

УДК 330.8

КОРПОРАЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Е. В. Устюжанина

ЦЭМИ РАН

Корпорация представляет собой продукт длительного исторического развития. Для того чтобы вычленив ее основные черты и особенности, необходимо, прежде всего, определиться с соотношением понятий *фирма*, *хозяйство* и *корпорация*.

Наиболее общей категорией является *хозяйство*. Его подвидом выступает понятие *фирма*. Самый узкий класс — *корпорация*.

ХОЗЯЙСТВО

По определению Макса Вебера, *хозяйство* — это основанная на подчинении организация деятельности для достижения хозяйственных намерений (экономических целей).

КРИТЕРИИ КЛАССИФИКАЦИИ

Вебер ввел в рассмотрение два типа хозяйства: домоводство — хозяйство, ориентированное на удовлетворение собственных потребностей (будь то потребности государства, личности или союза), и предприятие — хозяйство, ориентированное на прирост капитала, прибыль.

С исторической, да и с практической точки зрения типов хозяйств гораздо больше. Ведь целью хозяйства может быть не только непосредственное удовлетворение потребностей, но и удовлетворение потребностей путем обмена: отсюда мелкотоварное, ремесленное или фермерское, хозяйство. Даже Аристотель, противопоставляя *экономию* — хозяйство ради самообеспечения и *хрематистику* — хозяйство с целью обогащения, полагал, что розничная торговля относится к экономии, а хрематистику — искусство делать деньги — связывал с функционированием торгового и ростовщического капитала.

С точки зрения *цели деятельности* хозяйства делятся не на домашние хозяйства и предприятия, а на потребительские и ком-

мерческие хозяйства. Потребительские хозяйства ориентированы на удовлетворение потребностей — как непосредственных, так и опосредованных, а коммерческие — на извлечение прибыли: превышение доходов от хозяйственной деятельности над понесенными затратами.

Другой критерий классификации хозяйств — *способ достижения цели*: путем непосредственного производства или посредством обмена. Именно здесь появляются понятия *натуральное* и *товарное хозяйство*.

Но цель и способ ее достижения — не единственные существенные критерии классификации хозяйств. Не менее значимым является *способ организации (объединения) деятельности*. По этому критерию хозяйства можно разделить:

- на хозяйства, основанные на *внеэкономическом принуждении* (личной зависимости);
- *добровольные* (или естественные) союзы;
- *экономические союзы* — союзы, основанные на сделках.

Хотелось бы подчеркнуть, что экономические союзы — это не только союзы, ориентированные на выгоду, но и союзы, в основе которых может лежать экономическое принуждение, прежде всего экономическое принуждение к труду.

Наконец, четвертый критерий — *степень самостоятельности хозяйства*. Здесь можно выделить:

автономные хозяйства, связанные с другими хозяйствами либо рыночными (контрактными) отношениями, либо литургическими — путем повинностей,

и *зависимые* хозяйства, являющиеся составными частями *гетерономных* хозяйств, объединяющих в составе одного хозяйственного комплекса множество относительно обособленных, но связанных единым управлением хозяйственных единиц.

Соответственно, появляются следующие градации хозяйств:

- потребительские и коммерческие;
- натуральные и товарные;
- принудительные, добровольные и экономические;
- автономные и гетерономные (зависимые).

ТИПЫ ХОЗЯЙСТВ

Арифметически различных видов хозяйств может быть 24 ($2 \times 2 \times 3 \times 2$). Однако поскольку используемые нами критерии не являются ортогональными, некоторые сочетания невозможны: коммерческие и натуральные, натуральные и экономические. Поэтому можно выделить следующие основные типы хозяйств.

Натуральные хозяйства. Основные характеристики: потребительские (цель) и натуральные (способ достижения). В зависимости от способа организации можно выделить: добровольные — *домашние хозяйства, коммуны* (автономные) и *общины* (гетерономные);

принудительные — *фамилии, экономии* (автономные) и *феодалы хозяйства* (гетерономные).

Товарные хозяйства. Основные характеристики: потребительские (цель) и товарные (способ достижения). В зависимости от способа объединения различаются:

добровольные — *артели, семейные предприятия* (автономные) и *цеха* (гетерономные);

принудительные — *колхозы, исправительно-трудовые лагеря, дольная аренда* (гетерономные);

экономические — *ремесленные мастерские, фермерские хозяйства* (автономные) и *социалистические предприятия* (зависимые)¹.

