[Список использованной литературы 18](#_Toc477681411)

[Приложение 20](#_Toc477681412)

**Введение**

Практика является важным этапом обучения и должна расширить и углубить теоретические и практические знания по специальности, полученные при обучении, закрепить полученные организационно-управленческие умения и навыки.

Практика позволяет сформировать профессиональное умение, навыки принимать самостоятельные решения на конкретном участке работы в реальных условиях путем выполнения обязанностей, присущих их будущей профессиональной организационно-управленческой деятельности.

Поставленная цель реализуется путем самостоятельного изучения производства и выполнения в реальных условиях предприятия (фирмы, организации) отдельных задач, обусловленных программой.

Целью прохождения практики является приобретение опыта практический деятельности и формирование профессиональных научно-исследовательских компетенций

Задачи:

1. Общее ознакомление с предприятием (организацией).

2. Ознакомление с технической базой и финансово-хозяйственной деятельностью предприятия (организации).

3. Ознакомление с организацией и содержанием работы функциональных служб предприятия (организации).

4. Изучение стратегии, экономики и системы управления предприятия (организации).

1. **Общая характеристика кальянной**

Организационно-правовая форма предприятия – общество с ограниченной ответственностью (ООО).

Общество с ограниченной ответственностью создается при объединении капиталов его учредителей.

Отметим, что учредители (участники) могут являться, в данном случае, только инвесторами, финансирование создания ООО и оплата уставного капитала не обязывает учредителей участвовать в хозяйственной деятельности общества, для этих целей ООО создает исполнительные органы. Учредители не отвечают по обязательствам ООО и несут риск убытков, только в пределах стоимости внесенных ими вкладов. При этом, имущество, переданное обществу в виде вкладов и других взносов его участниками, становится собственностью самого ООО и числится на его балансе.

Особенностью общества с ограниченной ответственностью, отличающей его от иных организационно-правовых форм, является разделение его уставного капитала на доли. Размеры таких долей должны соответствовать соотношению номинальной стоимости доли и уставного капитала и выражаться в процентах или в виде дроби, например: 50% уставного капитала или 1/3 часть уставного капитала общества.

Так же можно выделить отличительные признаки ООО от наиболее похожей формы коммерческой структуры – акционерного общества, так особенностью общества с ограниченной ответственностью будет являться возможность распределения прибыли между участниками ежеквартально, раз в полгода или раз в год, тогда как решение о выплате дивидендов по акциям может приниматься только раз в год.

Кроме того, отличительной чертой общества с ограниченной ответственностью является структура управления юридическим лицом, так органами управления ООО являются, как правило, собрание участников и исполнительный орган (единоличный, например, Генеральный директор, или коллегиальный – правление, дирекция), так же уставом ООО может быть предусмотрен совет директоров (как правило, совет директоров в ООО не используется). А для акционерных обществ, напротив, характерной чертой является задействование совета директоров или по-другому, наблюдательного совета. Кроме совета директоров, акционерное общество часто использует еще один орган - правление. В отличие от акционерных обществ компетенция общего собрания участников общества с ограниченной ответственностью может быть расширена по усмотрению самих участников; также отдельным участникам могут быть предоставленные дополнительные права.

Уровень финансовой устойчивости влияет и на возможности предприятия. Определение границ финансовой устойчивости относится к наиболее важным экономическим проблемам, так как недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию средств на развитие производства, а избыточная будет препятствовать развитию, формируя на предприятии лишние запасы и резервы.

Финансовая устойчивость должно характеризоваться таким состоянием финансовых ресурсов, который отвечает требованиям рынка, а их распределение и использование должны обеспечивать развитие предприятие на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности в условиях допустимого уровня риска. Изменение же состояния ресурсов финансово устойчивого предприятия не должно привести к изменению выбранной им стратегии.

Рассчитанные показатели представлены в таблице 1.

