**Организационно-правовые формы предприятий в условиях рыночной экономики**

**Условия возникновения рыночных отношений**

Чтобы понять современное состояние мысли, вернейший путь - вспомнить, как человечество дошло до него...

А. И. Герцен, русский мыслитель

РЫНОК - всякий институт или механизм, который сводит вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) конкретного товара или услуги.

К. Макконнелл, С. Брю. Экономика: Принципы, проблемы и политика, 1992.

РЫНОК - система отношений добровольного обмена между покупателями (потребителями) и продавцами (производителями, предпринимателями), основанная на использовании денег и обеспечивающая эффективное решение экономических проблем.

Ответить на вопрос о дате "рождения" рынка не представляется возможным. С уверенностью можно сказать лишь то, что элементы рынка возникли из натурального родового хозяйства, и было это в глубокой древности. Известно, что обмен товарами существовал в Вавилоне за 4-б тысяч лет до н.э. Почти 2,5 тысячи лет назад, как свидетельствуют исторические документы, выдвигались идеи о том, что государственную политику надо строить на "началах товарообмена и денежного обращения".

В IV веке до н.э. греческий мыслитель Аристотель описал ряд терминов и понятий рыночной экономики, таких как товар, стоимость, потребительная стоимость, деньги, которые до сих пор составляют основу теории и практики рынка. Фактически рынок возник со случайных актов обмена простейших продуктов труда и формировался как торговля внутри государства и за его пределами. И на определенном этапе экономического развития торговля стала постоянным явлением и настолько обширной, что появилась категория лиц, занимающихся только куплей и продажей товаров, то есть частных торговцев или купцов.

КУПЕЦ - владелец частного торгового предприятия.

С. И. Ожогов, Словарь русского языка, 1985.

Настоящий рынок стал формироваться на рубеже XVI- XVII веков, когда торговля становилась культом для многих народов. Это нашло материальное воплощение в планировке и названии городов. Например, европейские города строились таким образом, что не только многие улицы и кварталы, но и центральные площади предназначались для рынка. В некоторых городах до сих пор еще сохранились названия "Площадь рынок", хотя сами рынки переведены в другие места. А такой город как Копенгаген в переводе на русский язык означает "торговая гавань".

История рынка в России значительно короче, чем, например, в Европе или странах Востока. Тем не менее, и российский рынок имеет давнюю и богатую биографию. Например, первые торговые договоры были подписаны с Византией в 907, 911 и 971 гг. В них устанавливались значительные привилегии для русских купцов - вплоть до права беспошлинной торговли.

Первые упоминания о купцах, содержащиеся в древнерусских летописях, относятся к Х веку. В то время купцами называли горожан, занимающихся торговлей. Однако торговлей на Руси занимались не только "купцы", но и "гости" (иностранные торговцы). К исходу XII века торговые люди - "гости" и "купцы" - постепенно обосабливаются в привилегированную группу городского населения, выделяющуюся имущественным положением и пользующиеся поддержкой княжеской власти. Именно в это время в крупных городах возникают первые купеческие общества. Например, сохранился устав новгородской торговой корпорации, обьединявшей крупных торговцев воском ("вощников").

Долгие годы на Руси были в основном рынки, где товары не продавались за деньги, а обменивались друг на друга, т.е. осуществлялись бартерные сделки. Например, в Киеве - столице Руси - в Х - XII вв. существовало 8 рынков, каждый из которых специализировался на обмене определенных товаров. В различных регионах были разные товары, выполняющие роль всеобщего эквивалента, Лишь в XIV веке появляются первые монеты, то есть деньги для обслуживания торговых сделок,

В 1653 г. был введен первый в России Торговый устав, по которому взамен множества существующих ранее торговых сборов взималась единая, так называемая рублевая пошлина (по 10 "денег" от рубля продаваемых товаров). "Гости" (иностранцы) по этому уставу облагались более высокими пошли - нами, чем русские купцы. Кстати, по Новоторговому уставу (1667 г.) иностранным купцам вообще была запрещена розничная торговля.

Особенно бурное развитие торговля получила в петровскую эпоху. Предприниматель и экономист И. Посошков выдвинул идею "свободного торга" для русского купечества, провозгласив: "А торг дело великое!".

Современные формы рынка стали зарождаться на рубеже XVII - XVIII веков. Бурное их развитие связано было с политикой, проводимой в России Петром I. Некоторые фрагменты этой политики о многом говорят сегодня. Например, Петром 1 была введена государственная монополия на "выгоднейшие предметы сбыта". Об этом свидетельствует Указ от 1 января 1705 года, по которому на казну (государство) возлагалась продажа соли, табака, дегтя, мыла, рыбьего жира, водки, мехов, щетины. В результате чего упали доходы в казну, так как при росте цен в два раза и более сократилось потребление этих товаров.

Тогда принимается решение сократить казенную торговлю и дать волю "всякому человеку промышлять и торговать всякими товарами с платежом надлежащей пошлины". И торговля вновь забурлила. Более того, в Петербурге, например, была открыта первая Российская товарная биржа и организована ярмарочная деятельность. Соратники Петра всячески убеждали государя предоставить свободу торговцам и предпринимателям.

"Надобно оградить купцов и мануфактурщиков, ремесленников и металлургов от того, чтобы каждый шаг им предписывался из ваших петербургских коллегий... государев интерес - не тот, что у казенного чиновника, для государства бумага без пользы, она только тогда истина, когда делу прилежна..."

О. Н.Татищев, администратор и советник Петра I

Петру 1 приходилось решать многие проблемы рыночной экономики: увеличение производства товаров, печатание денег, дефицит госбюджета, выплата жалованья чиновникам, внешняя торговля, кредиты. О том, как это делалось, свидетельствуют отчасти следующие факты.

После победы в Полтавской битве царская казна провела ревизию доходов и расходов. Оказалось, что не хватало (дефицит) 0,5 млн. рублей (или 15% бюджета). Самый быстрый способ залатать "дыру" в бюджете - иностранный кредит, но "иностранцы денег не давали, не уверенные просто в известной устойчивости дела Петра, а частью и напуганные его бесцеремонностью по отношению к собственности частных лиц". А дело в том, что Петр причастен был к таким эксцессам, как, например, арест табачных запасов английской компании (кстати, с которой было заключено условие на исключительное право продажи табака в России). Или насильственное перемещение матросов с голландских торговых кораблей в Архангельске, когда нужны были моряки для военного флота.