Предприятия. Основные характеристики: коммерческие (цель) и товарные (способ достижения). По способу организации деятельности делятся:

на принудительные — *рабовладельческие плантации*;

экономические — *капиталистические предприятия (фирмы)*.

¹ Отнесение социалистических предприятий к зависимым объясняется фактическим отсутствием у них прав на распоряжение своей продукцией и доходом.

Предприятия-фирмы, в свою очередь, могут быть как автономными (один бизнес — одно хозяйство), так и гетерономными (в состав единого бизнеса входит несколько относительно самостоятельных хозяйств).

Понятие *предприятие* мы употребляем в экономическом смысле, то есть понимаем под этим словом организацию, хозяйство, а не объект прав. Эта оговорка связана с тем, что согласно действующему сегодня законодательству (ст. 132 ГК РФ) предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности.

Фирма представляет собой тип хозяйства, характеризующийся следующими чертами:

- товарный характер;
- коммерческая направленность;
- экономический способ организации деятельности.

Или: *фирма — это основанная на экономическом принуждении организация деятельности для достижения коммерческих целей.*

Почти во всех типах хозяйств есть черты других. Капиталистическое предприятие производит часть продукции для внутреннего потребления. Натуральные хозяйства продают излишки продукции. Мелкие товаропроизводители иногда перерастают в крупных предпринимателей. Но когда мы говорим о типе хозяйства, то имеем в виду преобладающие черты.

СОВРЕМЕННАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА И ТИПЫ ХОЗЯЙСТВ

В современной рыночной экономике капиталистическому предприятию (или фирме) противостоят два других типа хозяйства: домашнее и ремесленное.

Ремесленные хозяйства в рыночной экономике

Было бы неверно думать, что ремесленные хозяйства должны неизбежно погибнуть в конкурентной борьбе с капиталистическими предприятиями. Практика свидетельствует об обратном. Ремесленные производства выживают в тех областях, где качество труда оказывается важнее, чем поставленная на поток технология: домашние врачи, адвокатские партнерства, семейные кафе и т.п.

В основе бизнеса ремесленных хозяйств лежит использование квалифицированного

труда. Преимущество таких компаний перед крупными корпорациями, работающими в той же сфере, заключается в профессиональном мастерстве конкретных исполнителей и индивидуальном подходе к клиенту.

Специфической особенностью ремесленных хозяйств является высокая доля труда как фактора производства. Главным создателем стоимости производимого ими продукта является труд, причем труд высококвалифицированный.

Это не означает, что ремесленные хозяйства не могут использовать наемный мало-квалифицированный труд. Адвокатские партнерства приглашают на работу обслуживающий персонал и молодых специалистов. Семейные кафе — нанимают посудомоек. Врачи — медсестер. Но наемный труд носит на данных производствах вспомогательный, обслуживающий характер. Создателями продуктов являются мастера.

Люди, живущие в рыночной экономике, не до конца понимают отличие капиталистического предприятия от ремесленного. Это объясняется соблазном рассматривать предприятие как высшую форму хозяйствования и находить его зачаточные черты в других типах. Усиливает путаницу и смешение понятий. Прежде всего различие между экономической и бухгалтерской прибылью. Владелец маленькой мастерской, не выплачивающий себе заработную плату, считает своей прибылью любое превышение доходов над расходами. Адвокатские партнерства делят свой чистый доход на заработную плату и прибыль. При этом ничто не мешает им распределять полученную прибыль между теми же самыми людьми. Прибылью начинают считаться все, что превышает определенным образом рассчитанный фонд оплаты труда.

Капиталистические предприятия

Однако необходимо понимать, что естественное стремление получать за результаты своего труда максимальный доход не тождественно стремлению к «производству денег». Именно здесь лежит граница между ремесленным хозяйством и капиталистическим предприятием.

То, что для ремесленного хозяйства выступает как средство, превращается для предприятия в цель. Предприятие «делает

деньги». Но не просто деньги, а самовозрастающую стоимость. Смысл деятельности предприятия состоит в регулярном превышении стоимостных результатов его деятельности над затратами. Предприятие — это аппарат для производства прибавочной стоимости.