Таблица 1[[1]](#footnote-1)

Расчет показателей финансовой устойчивости за 2014-2016 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Год | | | Отклонение, (+, -), 2016 / 2014 |
| 2014 | 2015 | 2016 |
| Коэффициент автономии | 0,7 | 0,4 | 0,4 | -0,3 |
| Коэффициент финансирования | 0,6 | 1,1 | 1,3 | 0,7 |
| Коэффициент финансовой зависимости | 1,5 | 2,3 | 2,5 | 1 |
| Коэффициент финансовой устойчивости | 1,8 | 0,9 | 0,9 | -0,9 |
| Коэффициент маневрирования собственного капитала | 0,3 | 0,7 | 0,7 | 0,4 |

Расчет коэффициента автономий показал, что в 2016 году данное значение уменьшилось на 0,3 ед. Это указывает на уменьшение собственного капитала в общих вложениях в Кальянной, что свидетельствует о росте зависимости от заемных средств. Это связано с тем, что был взят кредит в 2015 году на строительство новой производственной линии.

Коэффициент финансирования показывает соотношение между вовлеченным и собственным капиталом, а полученные данные свидетельствуют о постепенном росте зависимости Кальянной от заемных средств. Это является характеристикой способности Кальянной привлекать внешние источники финансирования.

Что касается коэффициента финансовой зависимости, то в 2014 году он составлял 1,5 ед., а уже к концу 2016 года - 2,5 ед. То есть, в последние годы предприятие расширяет ассортимент продукции, за счет чего и происходит постепенный рост зависимости от внешних источников.

Коэффициент финансовой устойчивости в течение периода анализа имеет тенденцию к уменьшению. В 2014 году значение на уровне 1,8 ед., а начиная с 2015 года показатель составляет 0,9 ед. Что указывает на сокращение собственных источников финансирования, и переориентацию на привлеченные средства, полученные на строительство новой производственной линии, которая позволит нарастить объемы производства почти вдвое.

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.е. вложена в оборотные средства, а какая - капитализированная. Таким образом, в 2014 году 30% собственного капитала капитализированы, а в 2016 году до 70%. То есть наблюдается четкая тенденция к росту капитализации собственного капитала.

Итак, проанализировав показатели финансовой устойчивости Кальянной, стоит отметить, что происходит постепенное сокращение финансирования текущей деятельности за счет собственных средств. То есть, с каждым годом растут объемы использования заемных средств, и это указывает на зависимость от внешних источников финансирования.

Следующим важным показателем анализа финансового состояния Кальянной является рентабельность.

Рассчитанные показатели рентабельности кальянной отражены в таблице 2.

Таблица 2[[2]](#footnote-2)

Показатели рентабельности кальянной за 2014-2016 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Год | | | Отклонение, 2016 / 2014 |
| 2014 | 2015 | 2016 |
| Коэффициент рентабельности активов | 24,0 | 10,7 | 10,6 | -13,4 |
| Коэффициент рентабельности собственного капитала | 16,0 | 4,6 | 4,2 | -11,8 |
| Коэффициент рентабельности продукции | 17,8 | 5,8 | 5,8 | -12,0 |
| Коэффициент рентабельности деятельности | 0,8 | 0,2 | 0,2 | 0,6 |

Рентабельность активов имеет положительное значение в каждом из рассматриваемых лет: 24 ед. - В 2014; 10,7 ед. - В 2015; 10,6 ед. - в 2016 годах, что свидетельствует о прибыли, предприятие получает с каждого рубля, вложенного в активы. То есть наблюдается эффективность использования активов в кальянной.

Кальянная имеет рентабельность собственного капитала с положительным значением по каждому из периодов. Это указывает на эффективность использования вложений в деятельность предприятия и получения прибыли с каждого рубля вложенного в капитал. Но несмотря на это, наблюдается тенденция к уменьшению рентабельности, это связано с сокращением доли собственного капитала, которая направляется на финансирование текущей деятельности.

Рентабельность продукции за анализируемый период свидетельствует об эффективности и прибыльность реализации продукции. В 2014 году этот показатель со значением 17,8, в 2016 году он снизился до 5,8 ед., но все равно коэффициент имеет положительное значение.

 Показатель рентабельности деятельности имеет положительное значение в каждом из лет, то есть кальянная получает прибыль с каждого использованного рубля чистого дохода, активов и собственного капитала.