Предприниматель государственных масштабов, Петр I пытался соблюдать правила честного бизнеса, хотя годами не выплачивалось жалованье чиновникам, задерживались платежи иностранным поставщикам, что порождало много "историй", В 1715 году, например, отчаявшийся английский купец Рабузин при неуплате кредита (за строящиеся три корабля по заказу Петра 1), вынужден был арестовать царского торгового. агента и не выдать сами корабли.

Петр I принял срочные меры по отправке грузов Рабузину, сообщая арестованному агенту, что они "с избытком покроют долг", но "не такь мне противно, что корабли удержали, понеже тремя ни потеряемь ни выиграемь, но то, что будто мы ему не заплатили, ибо кредить и слово дороже всего флота..."

Торговцам и предпринимателям в России то предоставляли свободу деятельности, то ее ограничивали. Способы для этого находились самые разные, в частности, налог. Как свидетельствует историк С.Князьков: "пошлиной был обложен каждый шаг" человека тех времен. Например, чтобы привести товар на рынок в Москву и устроиться им торговать, необходимо было уплатить масс налогов. По дорогам стояли заставы у перевозов и мостов, где с проезжающих взыскивали "мостовые", при въезде в город надо было уплатить "мыть", т.е. за право торговли, за заявление товара в таможне взыскивалась "явка", за наем лавки - "гостиное", "лавочное", при взвешивании товара - "весчее" и т.д.

Чтобы защитить свои интересы, торговцы (купцы) вынуждены были объединяться в так называемые гильдии (сословные объединения. Уникальная форма рынка - ярмарка, то есть регулярно устраиваемый в одном месте и в одно время большой торг, с увеселениями, развлечениями. К концу 70-х годов XVIII века в России насчитывалось свыше 1,5 тысячи ярмарок. Крупнейшими из них были Нижегородская, Макарьевская, Ирбитская и др.

"Нижегородская ярмарка, ставшая ныне самой значительной на земном шаре, является местом встречи народов, не имеющих ничего общего между собой по виду, по одежде, по языку, по религии и нравам... Это настоящий судный день для купцов. На шесть недель в году торговля двух богатейших частей света назначает себе свидание в тесном треугольнике между Окой и Волгой.

А. Кюстин, французский путвшвстввнник,1839.

Особенно быстро развивался "торг" в Москве. Москву даже стали называть купеческой, Другой иностранец писал, что "все жители Москвы, начиная от знатнейших до последних, любят торговлю", и что в Москве "более лавок, чем в Амстердаме или даже целом ином государстве".

Москва была главным сосредоточением внутреннего торгового движения страны. Особенно осенью, когда начинался массовый убой живности. По описанию очевидцев, например, по дороге от Ярославля к Москве они видели иногда от 700 или 800 возов с самыми различными товарами: хлебом, соленой рыбой, мехами, кожей.

На московских рынках было не только изобилие продуктов, но и дешевизна. Например, курицу или утку можно было купить за самую мелкую серебряную монету.

Русские купцы вели активную торговлю со многими странами. Они успешно теснили своих западно-европейских конкурентов на рынках Китая, Афганистана, Турции, Ирана. В начале ХХ века, например в Иране, до 50 импорта приходилось на долю России

Широко известны купеческие династии Абрикосовых, Алексеевых, Бахрушиных, Боткиных, Мамонтовых, Морозовых, Третьяковых. Они были не только торговцами и предпринимателями, но и крупными меценатами и ценителями культуры. До сих пор существуют созданные на их деньги Боткинская больница, Третьяковская галерея.

Однако нельзя всех купцов рассматривать как национальных героев. Среди них много было деспотичных и необразованных людей, наживших свой капитал нечестным путем.

"Двумя большими недостатками в характере русских купцов, как класса, согласно общему мнению, являются их невежество и бесчестность. Относительно первого разных мнений быть не может. Что же касается бесчестности,. которая, как говорят, столь обычна у русского торгового класса, то здесь составить мнение трудно. В том, что происходит огромное количество бесчестных сделок, нет сомнения, но нужно считать, что в этом деле иностранец является излишне строгим и забывает, что торговля в России только выходит из примитивного состояния, в котором твердые цены и умеренный заработок были неизвестны."

Из книги "Россия", 1877.

Нечестность купцов видели не только иностранцы. Она раздражала и самих русских. Народ сочинял о них не только поговорки, например, "купец торгом, а мужик горбом хлеб добывает"; "купцу плюй в глаза, ему все Божья роса", но и частушки:

Московское купечество,

Изломанный аршин,

Какой ты сын отечества.

Ты просто с...н сын.

Во многом поведение купцов определялось общими социально-экономическими и нравственно-правовыми устоями Царской России, которые нельзя изменить в одно мгновение. Цивилизованный рынок - это длительный и сложный процесс. Однако, в России он был еще больше усложнен преждевременными социалистическими преобразованиями, которые произошли после социалистической революции 1917 года.

У нас все всегда думали о народе, другой вопрос - что?

А. Перлюк"1992

Один из очевидцев событий 1917 года так описывает их: "Когда в конце февраля из Петрограда стали приходить сведения, что перед булочными и мясными лавками хвосты и что население недовольно отсутствием или недостатком съестных продуктов, то никому решительно не приходило в голову, что Россия находится накануне грозных событий, что переворачивается страница ее многовековой истории".

"Новая эра" в России прежде всего затронула сферу экономической жизни и ее главных исполнителей - потребителей {покупателей) и торговцев (производителей).

После свершения социалистической революции В.И.Ленин в своем плане построения социализма и установления диктатуры пролетариата предлагал "пойти безбоязненно к социализму".

"Через республику Советов, через национализацию банков и синдикатов, рабочий контроль, всеобщую трудовую повинность, национализацию земли, конфискацию помещичьего инвентаря и проч. и проч.

Осуществим сначала их и другие подобные меры, а ТАМ ВИДНО БУДЕТ"

В. И. Ленин, создатель первого в мире социалистического государства

Определяя задачи регулирования и управления экономикой, В. И, Ленин в речи на заседании ВЦИК в декабре 1917 года предложил создать Высший совет народного хозяйства (ВСНХ). Этот орган, по его мнению, не должен был быть парламентом, говорильней; а должен стать боевым органом для борьбы с капиталистами и помещиками в экономике. Уничтожение класса эксплуататоров отождествлялось с переходом к социализму - первой фазе нового общественного строя.

СОЦИАЛИЗМ (франц. socialisme, от лат. socialis - общественный) - общественно-экономический строй, основанный на общественной собственности на средства производства и планомерно развивающийся в интересах полного благосостояния народа и всестороннего развития каждого члена общества в соответствии с принципом "от каждого - по способностям, каждому - по труду".

Экономическая энциклопедия, 1979.

Социализм- это общество, в котором бесплатно еще ничего не дают, а за деньги уже ничего не купишь.