Макс Вебер определял капитализм как такой тип производства, при котором большая часть общественных потребностей удовлетворяется с помощью продукции, произведенной капиталистическими предприятиями. При этом он выделял 4 признака капиталистического предприятия:

- свободный труд;
- рациональный расчет (бухгалтерия);
- ориентация на получение прибыли;
- мирный способ получения прибыли — обмен.

Корпорация

Существует два взгляда на то, чем корпорация отличается от традиционной фирмы. Первый из них можно назвать экономическим. Он базируется на констатации факта хозяйственной гетерономии. Корпорация, с данной точки зрения, представляет собой объединение под единым управлением нескольких бизнесов — центров производства прибыли. Другой подход, который можно назвать юридическим, рассматривает корпорацию как форму осуществления хозяйственной деятельности, основанную на объединении капиталов — отделении капитала собственника (инвестора) от имущества предприятия.

Рассматриваемые подходы не противоречат друг другу, поскольку и в основе дифференциации хозяйственной деятельности, и в основе объединения капиталов лежат процессы хозяйственной интеграции. Тем не менее возможны ситуации, когда фирма, являющаяся корпорацией с юридической точки зрения, не отвечает требованию хозяйственной гетерономии, и наоборот.

Юридический подход

Традиционная фирма (капиталистическое предприятие) имеет хозяина — владельца факторов производства, обладающего правом на доход от их эксплуатации и несущего все риски рыночной неопределенности. То есть в классическом представлении капиталист является одновременно владельцем

имущества фирмы и предпринимателем. При этом не так существенно, является ли капиталист непосредственным управляющим своего предприятия или приглашает для осуществления этих функций наемного менеджера. Важно, что капиталисту принадлежат ресурсы, он имеет право на остаточный доход фирмы и несет риски, связанные с ее деятельностью.

Однако по мере развития и усложнения отношений собственности происходит расщепление социально экономической роли капиталиста на роли предпринимателя и инвестора. Риски отделяются от владения. Предприниматель принимает на себя большую часть рисков и право на остаточный доход, а инвестор отдает предпринимателю право собственности на имущество, получая взамен право требования на будущие доходы.

Но процесс усложнения хозяйственных связей на этом не заканчивается. Развитие продолжается. И одним из основных его направлений является разрушение непосредственной связи между предпринимателем и предприятием. Субъектом хозяйственной деятельности становится само предприятие — корпорация.

Классическое понимание корпоративной собственности базируется на трех китах:

- превращении корпорации в субъекта хозяйственной деятельности;
- отделении собственности предпринимателя от собственности предприятия;
- рассредоточении контроля над деятельностью предприятия.

Корпорация как субъект хозяйственной деятельности

Превращение вещных прав капиталиста в обязательственные права участника (акционера) представляет собой следствие чрезвычайно значимого социально-экономического процесса — деперсонализации хозяйственной деятельности.

Строго говоря, основным субъектом хозяйственной деятельности всегда являлось именно хозяйство, а не личность: римская фамилия, греческая экономия, феодальное или крестьянское хозяйство, мастерская ремесленника, мануфактура, фабрика и т.д. Но на протяжении многих веков и тысячелетий личность хозяина (обладателя властных

полномочий, имеющего право действовать от лица хозяйства) выступала как воплощение хозяйства, его квинтэссенция. На самом деле, полномочия большинства этих представителей хозяйств были достаточно сильно ограничены и не являлись правами собственности в сегодняшнем понимании. Сюда относятся ограничения на отчуждение земли и рабочего инвентаря, ограничение права распоряжения наследством, сословные привилегии и пр. Постепенно, по мере развития рынка средств производства (условий труда), полномочия хозяина, как представителя хозяйства, расширяются. Ограничения на распоряжение имуществом хозяйства становятся все более формальными, хозяин превращается в собственника данного имущества в классическом понимании этого явления. Однако почти сразу же начинается и обратный процесс — процесс отделения имущества предприятия от имущества предпринимателя, связанный с концентрацией производства и возрастающим значением финансового рынка — рынка капитала.

Отделение собственности предпринимателя от собственности предприятия

Отделение собственности предпринимателя от собственности предприятия означает, что акционер (участник) общества не имеет права собственности ни на имущество общества, ни на него самого. Субъектом собственности становится корпорация. Гражданское право признает существование у нее собственных прав и интересов, отделенных от прав и интересов ее участников. Последние имеют по отношению к корпорации определенные права, которые принято называть обязательственными, но не должны использовать данные права для нанесения ущерба ее интересам.