Таким образом, проанализировав финансовое состояние кальянной, стоит отметить, что в целом предприятие не имеет проблем ни с кредиторами, ни с наличием ликвидных активов и достаточной их количеством.

Рентабельность по каждому из периодов является положительной, что свидетельствует об эффективной политике управления отдела маркетинга в кальянной.

Целесообразно заметить только то, что предприятие сокращает использование собственных средств, и увеличивает ориентир на внешние источники финансирования, в дальнейшем приведет к более жесткому контролю за платежеспособностью предприятия и оптимизации инвестиционной стратегии.

Итак, в течение 2014-2016 годов кальянная работает эффективно и прибыльно.

1. **Анализ направлений развития**

Рынок сферы услуг в основном имеет постоянную географическую ориентацию.

Сильнейшими конкурентами кальянной являются:

* Козловица
* ЕвроБалт
* Дар

Чтобы обеспечить лидирующее положение фирмы на рынке, важной стратегической задачей становится опережение конкурентов в разработке и освоении новых товаров, новых рынков, новой технологии, нового дизайна, нового уровня издержек производства, новых цен, нововведений в системе распределения и сбыта.

Для определения конкурентной структуры рынка необходимо рассчитать рыночную долю каждого конкурента (табл. 3).

Таблица 3[[3]](#footnote-3)

Конкурентная структура рынка сферы услуг, тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Рыночная доля в 2016 году | |
| тыс. руб. | % |
| ООО «Бар» | 479464 | 24 |
| Кальянная | 389412 | 20 |
| МУП «ЕвроБалт» | 532890 | 27 |
| ОАО «Дар» | 599910 | 31 |
| Емкость отраслевого рынка | 2001676 | 100 |

Далее выполним сравнительный анализ конкурентов по элементам комплекса маркетинга, представим ее в табличной (табл. 4) и графической форме.

Таблица 4[[4]](#footnote-4)

Сравнительная характеристика конкурентов по элементам комплекса маркетинга

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Конкуренты | | | |
| ООО «Бар» | Кальянная | МУП «ЕвроБалт» | ОАО «Дар» |
| Доля рынка | 10 | 5 | 15 | 15 |
| Репутация | 10 | 10 | 10 | 15 |
| Широта ассортимента | 10 | 5 | 10 | 15 |
| Общий уровень цен | 10 | 15 | 10 | 15 |
| Сервис | 10 | 10 | 15 | 15 |
| Торговый персонал | 10 | 5 | 10 | 15 |
| Система коммуникаций | 10 | 5 | 15 | 15 |

При анализе конкурентов по уровню цен, используя бальную систему. При этом 5 баллов оценим конкурентов, цена которых ниже чем у фирмы, 10-на ровне с фирмой, 15 выше.

Из представленных данных видно, что лидирующее положение на рынке Москвы занимает ОАО «Дар», т.к. по всем 7 позициям имеет значение лучше, чем значение кальянной.

Предприятие МУП «ЕвроБалт» занимает вторую позицию, из 7 позиций – 3 лучше, чем у исследуемого предприятия, а 4 позиции находятся на том же уровне.

Рисунок 1. Оценка рыночной позиции основных конкурентов[[5]](#footnote-5)

Рассмотрим темп роста объемов продаж на предприятии (табл. 5).

Таблица 5

Динамика темпа роста объема продаж кальянной, тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Период | Объем продажи | Темп роста, % |
| 2011 | 387541 | - |
| 2012 | 418710 | 108,04 |
| 2014 | 439785 | 105,03 |
| 2015 | 459895 | 104,57 |
| 2016 | 476464 | 103,60 |

Исходя из данных табл. 5, представленной выше видно, что на предприятии КАЛЬЯННОЙ наблюдается спад.

Так темп роста объем продаж в 2016 году снизился по сравнению с уровнем 2015 года на 0,97%, с уровнем 2014 года на 4,44%.

Рисунок 2. Прогнозные тенденции по сбыту[[6]](#footnote-6)

В результате проведенного выше анализа было выявлено, что в Москве имеется очень высокий уровень конкуренции, причем предприятие занимает лишь третье место среди основных конкурентов.