Одесский юмор

Впервые в истории была предпринята попытка организации "правильного товарообмена в государственном масштабе" через органы Советской власти. Уже в первые месяцы социалистической революции В.И. Лениным был провозглашен принцип: "Обмен продуктов обрабатывающей промышленности на хлеб, строгий контроль и учет производства - вот начало социализма". В 1918 году был введен "обязательный товарообмен" промышленных товаров на хлеб и другое продовольствие, причем, не менее 85% стоимости промышленных товаров покрывалось стоимостью "хлеба", а остальные 15%,- денежными знаками. Предполагалось вытеснить частную торговлю и заменить ее "планомерна-организованным РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ".

Таким образом, рынок стал рассматриваться как категория капиталистического общества, которому была объявлена война. Вынуждены были эмигрировать или "затаиться" сотни тысяч российских торговцев. Рынок в социалистической Рocсии был ликвидирован.

Однако реальная жизнь мудрее любых мудрецов. Она показала, что без рынка общество не может существовать, каких бы идеологических и политических принципов оно ни придерживалось. Экономическая разруха показала всю несостоятельность продразверстки или "правильного товарооборота". В 1921 году применяется новая экономическая политика (нэп), которую все знают как политику замены продразверстки продналогом.

В действительности пришлось пойти на восстановление рынка или частичное возрождение его прав и функций. Тот же В.И. Ленин теперь стал требовать "всячески и во что бы то ни стало развивать оборот, не боясь капитализма". Для своих оппонентов такой метаморфозы по отношению к рынку Ленин объяснял:

Это кажется странным. Коммунизм и торговля! Что-то очень уже несвязанное, несуразное, далекое. Но если поразмыслить ЭКОНОМИЧЕСКИ, одно от другого не дальше, чем коммунизм от мелкого крестьянского, патриархального земледелия.

В. И. Ленин

Он уже призывал учиться торговать и торговать культурно (например, в статье "О кооперации" используются такие понятия как "уменье быть толковым и грамотным торгашем", надо торговать не "по-азиатски", а "по-европейски").

Началась эпоха так называемых нэпманов, которая за короткое время дала народу изобилие товаров. Если в 1924 году розничный товарооборот (в сопоставимых ценах) к 1913 году составлял всего 46,1%, то уже в 1926 году он достиг почти 100%, в котором почти половина приходилась на частную торговлю. После перехода к нэпу быстро ожил ушедший в подполье торговый люд. Только во второй половине 1922 года было выдано свыше 0,5 млн, патентов частным лицам на право торговли. Более 90% торговых точек принадлежало частным лицам.

Возродились биржи и оптовые ярмарки, где главными торговыми агентами были в основном государственные организации. Для регулирования рыночных процессов в 1925 году был создан Наркомат внешней и внутренней торговли. Торговать нельзя, если не производить. Поэтому стал развиваться не только торговый капитал, но и промышленный. Всего за 2 года нэпа накопления частного капитала увеличились со 150 млн. золотых руб. в 1921 году до 350 млн. руб. к 1923 году, т.е. почти в 2,5 раза.

Естественно, возросло количество экономических преступлений, хищений государственной собственности и пр. После "перегруппировки сил в пользу социалистических форм хозяйствования" началась новая борьба с капитализмом, которая основывалась на позиции В.И. Ленина о том, что, если в обыкновенной войне можно дать приказ о приостановке наступления, то в войне против капитала движение вперед приостановить нельзя.

Одним из решающих этапов этого наступления была коллективизация крестьян-единоличников. Она привела к тому, что основным хозяйственным звеном стало коллективное хозяйство (артель или колхоз), которое работало по заказам государства (госпоставкам). Возродился фактически прямой продуктообмен: трактор на пшеницу, солярку на молоко и т.п.

"В колхозах крестьяне окончательно изживут мелкособственническую психологию, жажду частнохозяйственного накопления, унаследованную от поколений мелких собственников...". С этой целью между городом и деревней насаждалась "производственная смычка" и всемерно организовывалась "советская торговля".

Резолюция съезда ВКГБ(б) "O колхозном движении и подъеме сельского хозяйства" (1930г.)

Результаты такой политики не заставили себя долго ждать. Сначала начался "товарный голод" и пришлось использовать метод "нормированного отпуска" промышленных товаров, а затем и продовольствия. Чтобы как-то погасить платежеспособный спрос городского населения, было принято решение (в мае 1932 г.) о создании новой формы торговли - колхозной в виде так называемого колхозного рынка. Колхозная торговля задумывалась как стимул для колхозов и колхозников для производства продукции, сверх установленных плановых заданий. То есть после выполнения плана можно было продавать "избыток" на этом рынке по усмотрению колхозов и колхозников. Особенно в "колхозном рынке" оказались заинтересованы колхозники, так как им не платили зарплату в колхозе, где были трудодни, на которые выделяли продукты (зерно, мясо). Продавая свои "хлеба" на городском рынке, колхозники получали деньги, за которые могли купить себе одежду, обувь.

Однако партией и государством были предусмотрены меры, чтобы "с новой силой не обнаружилось проявление нэпмановского духа". Наоборот, развертывание колхозной торговли, подчеркивалось в документах сентябрьского (1932 г.) Пленума ВКП (б), не только не означает развязанную рыночную стихию, допущения нэпмана, спекулянта, а требует "искоренения частников и перекупщиков-спекулянтов, пытающихся нажиться на колхозной торговле".

Весь последующий опыт показал, что "колхозный рынок" так и не стал действительно колхозным, как это задумывалось. Более того, он даже потерял свое главное действующее лицо - колхоз. По разным причинам колхозы не появлялись на территориях под вывеской "Колхозный рынок", чтобы продать излишки своей сельхозпродукции. Все попытки загнать их на "свой" рынок оканчивались полным фиаско. Даже разрешение колхозам торговать на своем рынке частью уже и плановой продукции не изменило ситуацию. Феномен колхозного рынка оказался надуманным, а поэтому и потерпел полный крах.

"Рынок как продукт общественного развития нельзя ни вводить декретами, ни декретами отменять. Либо он есть, либо его нет. Другое дело, каков существующий рынок: конкурентный или монополизированный; регулируемый или свободный; рынок продавца или рынок покупателя."

"Основы рыночной экономики. Курс лекций", 1997,

Из всей истории развития рыночных отношений можно сказать, что рынок будет существовать до тех пор, пока у человека будет потребность в чем-либо, и он будет стремиться получить выгоду.

**Место государства в системе рыночных отношений**

Государственное регулирование экономики (ГРЭ) в условиях рыночного хозяйства представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям.