В этом смысле корпорация противопоставляется частному предприятию в его классической форме. Имущество частного предприятия, то есть имущество, с помощью которого осуществляется предпринимательская деятельность, отделено от остального имущества предпринимателя лишь физически, права предпринимателя на распоряжение имуществом предприятия ограничены только его обязательствами перед третьими лицами. Отсюда следует, что и обязательства

предпринимателя не отделены от обязательств предприятия. Предприниматель отвечает по обязательствам предприятия всем своим имуществом.

В обыденном представлении частным предприятием обычно называют предприятие, управляемое собственником. На самом деле, это не существенный признак. Отделение собственности от оперативного управления гораздо менее значимо, чем *отделение собственности личности от собственности лица*. Другое дело, что огромное количество по существу частных предприятий существует у нас в форме всевозможных хозяйственных обществ, в частности ООО и ЗАО, а иногда и ОАО. В этом случае формальное отделение собственности общества от собственности его фактического хозяина необходимо только для одного — ограничения ответственности предпринимателя. Реально имущество общества находится под абсолютной властью собственника.

Рассредоточение контроля

над деятельностью корпорации

Третьей особенностью корпоративной собственности является рассредоточение контроля над деятельностью корпорации. Здесь имеется в виду не распределение технологических функций (кто, какие решения принимает), а *охраняемые законом процедуры согласования интересов владельцев акций (долей) компании*.

Рассредоточение контроля не означает обязательного отсутствия доминирующего собственника — владельца контрольного пакета акций (долей), хотя его может и не быть. Не означает оно и рассредоточения контроля над текущей хозяйственной деятельностью корпорации, то есть контроля в точном заимствовании с английского — синонима управления. Рассредоточение контроля — это существование *охраняемой законом системы взаимных прав и обязательств как между владельцами акций (долей) общества, так и между участниками корпорации и ею самой как субъектом права*.

То есть если некто владеет двумя акциями компании, уставный капитал которой разделен на два миллиона акций, его участие в принятии решений (органах управления компании) сведено к нулю. Но интересы защищены:

реальной рыночной стоимостью принадлежащих ему акций;

правовыми процедурами защиты прав общества и его акционеров.

Формально все это существует и в России. Есть понятие сделки, в которой имеется заинтересованность, в голосовании об одобрении которой не принимают участия заинтересованные лица. Есть возможность предъявления гражданского иска к органам управления общества, ущемляющим своими решениями и действиями интересы общества и (или) его участников. Есть право акционера при определенных условиях требовать от общества выкупа его акций по рыночной цене, определяемой независимым оценщиком. Есть возможность при соблюдении установленных законом процедур продать свои акции (доли) третьим лицам. Но одновременно есть повседневная практика, когда

крупные акционеры ущемляют интересы мелких: перераспределяют акции, имущество и доходы общества в свою пользу;

менеджеры «выводят» из корпорации принадлежащие ей имущество и доходы;

часть участников искусственно наращивает обязательства корпорации в целях перелома собственности.

Если мы посмотрим на картину современной российской экономики, мы вынуждены будем признать, что обилие всевозможных хозяйственных обществ не имеет почти никакого отношения к понятию корпоративной собственности. В России доминирующим является не понятие предприятия как субъекта хозяйственной деятельности и даже не понятие имущества как объекта собственности, а понятие бизнеса как способа производства денег.

Экономический подход

В последние годы происходит очередная трансформация понимания сущности корпорации. С развитием интегрированных бизнес-групп формальная самостоятельность юридических лиц теряет определяющее значение. Все большую роль в трактовке понятия корпорации начинает играть внутренняя дифференциация деятельности единого бизнес-комплекса — хозяйственная гетерономия.

На смену представлению об управлении компанией как об управлении ресурсами и

персоналом приходит осознание важности правильной организации процессов внутри-корпоративного взаимодействия. Центр тяжести переносится на управление людьми, распоряжающимися ресурсами корпорации. Управление, базирующееся на представлении о том, что у работников, распоряжающихся ресурсами (а их много больше, чем менеджеров, имеющих формальное право принимать те или иные решения), существуют собственные интересы, что подразделения корпорации вступают во взаимодействие друг с другом, и характер этого взаимодействия определяется не только технологическими связями, но и ценностными факторами, которые, в свою очередь, зависят от возможностей по распоряжению ресурсами и целевых установок.