Определено, что на предприятии наблюдается динамика спада, темпа роста объема продаж, вызванная усилением позиций конкурентов.

1. **Анализ внешней и внутренней среды кальянной**

Для анализа макросреды проведем PEST – анализ, где на первом месте факторы политики и экономики. Проанализируем макросреду и оценим её влияние на компанию. Данный анализ представлен в таблице 6.

Таблица 6[[7]](#footnote-7)

PEST-анализ

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Группа факторов | Возможность | Степень влияния | Угроза | Степень влияния |
| Политико-правовые факторы | Стабильная политическая ситуация в регионе | 2 | Несовершенство государственной политики в сфере инвестирования | 2 |
| Государственное регулирование отрасли | 4 | Санкции | 4 |
| Создание конкурентоспособного товара, что удовлетворяет потребности отечественных и зарубежных потребителей в разнообразных услугах, развитие смежных отраслей экономики | 3 | Неэффективная практика выполнения существующего законодательства | 2 |
| Экономические факторы | Стабильная политическая ситуация в регионе | 3 | Уменьшение покупательской способности | 4 |
| Экономическая стабильность региона | 2 | Повышение цен | 5 |
| Прибыль | 3 | Неблагоприятная политическая ситуация | 5 |
| Социальные факторы | Рост реальных денежных доходов населения | 4 | Стагнация заработной платы | 4 |
| Рост склонности населения  к организованным сбережениям | 4 | Социальная незащищенность населения | 4 |
| Рост количества квалифицированных специалистов в результате повышенного внимания молодежи к образованию | 2 |  |  |
| Изучение и применение зарубежного опыта использования эффективных методов управления | 2 |  |  |
| Технические факторы | Внедрение программ информатизации и развития экономической деятельности на основе интернет-технологий и других современных информационных технологий системы электронной коммерции | 4 | Возможность использования конкурентами современных технологий, которые позволяют занять более выгодное положение | 3 |

На основе проведенного анализа удалось выяснить, что наиболее негативное влияние на деятельность оказывают политические и экономические факторы.

В данном случае влияние технических факторов не так существенно. В целом обстановку на рынке можно назвать благоприятной и обладающей потенциалом для развития.

Как основной инструмент регулярного стратегического управления многие компании выбирают матрицу "качественного" стратегического анализа, которую еще называют матрицей SWOT (аббревиатура начальных букв английских слов: Strengths - силы; Weaknesses - слабости; Opportunities - возможности; Threats - угрозы).

Методология SWOT-анализа предполагает, во-первых, выявление внутренних сильных и слабых сторон фирмы, а также внешних возможностей и угроз, и, во-вторых, установление связей между ними.

В таблице 2.4 приведен SWOT-анализ компании «Козловица».

Цель компании Кальянной войти на сегмент рынка биоразлагаемых пакетов, привлечь больше потенциальных клиентов и занять лидирующую позицию. Так как в данной отрасли уже присутствуют такие крупные производители как «ЕвроБалт», «ДАР» и «Кенгуру», то промежуточной целью является установление доли рынка в диапазоне 5 -7%.

Согласно проведенному SWOT-анализу, у компании имеются потенциальные внутренние сильные стороны, которые помогут ей справится с потенциальными внешними угрозами.

Таблица 7[[8]](#footnote-8)

SWOT-анализ Кальянной

|  |  |
| --- | --- |
| Потенциальные внутренние сильные стороны (S): | Потенциальные внутренние слабости (W): |
| * Лидирующие позиции на рынке; * Собственная производственная база с возможностью расширения; * Четко проявляемая компетентность; * Четко сформулированная стратегия; * Хорошее понимание потребителей; * Сильная команда. | * Неустойчивое финансовое положение; * Слабая политика продвижения. |
| Потенциальные внешние благоприятные возможности (О): | Потенциальные внешние угрозы (Т): |
| * Возможность привлечения дополнительных групп потребителей; * Расширение диапазона возможных товаров; * Общая тенденция к переходу на экологически-чистые виды продукции; * Высокий подтвержденный запас спроса на продукцию; * Значительный потенциал для географического расширения рынка сбыта. | * Высокая конкуренция в сегменте; * Появление иностранных конкурентов с товарами низкой стоимости; * Рост цен на сырье. |

**Заключение**

В результате преддипломной практики получили опыт организаторской и руководящей работы, сбора и обработки материалов, касающихся дипломной работы, научного исследования.