По мере развития рыночного хозяйства возникали и обострялись экономические и социальные проблемы, которые не могли быть решены автоматически на базе частной собственности. Появилась необходимость значительных инвестиций, малорентабельных или нерентабельных с точки зрения частного капитала, но необходимых для продолжения воспроизводства в национальных; отраслевые и общехозяйственные кризисы, массовая безработица, нарушение в денежном обращении, обострившаяся конкуренция на мировых рынках требовали государственной экономической политики (ГЭП).

Объективная возможность ГРЭ появляется с достижением определенного уровня экономического развития, концентрации производства и капитала. В современных условиях ГРЭ является составной частью процесса воспроизводства. Оно решает различные задачи, например: стимулирование экономического роста, регулирование занятости, поощрение прогрессивных сдвигов в отраслевой и региональной структуре, поддержка экспорта. Конкретные направления, формы, масштабы ГРЭ определяются характером и остротой экономических и социальных проблем в той или иной стране в конкретный период.

**Объекты и цели ГРЭ.**

Объекты ГРЭ - это сферы, отрасли, регионы, а также ситуации, явления и условия социально-экономической жизни страны, где возникли или могут возникнуть трудности, проблемы, не разрешаемые автоматически или разрешаемые в отдаленном будущем, в то время как снятие этих проблем настоятельно необходимо для нормального функционирования экономики и поддержания социальной стабильности.

Основные объекты ГРЭ это:

" экономический цикл;

" секторальная, отраслевая и региональная структура хозяйства;

" условия накопления капитала;

" занятость;

" денежное обращение;

" платежный баланс;

" цены;

" условия конкуренции;

" социальные отношения, социальное обеспечение;

" подготовка и переподготовка кадров;

" окружающая среда;

" внешнеэкономические связи.

Суть государственной антициклитической политики, или регулирования хозяйственной конъюнктуры, состоит в том, чтобы во время кризисов и депрессий стимулировать спрос на товары и услуги, капиталовложения и занятость. Для этого частному капиталу предоставляются дополнительные финансовые льготы, увеличиваются государственные расходы и инвестиции. В условиях длительного подъема в экономике страны могут возникнуть опасные явления -рассасывание товарных запасов, рост импорта и ухудшение платежного баланса, превышение спроса на рабочую силу предложением и отсюда необоснованный рост заработной платы и цен. В такой ситуации задача ГРЭ- притормозить рост спроса, капиталовложений и производства, чтобы по возможности притормозить перепроизводство товаров и перенакопление капиталов.

В области отраслевой и территориальной структуры ГРЭ также играет значительную роль. Здесь при помощи финансовых стимулов и государственных капиталовложений, обеспечиваются привилегированные условия отдельным отраслям и регионам. В одном случае поддержка оказывается тем отраслям и единицам хозяйства, которые находятся в состоянии затяжного кризиса; в другом случае поощряется развитие новых отраслей хозяйства и видов производства, призванные привести к прогрессивным структурным сдвигам внутри отраслей, между отраслями и во всем народном хозяйстве, к повышению его эффективности и конкурентоспособности. Но также могут приниматься меры и по притармаживанию чрезмерной концентрации производства.

Важнейшим объектом государственного регулирования экономики является накопление капитала. Производство, присвоение и капитализации прибыли всегда служат главной целью хозяйственной деятельности в рыночной экономике. Создавая дополнительные стимулы и возможности в разное время всем инвесторам или отдельным их группам по отраслям и территориям, регулирующие органы воздействуют на экономический цикл и структуру.

Регулирование занятости - это поддержание нормального с точки зрения рыночной экономики соотношения между спросом и предложением рабочей силы. Соотношение это должно удовлетворять потребность экономики в квалифицированных и дисциплинированных работниках, заработная плата которых служит для них достаточной мотивацией к труду. Однако соотношение между спросом и предложением не должно вести к чрезмерному росту заработной платы, которая может негативно отразиться на национальной конкурентоспособности. Нежелательное и резкое снижение занятости ведет к увеличению армии безработных, снижению потребительского спроса, налоговых поступлений, росту налогов на пособия и опасно социальным последствиям.

Особое внимание ГРЭ уделяет денежному обращению. Основное направление регулирования денежного обращения - это борьба с инфляцией, представляющей серьезную опасность для экономики.

Состояние платежного баланса является объективным показателем экономического здоровья страны. Во всех странах с рыночным хозяйством государство постоянно осуществляет оперативное и стратегическое регулирование платежного баланса путем воздействия на экспорт и импорт, движение капиталов, повышение и понижение курсов национальных валют, участие в международной экономической интеграции.

Одним из главных объектов регулирования являются ЦЕНЫ. Динамика и структура цен отражают состояние экономики. В то же время сами цены сильно влияют на структуру хозяйства, условия капиталовложений, устойчивость национальных валют.

Государственные регулирующие инстанции стремятся влиять и на другие объекты ГРЭ, например, заинтересовать частные фирмы в развитие научных исследований. Изучаются и совершенствуются законы по конкуренции, социальной защите, охране окружающей среды.

Объекты ГРЭ различаются в зависимости от уровня решаемых ими задач. Это следующие иерархические уровни: уровень фирмы; региона; отрасли; сектора экономики (промышленность, сельское хозяйство, услуги); хозяйства в целом; глобальный (социальные отношения, экология); наднациональный (экономико-политическое отношение с зарубежными странами, интеграционные процессы).

**ЦЕЛИ ГРЭ.**

Самой главной целью ГРЭ является экономическая и социальная стабильность и укрепление существующего строя внутри страны и за рубежом. От этой главной цели возникают множество конкретных целей, без осуществления которых не может быть достигнута главная цель. Эти конкретные цели неразрывно связаны с объектами ГРЭ. Цель, т. е. выравнивание экономического цикла, направлена на объект. Совершенствование отраслевой и региональной структуры хозяйства направлена на секторальную и отраслевую, региональную структуры. Улучшение окружающей среды направлена на окружающую среду. Чаще всего одна цель не может быть достигнута вне зависимости от других. Например, обеспечение дополнительных капиталовложений на модернизацию угольных шахт может быть целью-посредником для: стабилизация и снижение издержек в отечественной угледобывающей промышленности; снижение импорта твердого топлива и улучшение топливно-энергетического баланса; поддержания занятости в отрасли; снятия в этих районах социальной напряженности; оказания давления на цены нефтяных и газовых компаний. Из этого следует, что конкретные цели подчиняются главной цели и взаимодействуют между собой.

**Средства ГРЭ.**

Средства государственного регулирования подразделяются на административные и экономические.