Конечно, существуют такие способы согласования интересов, как экономическое принуждение (оплата труда), общественная миссия (корпоративная культура) и жесткий регламент (контроль). Но в условиях, когда основными факторами, определяющими экономический успех, становятся знания, гибкость и творческий потенциал работников корпорации, бюрократизация управления почти неизбежно заводит компанию в тупик. Недаром ведущей мировой тенденцией стало движение к федерализму — разукрупнению системы управления на основе выделения и обособления новых центров принятия решений.

Федеративный принцип организации бизнеса — это:

- дифференциация функций и центров принятия решений;
- баланс прав и обязанностей всех участников взаимодействия;
- регламент взаимодействия по вертикали и горизонтали;
- общие коммуникации;
- общая система измерения.

ПРЕДПРИЯТИЕ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Сегодня в России можно говорить о пяти типах предприятий, скрывающихся под видом хозяйственных обществ.

Первый тип предприятий — *частные*. Частные предприятия — это предприятия, полностью контролируемые одним лицом

вне зависимости от того, в какой организационно-правовой форме функционирует данное предприятие и какую формальную должность занимает его фактический владелец.

По поводу любви наших предпринимателей к ограниченной ответственности мы уже говорили. Что касается отделения собственности от управления, то полевые исследования свидетельствуют, что даже при отделении доминирующего внешнего собственника от управляющего первый практически полностью определяет политику бизнеса, а второму отведена роль исполнителя решений.

Более сложной формой организации хозяйственной деятельности является партнерство или в российской транскрипции — *товарищество* нескольких собственников. Как правило, речь идет о двух-пяти лицах.

Понятия «товарищество» употребляется нами не в юридическом, а в экономическом смысле. С точки зрения организационно-правовой формы — это все те же ООО или ЗАО, то есть хозяйственные общества. В юридическом смысле товариществом называется коммерческая организация, хотя бы часть участников которой полностью отвечает по обязательствам, взятым от лица товарищества. У нас, как мы уже говорили, отвечать по обязательствам не принято, поэтому полные и командитные товарищества появляются крайне редко.

С экономической точки зрения партнерство или товарищество отличается от хозяйственного общества приватным характером отношений между его участниками. И все тем же отношением к имуществу предприятия, как к собственному. При этом интересы отдельных участников объединения защищаются не только уставом (учредительным договором) общества, но и искусственно сформулированными требованиями к компании. Например, в российских условиях принято образовывать общества с незначительным уставным капиталом, а большую часть используемого имущества передавать ему в аренду или давать займы.

Следующий тип — *производственные единицы*, входящие в состав интегрированной бизнес-группы (ИБГ). Здесь, как правило, наблюдается сложная, специально запутан-

ная система владения с выходом за рубежи нашей Родины. Бизнес состоит из множества формальных юридических лиц, контроль над которыми осуществляется как через цепочки прямых и перекрестных владений, так и через контролируруемую задолженность и принудительные контракты.

В основе бизнеса ИБГ лежит рассредоточение имущества и функций. Производители, как правило, представляют собой центры затрат, финансируемые на основе бюджетов. Для этого используются трансфертные цены, вексельные формы расчетов, наращивание взаимных обязательств, договоры толлинга. Кроме того, в состав группы входят лизинговые компании, на баланс которых поставлено все более или менее ценное оборудование; торговые компании, осуществляющие поставку ресурсов и реализацию произведенной продукции; финансовые компании, снабжающие всех заемными средствами; фирмы-однодневки, осуществляющие различные вспомогательные функции, прежде всего функцию минимизации налоговой нагрузки, и так далее. С помощью этой системы не только уменьшается налоговое бремя, но и осуществляется защита от внешней агрессии как со стороны корпоративных киллеров, так и со стороны власти. Потеря одной компании не означает потерю бизнеса.

Относительно вырожденный, но, тем не менее, достаточно распространенный тип — акционерные общества, созданные в период приватизации и до сих пор еле сводящие концы с концами.