Также закрепили теоретические знания и получили практические навыки организационно-управленческого характера; изучили работу по планированию, контролю и организации текущей деятельности, связанной с выполнением основных должностных обязанностей.

**Список использованной литературы**

1. Акперов И.Г. Информационные технологии в менеджменте: Учебник / И.Г. Акперов, А.В. Сметанин, И.А. Коноплева. — М.: НИЦ ИНФРА — М, 2015. — 400 c.
2. Бабук, И.М. Экономика промышленного предприятия / И.М. Бабук, Т.А. Сахнович. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 439 с.
3. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации) / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М: Дашков и К, 2014. - 372 с.
4. Беликов Д.В. Развитие рынка информационных технологий в России: состояние, перспективы, тенденции // Вестник Самарского государственного экономического университета — серия Экономика — 2014 — № 4 — 19—25.
5. Венделева М.А. Информационные технологии в управлении: Учебное пособие для бакалавров / М.А. Венделева, Ю.В. Вертакова. — М.: Юрайт, 2015. — 462 c.
6. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Горфинкель. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 663 с.
7. Елисеева, Т.П. Экономика и анализ деятельности предприятий / Т.П. Елисеева, М.Д. Молев, Н.Г. Трегулова. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. - 480 с.
8. Иванов, И. Н. Экономика промышленного предприятия: учебник / И. Н. Иванов. – Москва: Инфра–М, 2011. – 393 с.
9. Клочкова, Е. Н. Экономика предприятия / Е. Н. Клочкова, В. И. Кузнецов, Т. Е. Платонова. - М.: Юрайт, 2015. - 448 с
10. Максимов Н.В. Современные информационные технологии: Учебное пособие / Н.В. Максимов, Т.Л. Партыка, И.И. Попов. — М.: Форум, 2015. — 512 c.
11. Схиртладзе А.Г. Автоматизация технологических процессов: Учебное пособие / А.Г. Схиртладзе, С.В. Бочкарев, А.Н. Лыков. — Ст. Оскол: ТНТ, 2015. — 524 c.
12. Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия: учебник / Л. А. Чалдаева. – Москва: Юрайт, 2011. – 347 с.
13. Шепеленко, Г. И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии: учебное пособие / Г. И. Шепеленко. – Ростов-на-Дону: МарТ, 2010. – 608 с.
14. Экономика и финансы предприятия / под ред. Т.С. Новашиной. - М.: Синергия, 2015. - 344 с.
15. Экономика, организация и управление на предприятии: учебное пособие / [А. В. Тычинский и др.]. – Ростов–на–Дону: Феникс, 2010. – 475 с.
16. Экономика, организация и управление на предприятии / под ред. М.Я. Боровской. - Спб: Феникс, 2010. - 480 с.
17. Экономика предприятий (организаций): учебник / А. И. Нечитайло, А. Е. Карлик. – Москва: Проспект: Кнорус, 2010. – 304 с.
18. Экономика предприятия: учебник / [В. М. Семенов и др.]. – Санкт-Петербург: Питер, 2010. – 416 с.
19. Экономика предприятия: учебный комплекс / Л. А. Лобан, В. Т. Пыко. – Минск: Современная школа, 2010 – 429 с.
20. Экономика предприятия (организации): учебник / [Н. Б. Акуленко и др.]. – Москва: Инфра–М, 2011. – 638 с.
21. Экономика предприятия: учебник / [А. П. Аксенов и др.]. – Москва: КноРус, 2011. – 346 с.