Административные средства не связаны с созданием дополнительного материального стимулирования или опасностью финансового ущерба. Они базируются на силе государственной власти и включают в себя меры запрета, разрешения и принуждения. Например, правительство запретило строить предприятия в пределах Москвы. Оно не увеличило налоги или штрафы, а просто прекратило выдачу лицензий. Меры принуждения можно показать тем, что государство обязывает промышленные предприятия организовывать на местах производственное обучение, создавать бытовые условия для рабочих, занятых на производстве.

Административные средства регулирования в развитых странах с рыночной экономикой используются в незначительных масштабах. Их сфера деятельности ограничивается в основном на охране окружающей среды, создание условий для социально слабо защищенных слоев населения. Основные инструменты государственного регулирования:

" фискальная политика, то есть политика в области правовых расходов и налогов;

" денежная политика;

" политика регулирования доходов;

" социальная политика;

" государственное регулирование ценообразования;

" внешнеэкономическое регулирование.

Экономические средства государственного регулирования подразделяются на средства денежно-кредитной и бюджетной политики. Самостоятельным комплексным инструментом ГРЭ является государственный сектор в экономике. Основные экономические средства-это:

" регулирование учетной ставки (дисконтная политика, осуществляемая центральным банком)

" установление и изменение размеров минимальных резервов, которые финансовые институты страны обязаны хранить в центральном банке

" операции государственных учреждений на рынке ценных бумаг, такие как эмиссия государственных обязательств, торговля ими и погашение.

При помощи этих инструментов государство стремится изменить соотношение спроса и предложения на финансовом рынке в нужном направлении. Прямое государственное хозяйственное регулирование осуществляется средствами бюджетной политики.

Главным инструментом мобилизации финансовых средств для покрытия государственных расходов являются налоги. Они также широко используются для воздействия на деятельность субъектов хозяйства. Государственное регулирование при помощи налогов зависит в решающей степени от выбора налоговой системы, высоты налоговых ставок, а также от видов и размеров налоговых льгот. Налоги в ГРЭ играют две роли: а) это главный источник финансирования государственных расходов б) это инструмент регулирования. Так как в задачу государственных бюджетных органов входит не просто обложить налогами источники поступления, но и создать тонкий механизм воздействия на хозяйственное поведение.

Особое место среди средств ГРЭ, осуществляемых с помощью налогов, занимает ускоренное амортизационное списание основного капитала и связанные с ним образование и реализация скрытых резервов, осуществляемые в рамках разрешения Министерства финансов. Ускоренное амортизационное списание основного капитала в современных условиях является главным средством стимулирования накопления, структурных изменений в экономике и важным инструментом воздействия на хозяйственный цикл, занятость. Изменяя ставки и порядок амортизационного списания, государственные регулирующие органы определяют ту часть чистой прибыли, которая может быть освобождена от уплаты налогов путем включения в издержки производства и затем перечислена в амортизационный фонд для финансирования в дальнейшем новых капиталовложений. Нормы амортизации регулярно публикуются. Перед нами сильный рычаг государственного регулирования инвестиций -освобождение прибылей от налогов, укрытие их в амортизационном фонде и принудительного использования для новых капиталовложений. Эффект ускоренного списания основного капитала имеет еще ряд последствий. Дополнительное сокращение доли налогов в прибыли за счет того, что по мере уменьшения балансовой прибыли ее налогообложение из-за прогрессивного характера налоговых ставок сокращается. Ускоренное списание приводит к отрыву балансовой стоимости основных средств от их реальной цены.

Варьирование норм ускоренного амортизационного списания основного капитала широко используется во всех развитых странах как средство государственной конъюнктуры и структурной политики, а также для стимулирования научных исследований и внедрения их результатов в производство. Эффект амортизационных отчислений хорошо заметен в годы благоприятной конъюнктуры, когда период спада и кризисов ослабевает. Льготы по ускоренному амортизационному списанию равнозначны сокращению поступлений от налогов с прибылей в государственный бюджет. Результатом может быть повышение других налогов или рост государственной задолженности. В качестве инструментов государственного регулирования используются и расходы бюджета на хозяйственные цели. Это могут быть государственные кредиты, субсидии, а также затраты на закупку товаров и услуг в частном секторе.

Государственные капиталовложения осуществляются в значительной мере в государственном секторе экономики, играющем важную роль в ГРЭ. Государственный сектор включает в себя комплекс хозяйственных объектов, целиком или полностью принадлежащих государству, функционирование которых всегда выгодно для экономики страны, но не выгодно с точки зрения частного капитала. В целом государственный сектор-это объекты инфраструктуры, которые в основном не рентабельны, а также предприятия в сырьевых и энергетических отраслях, где требуются огромные инвестиции, а оборачиваемость капитала медленная. Часть государственного сектора - это пакеты акций смешанных частно государственных компаний. Существование в условиях рыночного хозяйства секторов, которые в своей деятельности руководствуются принципами, отличающимися от принципов частных фирм, позволяет использовать ГС для решения общегосударственных задач. Активно используется ГС как средство ГРЭ. В условиях ухудшения конъюнктуры, когда частные капиталовложения сокращаются, инвестиции в ГС растут. Таким образом, государство стремится противодействовать спаду производства и росту безработицы. ГС играет заметную роль в государственной структурной политике. Государство создает новые объекты или расширяет старые в тех отраслях, куда частный капитал перетекает недостаточно. Государственные фирмы занимаются и внешней торговлей, вывозом капитала за рубеж. ГС служит повышением эффективности народного хозяйства в целом и является одним из инструментов перераспределения ВВП.

Также осуществляется и внешнеэкономическое регулирование. Это меры стимулирования экспорта товаров, услуг, капиталов, научно-технического опыта. Кредитование экспорта, гарантирование экспортных кредитов и инвестиций за рубежом, введение или отмена пошлин во внешней торговле; меры по привлечению или ограничению доступа иностранного капитала в экономику страны, привлечение в страну иностранной рабочей силы, участие в международных экономических организациях, интеграционных межгосударственных объединениях. Отдельные инструменты государственной экономической политики могут употребляться в различных целях, в разных сочетаниях и с разной интенсивностью. В зависимости от характера целей будет меняться место того или иного инструмента в арсенале средств ГРЭ в конкретный период.