Постприватизационные АО

Часть из них, правда, перешла в предыдущую группу, то есть обросла многочисленными «дочками», «внучками», посредническими фирмами, торговыми и лизинговыми компаниями. В итоге хозяйственные общества, созданные на базе бывших государственных предприятий, превратились в организации, практически не имеющие активов, но обремененные весьма значительными обязательствами.

Другая часть продолжает существовать и вести хозяйственную деятельность. Управляют в этих так называемых обществах менеджеры, наживающиеся на нарушении условий простого воспроизводства: деньги на

обновление производственных мощностей не расходуются, да выручка и не создает таких возможностей. Заработную плату нельзя назвать даже иждивением. Но некие ручейки «отсоса», базирующиеся на экономии капитальных вложений и мизерной оплате труда, существуют и позволяют менеджменту сводить концы с концами.

Отсутствие доминирующего собственника объясняется здесь только одним: в силу рыночной не востребоваемости принадлежащих им ресурсов эти предприятия не могут производить прибыль. Как только появляется спрос на имеющееся у них имущество (например, землю) или возможную будущую продукцию, распыленность владения мгновенно прекращается.

К этому же типу предприятий часто примыкают компании с участием государства. Здесь реальный контроль, как правило, сосредотачивается в руках владельцев относительно крупных пакетов акций или менеджеров. Обилие представителей государства в Советах директоров таких обществ не мешает контролерам использовать предоставленные законом возможности для вывода из компании ценных активов и приватизации доходов подконтрольного предприятия.

Пятый тип хозяйственных обществ — «*товары на продажу*». Они ближе всего подходят к классическому пониманию корпорации. Это — строительство образцового облика фирмы в преддверии продажи. Причем речь, как правило, идет не о продаже акций для привлечения инвестиций, хотя именно такая цель обычно декларируется, о выгодной сделке по реализации собственного пакета. Сегодня продавать бизнес — занятие куда более выгодное, чем продавать продукты, услуги, исключительные права и прочие активы. Приведение в порядок осуществляется с помощью манипуляций с балансом и превращения бывшего закрытого предприятия в транспарентную компанию. Декорирование структуры активов и пассивов производится с помощью транзитных фирм, между которыми осуществляются расчеты различного рода ценными бумагами. Затем на ценные бумаги втридорога приобретаются реальные активы. Таким образом стоимость активов завышается, а существенная часть обязательств не отражается в ба-

лансе (индоссированные векселя, поручительство и пр.).

Следующий шаг — компания начинает продавать свою продукцию и закупать сырье и материалы по рыночным (а не трансфертным) ценам. То есть демонстрировать прибыль и платить налоги. Далее начинают скрупулезно уважаться права мелких акционеров: выплачиваются дивиденды, открывается отчетность, приглашаются известные аудиторские фирмы. Компания внешне начинает соответствовать западным стандартам, однако целью всех этих весьма затратных мероприятий является не изменение стиля ведения бизнеса, а подготовка к продаже: хорошая упаковка резко повышает цену товара.

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Главной отличительной чертой российских реформ последнего пятнадцатилетия являлось превалирование формы над содержанием. Неявно предполагалось, что заимствование чужих правил игры и чужих форм ведения хозяйственной деятельности способно создать основы рыночной экономики и резко повысить эффективность использования ресурсов. Видимо, поэтому одним из основных направлений реформирования

русской экономики стало преобразование государственных предприятий в акционерные общества. На самом деле, ни российское законодательство, ни правоприменительная практика, ни массовое сознание не были готовы к этой форме ведения бизнеса.

В результате мы получили огромное число псевдоакционерных обществ, затянувшийся на десятилетие процесс реальной приватизации имущества и доходов публичных компаний, а также общественную поддержку очередной волны экспроприации экспроприаторов. И до тех пор, пока мы не начнем изучать и пытаться исправлять то, что имеем, пока будем упорно стремиться к реформированию «от желаемого», мы обречены на новые ошибки и новые разочарования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Избранные произведения. — М.: Прогресс, 1990.
2. Гребенников В.Г. Введение в экономическую историю с позиций институционального подхода // Институциональная экономика: учебное пособие под рук. Д. С. Львова / — М.: Инфра-М, 2001.
3. Гражданский кодекс РФ. Часть первая. — М.: Юридическая литература, 1995.