**Приложение**

Дневник

| **№** | **Дата** | **Вид работы и ее краткое содержание** |
| --- | --- | --- |
| 1 |  | Знакомство с предприятием, его историей, видами деятельности |
| 2 |  | Инструктаж по технике безопасности |
| 3 |  | Изучение требований и целей прохождения практики |
| 4 |  | Изучение нормативных документов, регламентирующие деятельность организации |
| 5 |  | Изучение видов и содержание учредительных документов организационно-правовой формы предприятия, формы собственности, виды уставной деятельности. |
| 6 |  | Изучение организационной структуры предприятия |
| 7 |  | Изучение системы управления предприятия |
| 8 |  | Выявление особенностей системы управления |
| 9 |  | Организация управления персоналом |
| 10 |  | Изучение обязанностей работников организации |
| 11 |  | Изучение должностных инструкций работников организации |
| 12 |  | Изучение потока информации между отделами |
| 13 |  | Изучение системы планирования на предприятия |
| 14 |  | Изучение системы контроля на предприятия |
| 15 |  | Изучение технико-экономических показателей |
| 16 |  | Изучение организации системы оплаты труда |
| 17 |  | Изучение организации системы мотивации труда |
| 18 |  | Изучение стратегии развития производства |
| 19 |  | Изучение программы стратегического развития: преамбула и стратегия развития целевого рынка |
| 20 |  | Изучение программы стратегического развития: маркетинговая и товарная стратегия |
| 21 |  | Изучение программы стратегического развития: стратегия формирования каналов сбыта и ценовая стратегия |
| 22 |  | Изучение программы стратегического развития: стратегия формирования спроса и социальная стратегия |
| 23 |  | Изучение программы стратегического развития: экологическая стратегия и стратегия структурных преобразований |
| 24 |  | Изучение программы стратегического развития: финансовая стратегия |
| 25 |  | Формирование выводов и особенностей принятой стратегии развития |
| 26 |  | Изучение планов продаж организации |
| 27 |  | Изучение плановых нормативов, приказов по организации планирования в организации |
| 28 |  | Изучение методических рекомендаций и распоряжений в организации |
| 29 |  | Финансовый менеджмент в организации. Необходимость финансового менеджмента. Работа с литературой |
| 30 |  | Изучение функций финансового менеджмента |
| 31 |  | Финансовое планирование как одна из функций финансового менеджмента |
| 32 |  | Финансовое планирование на предприятии. Понятие и сущность, работа с литературой |
| 33 |  | Финансовое планирование на предприятии |
| 34 |  |
| 35 |  |
| 36 |  | Приобретение навыков финансового анализа |
| 37 |  | Финансовый контроль |
| 38 |  | Приобретение навыков финансового анализа |
| 39 |  | Приобретение навыков финансового анализа |
| 40 |  | Приобретение навыков финансового анализа |
| 41 |  | Приобретение навыков финансового анализа |
| 42 |  |
| 43 |  | Выявление расхождений в планировании |
| 44 |  |
| 45 |  | Анализ плановых показателей финансового результата за первый квартал 2015 года |
| 46 |  | Анализ плановых показателей финансового результата за первый квартал 2015 года |
| 47 |  | Оценка управления денежными потоками |
| 48 |  | Оценка управления денежными потоками |
| 49 |  | Оценка управления активами |
| 50 |  | Оценка управления финансовыми рисками |
| 51 |  | Оценка эффективности финансового планирования |
| 52 |  | Изучение недостатков финансового планирования |
| 53 |  | Разработка рекомендаций |
| 54 |  | Результаты внедрения автоматизированного планирования |
| 55 |  | Участие в составлении заявок на завоз продукции от поставщиков |
| 56 |  | Подведение итогов практики |
| 57 |  |
| 58 |  | Составление отчета о прохождении практики |
| 59 |  | Оформление отчета по практике и предоставление его на проверку руководителю практики |
| 60 |  | Сбор документов и подписи о прохождении практики |

1. Составлено автором [↑](#footnote-ref-1)
2. Составлено автором [↑](#footnote-ref-2)
3. Составлено автором [↑](#footnote-ref-3)
4. Составлено автором [↑](#footnote-ref-4)
5. Составлено автором [↑](#footnote-ref-5)
6. Составлено автором [↑](#footnote-ref-6)
7. Составлено автором [↑](#footnote-ref-7)
8. Составлено автором [↑](#footnote-ref-8)