**Государственное экономическое программирование.**

Высшей формой ГРЭ является государственное экономическое программирование. Его задача - комплексное использование в глобальных целях всех элементов ГРЭ. По мере усложнения задач стали формулировать краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные задачи, определять порядок их решения и органы, ответственные за исполнение этих решения, выделять необходимые средства и определять порядок финансирования. Объектами таких целевых программ обычно являются отрасли; регионы; социальная сфера; различные направления научных исследований. Программы бывают обычные и чрезвычайные. Обычные среднесрочные общеэкокномические программы составляются, как правило, на пять лет с ежегодным продлением на один год. Чрезвычайные программы разрабатываются в критических ситуациях, в условиях кризиса, массовой безработицы, большой инфляции. Осуществляются они, как правило, средствами административного регулирования. Практически во всех странах с рыночной экономикой осуществляются целевые программы. Это, к примеру, приватизация новых земель Восточной Германии после присоединения к ФРГ. Субъектами экономического программирования являются государственные учреждения, ответственные за составление программ, их осуществления и контроль над ними. Программы разрабатываются специальным государственным органом или министерствами экономики и финансов. Министерство финансов также разрабатывает план финансирования программы. К разработке программ также широко привлекаются представители центрального банка, союзы предпринимателей, торгово-промышленные палаты, профсоюзы. Программа и финансовый план ежегодно утверждаются парламентом. Государственное экономическое программирование является достаточно эффективным при решение ряда хозяйственных задач. В условиях рыночной экономики программирование может быть только индикативным, то есть носить целевой рекомендательно-стимулирующий характер, тем не менее оно является эффективным средством решения хозяйственных задач разного уровня. Как правило программы обеспечивают социально-экономическое развитие в желательном направлении. Программирование позволяет использовать все средства ГРЭ и избежать противоречивости и несогласованности регулирующих мероприятий отдельных государственных органов. Государственное финансовое стимулирование, заказы и закупки в рамках экономических программ оказывают заметное и неравномерное влияние на конкурентоспособность отдельных предприятий, положение отраслей, регионов, социальных групп и вызывают сопротивления тех, чьи интересы были ущемлены. Поэтому на государственные программирующие органы оказывается всевозможное влияние, отражающее противоречивые интересы отдельных групп.

**Механизм государственного регулирования политики цен.**

Цены являются объектом постоянного внимания и регулирования со стороны государства. Цены являются одной из критических точек экономической и социально-политической жизни, где сталкиваются интересы потребителей и производителей, импортеров и экспортеров. Воздействие на цены служит глобальным целям ГРЭ, целям конъюнктуры и структурной политики, борьбе с инфляцией, усиление национальной конкурентоспособности на мировых рынках и смягчению социальной напряженности. Воздействие государственной экономической политики на другие объекты регулирования, в свою очередь, отражается на процессах формирования цен. Конкретные акции в области цен могут иметь краткосрочные или даже экстренные цели, который могут в данный конкретный момент не совпадать с другими целями, но они всегда служат генеральной цели государственного регулирования-оптимизация темпов и пропорций экономического развития и стабилизации социальной системы.

Классическая политическая экономия рассматривала свободно складывающиеся на рынке цены как главный элемент механизма поддержания равновесия между спросом и предложением. Тарифы на услуги государственных железных дорог, почты, телеграфа, продажа продовольствия из государственных запасов в неурожайные годы, таможенная политика и косвенное налогообложение, существенным образом воздействующее на внутренние цены, -вот не полный перечень мер государственного регулирования цен. Попытки регулировать цены в условиях инфляции и кризиса путем внешнеторговой политики оказались несостоятельными. К середине 30-х годов во многих развитых странах с рыночной экономикой были приняты законы, предоставляющие государству полномочия по воздействию на цены, вплоть до их замораживания, и государственные мероприятия по воздействию на цены стали составным элементом ГРЭ. Государственные мероприятия по регулированию цен могут носить законодательный, административный и судебный характер. Принятые парламентами законы создают правовую основу отношений между хозяйственными субъектами, а также между ними и государством в сфере ценообразования. Комплекс этих законов представляет собой ценовое право. На основе этого права, уполномоченные государственные органы осуществляют административную деятельность по регулированию цен. Мероприятия по регулированию цен осуществляют министерства экономики, финансов и центральный банк. В каждой стране при правительстве существуют экспертные комитеты, куда входят известные специалисты. Комитеты призваны консультировать государственные органы по вопросам цен и выражать свое мнение по поводу ценовых законопроектов.

**Наблюдение и воздействие на цены.**

Наблюдение за ценами является первичной формой государственной активности в этой области. В настоящее время наблюдение за ценами служит основой, на которой базируются все государственные акции в этой области. Наблюдением за ценами занимаются центральные статистические управления. Самостоятельные исследования движения цен часто проводят научно-исследовательские центры профсоюзов, специальные комиссии по заданиям международных организаций.

Главная цель наблюдения за ценами со стороны государственных органов и социальных партнеров - измерение роста стоимости жизни для определения индекса ежегодного номинального повышения заработной платы и пенсий, а также для выяснения влияния роста цен на издержки производства и национальную конкурентоспособность. Государство может оказывать воздействие на цены, вводя или отменяя количественные и таможенные ограничения во внешней торговле, вступая в интеграционные союзы, изменяя учетную ставку, варьируя налоги, осуществляя эмиссию денег. Косвенное влияние на цены оказывают, По-существу, все государственные регулирующие акции, какой бы цели они ни служили.

Государственное вмешательство осуществляется путем санкционированного правительственными органами завышения издержек производства через включения в себестоимость завышенных амортизационных списаний и отчисления в другие фонды. В результате этого в целых отраслях возникают ситуации, когда " издержки подпирают цену ", то есть расчетные (а не действительные), издержки производства оказываются на всех предприятиях отрасли в результате объявленных правительством льгот настолько высоки, что повышение цен становится разумеющимся явлением, а так как льготы распространяются на всю отрасль, то внутриотраслевая конкуренция в условиях благоприятной конъюнктуры не может быть достаточным препятствием для роста цен.

Прямым государственным вмешательством в процесс ценообразования является государственная политика установления цен на так называемые акцизные товары. Непосредственное воздействие на формирование цен оказывают государственные субсидии. Один из видов таких субсидий-ценовые-предусматривает снижение цен путем специальных доплат производителю или потребителю. Прямое воздействие на цены и лидерство в ценах имеет место в отраслях, где доля государства в потреблении товаров и услуг значительна, например, в военных отраслях промышленности, в ряде подотраслей строительства. Правительственные органы, являясь постоянными покупателями или заказчиками определенных видов товаров и услуг у частных фирм, устанавливают по договоренности с партнерами "конкретные цены", которые становятся затем базовыми ценами для отрасли.

Эффективным средством регулирования цен является налог на добавленную стоимость. Этот налог производители включают в цену товара или услуги, и дифференцированные изменения ставок этого налога непосредственно воздействуют на цены. Особым направлением ГЭП является государственное воздействие на внешнеторговые цены. Государственное поощрение экспорта, освобождение экспортов от налогов, а в некоторых странах - экспортные субсидии, предоставление льготных кредитов и транспортных тарифов существенным образом отражаются на условиях ценовой конкуренции на мировом рынке.

**Этапы развития ГРЭ. Границы его эффективности.**

В процессе своего развития ГРЭ пошло несколько этапов.

1.) Создание общих благоприятных условий для воспроизводства частного капитала; сосредоточение усилий государства на разработке трудового, налогового, торгового, социального законодательства, таможенной политики, на обеспечение устойчивости денег. Строительство и приобретение объектов в сырьевых и инфраструктурных отраслях.

2.) Несогласованные между собой акции антикризисной и структурной направленности, попытки воздействовать на занятость и цены.

3.) Эксперименты с использованием денежно-кредитных и бюджетных средств регулирования хозяйства. Волна приватизации объектов государственной собственности.

4.) Переход в ряде стран к отраслевому и региональному среднесрочному программированию; попытки повысить действенность ГРЭ путем изучения совместимости и взаимозаменяемости инструментов регулирования, определения их эффективности.

5.) Осуществление во все большем числе развитых стран общегосударственного среднесрочного программирования в сочетании с выработкой перспективных долгосрочных ориентиров. Все более комплексное использование инструментов регулирования.

6.) Меры по согласованию общегосударственных среднесрочных программ на межгосударственном уровне в рамках интеграционных объединений.

На масштабы, инструменты и эффективность ГРЭ решающее воздействие оказали задачи, вставшие перед экономикой отдельных стран, материальные возможности государства, отраженные в доле перераспределяемого им ВВП и в абсолютных размерах средств, которые оно может использовать на ГРЭ, накапливаемый опыт и успехи в научных разработках проблем ГЭП в условиях рыночного хозяйства. Наряду с общетеоретическими работами со второй половины 60-х годов в развитых странах стало публиковаться все больше конкретных прикладных исследований, посвященные количественному анализу последствий мер ГРЭ. Активизировалось и сотрудничество ученых с правительственными органами, ответственные за принятие экономико-политических решений. Характер и направление научных исследований в области ГРЭ за последние три-четыре десятилетия претерпели существенные изменения. Если в начале 50-х годов обсуждался вопрос: " Регулировать или не регулировать экономику?", то позднее - " Какова должна быть степень этого регулирования? С какими целями, в каких направлениях и какими средствами надо регулировать?". Однако возможности ГРЭ небезграничны. Экономической основой ГРЭ является часть ВВП, перераспределяемая через государственный бюджет и внебюджетные фонды, и государственная собственность. Эффективность ГЭП при прочих равных условиях тем выше, чем выше государственные доходы, чем большая доля ВВП перераспределяется государством, чем большую роль в экономике играет государственный сектор. Но у государственных доходов и у государственного сектора есть относительные границы роста.

**Границы роста дохода государства.**

В 50-х, 60-х годах государственные доходы в наиболее развитых странах с рыночной экономикой проявляли общую тенденцию к росту более высокими темпами, чем показатели ВВП и доходы юридических и физических лиц. В настоящее время наблюдается обратная тенденция, так как дальнейший рост налогообложения прибылей и капиталов подрывает мотивацию предпринимательской деятельности, снижает стимулы для инвестиций и может послужить толчком для оттока капиталов. Повышение налогов и сборов с лиц, работающих по найму, фермеров и лиц свободных профессий также не может продолжаться беспредельно. Налоги не могут забирать у населения основную часть доходов. Государственные доходы без увеличения налогов могут возрастать даже при некотором снижении налоговых ставок в условиях хозяйственного подъема. Существуют определенные относительные границы роста государственных доходов:

" границы достаточной мотивации предпринимательской деятельности;

" социальные границы налогообложения лиц, работающих по найму, и средних слоев;

" границы прироста ВВП.

Ограничены и возможности государственной собственности, так как государственный сектор не может расти, захватывая все новые позиции в ключевых отраслях хозяйства, так как это противоречит интересам частной собственности.

Определенные границы имеет и ГРЭ, поощряющее самофинансирование. Конечной материальной основой самофинансирования является валовая прибыль-разница между ценой и действительными издержками производства. Самофинансирование осуществляется как один из вариантов санкционированного государством использования прибылей, а возможности присвоения прибылей и их размеры неразрывно связаны с фазой воспроизводственного цикла, в которой находится экономика страны. ГРЭ при помощи самофинансирования базируется на возможности искусственно увеличивать стимулы для инвестиций во время спада. Но деятельность государства в этой области ограничена возможностями бюджета. В условиях ухудшения конъюнктуры, когда бюджетные доходы сокращаются, а расходы на поддержание экономики растут, оно вынуждено предоставлять фирмам дополнительные инвестиционные льготы для самофинансирования и тем самым еще больше сокращать свои доходы. Составной частью самофинансирования являются нераспределенные прибыли. Поощрение роста доли нераспределенных прибылей в ущерб дивидендам тоже не беспредельно. На пути к этому стоят интересы акционеров. Одним из важнейших и действенных средств ГРЭ и главным элементом самофинансирования является ускоренное амортизационное списание основного капитала. Но и этот действенный инструмент сам оказывается в сильной зависимости от состояния конъюнктуры. В период кризиса или депрессии сокращается загрузка производственных мощностей и выпуск продукции, а правительство разрешает списывать все большую часть основного капитала в амортизационный фонд. Но издержки и без того растут-затрудняются платежи покупателей, разоряются поставщики, растут затраты на хранение и сбыт продукции. Даже если амортизационные отчисления рассчитывать по прежним нормам списания, они раскладываются на меньшее число единиц продукции в связи с сокращением производства. Возможности роста цен в кризисной ситуации если не исключены, то существенно ограничены по сравнению с периодами благоприятной конъюнктуры. Уменьшение валовых прибылей может привести к такому положению, когда возможности укрытия прибылей в амортизационный фонд в целях их дальнейшего использования для финансирования инвестиций будут исключены, то есть правительственные разрешения на увеличение доли списания основного капитала не будут использованы, так как разрешенные списания окажутся больше действительной прибыли. Все это можно выразить формулами:

где П-прибыль, Ц-цена единицы продукции, А-амортизационные отчисления, Зпост-другие постоянные затраты, Зпер-переменные затраты, В-выпуск продукции в натуральных единицах.

При сокращение производства, измеряемом коэффициентом К1, и при предположение, что цена остается неизменной, формула выглядит так:

В связи с тем, что К1<1, знаменатель уменьшается быстрее числителя, издержки растут и прибыль уменьшается.

Представим, что правительство в целях стимулирования экономики повысило норму амортизационных списаний. Увеличение нормы списаний обозначено коэффициентом К2.

Численность растет еще быстрее, чем во втором случае, издержки еще более увеличиваются. Они могут возрасти до такой степени, что сравняются с ценой или превысят ее.

ГРЭ через налоги и ставки амортизационных отчислений с основного капитала имеет границы: бюджетные, вытекающие из пределов возможного отказа от бюджетных доходов; социальные, связанные с готовности физических и юридических лиц мириться с налоговым гнетом; границы прибыльности, определенные ростом издержек производства единицы продукции по мере сокращения производства и достижения предела амортизационных отчислений для данной ситуации. Даже накопленные льготным образом в рамках самофинансирования средства инвестировать в условиях недогрузки мощностей невыгодно. Эффективность ГРЭ через государственные расходы ограничена тем, что потребности в финансировании государственных регулирующих мер резко возрастают именно тогда, когда возможности мобилизации средств для финансирования резко сокращаются. Главная граница ГРЭ - возможное несовпадение его целей с частными интересами собственников капитала в условиях относительной свободы принятия хозяйственных решений. Частный капитал только в том случае участвует в осуществлении государственной программы, если государство гарантирует ему прибыли более высокие, чем он мог бы получить, отказавшись от сотрудничества с программой. Государство может гарантировать определенную норму и массу прибыли частному капиталу в меру своих финансовых возможностей, а они ограниченны.

Перечисленные границы ГРЭ в условиях рыночного хозяйства носят относительный характер. В этих границах ГРЭ продолжает развиваться и доказывать в самых разных обстоятельствах свою эффективность. Механизм ГРЭ постоянно совершенствуется. В современных условиях практика ГРЭ оказалась достаточно результативной, чтобы не допустить всеобщих кризисов и социально-опасных масштабов безработицы.

Организационно-правовые формы коммерческих предприятий в условиях рыночной экономики

В современной экономике предприятия (фирмы) производят основную массу всех товаров и услуг, которые удовлетворяют потребности населения.

Фирмы образуют в экономике сектор предприятий. В рыночной экономике он принимает форму сектора коммерческих организаций, или предпринимательского сектора. Предприятие, как правило, является юридическим лицом, однако, как будет показано ниже, это утверждение не всегда верно.

Юридическое лицо - это организация, которая имеет в собственности, хозяйственном введении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязанностям этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять от своего имени имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

(гражданский кодекс часть I, глава 4 статья 48)

Вообще, юридическое лицо - это учреждение, предприятие, фирма, корпорация, которые отвечают определенным аттрибутам, установленным законодательством соответствующего государства. Вышеприведенное определение соответствует существующему законодательству Российской Федерации. В связи с участием в образовании имущества юридического лица его учредители могут иметь обязательственные права в отношении этого юридического лица либо вещные права на его имущество. Юридические лица, в отношении которых их участники имеют обязательственные права, представляют из себя хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы. К юридическим лицам, на имущество которых их участники имеют право собственности или иное вещное право, относят государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации).

(гражданский кодекс часть I статья 50 пункт1)

Юридические лица, которые являются коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий, т. е. в форме тех лиц, в отношении которых их учредители имеют имущественные и обязательственные права.

(гражданский кодекс часть I статья 50 пункт2)

**Отношения между предприятием и фирмой.**

Предприятия (фирмы), составляющие основу предпринимательского сектора, представляют собой самостоятельные хозяйственные единицы разных форм собственности, объединившие экономические ресурсы для осуществления коммерческой деятельности. Под коммерческой понимается деятельность по производству товаров и оказанию услуг для третьих лиц, физических и юридических, которая должна приносить предприятию коммерческую выгоду, а именно прибыль.

Предприятие - это отдельная экономическая производственная единица (субъект), которая располагает и ведет производство товаров и услуг.

Фирма - это экономическая хозяйственная единица, которая имеет право собственности и хозяйствования.

Фирма может самостоятельно принимать решения, она реально использует факторы производства для изготовления и продажи продукции, а также стремится к получению максимальной прибыли.

В российской экономике принято рассматривать термины "предприятие" и "фирма" в качестве синонимов, хотя это не всегда соответствует действительности. В зарубежной практике эти понятия различают. За рубежом предприятие не обязательно является собственником.

Отношения между предприятием и фирмой могут складываться различными путями:

1) Фирма как бы "тиражирует" оптимальный тип предприятия на разных территориях. Предприятие может накапливать капитал и вкладывать его не в уже освоенное производство, а в создание дочерних, зависимых обществ, филиалов и т. д.

2) Фирма образуется путем интеграции (объединения) предприятий (добровольное слияние, поглощение, скупка акций и т. д.).

Конкретные пути реализации отношений:

а) горизонтальная интеграция, то есть объединение предприятий, которые производят один вид продукции, тем самым доля фирмы на рынке данного вида товара увеличивается;

б) вертикальная интеграция, то есть объединение производств, которые находятся на разных стадиях технологического процесса;

в) конгломерат, так называемая диверсификация капитала, то есть объединение производств, которые никак не связаны друг с другом.

В данной работе термины "предприятие" и "фирма" для упрощения принято считать синонимами.

**Классификация предприятий.**

Предпринимательский сектор национального хозяйства как правило содержит огромное количество предприятий, которые можно для удобства, для определенных целей экономического анализа, сгруппировать по определенному ряду признаков. Наиболее распространенными являются группировки, классификации, по формам собственности, по размерам, по характеру деятельности, по отраслевой принадлежности, по доминирующему фактору производства, по правовому статусу.

Исходя из двух основных параметров - числа работников на предприятии и объема производства (продаж), по размерам предприятия можно разделить на малые, средние и крупные.

В Российской Федерации более всего распространены малые предприятия: на них приходится около 60 процентов от общего числа российских предприятий. В разных странах малое предприятие определяют различным образом. По Закону "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" от 14 июня 1994 года в нашей стране к ним относят те, где средняя численность работников не превышает определенных показателей: для розничной торговли и бытового обслуживания этот показатель составляет 30 человек, для оптовой торговли он равен 50 человекам, для научно-технической сферы и сельского хозяйства - 60 человек, для строительного бизнеса и в промышленности он составляет 100 человек.

Хозяйственные товарищества и общества.

Товарищества можно подразделить на:

Полное товарищество - это товарищество, участники которого в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

(ГК часть I, глава 4, статья 69 пункт 1)

Управление предпринимательской деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех его участников. Каждый участник как правило имеет один голос при решении каких-либо вопросов на общем собрании. Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Т. е. фактически это утверждение означает неограниченную ответственность товарищей.

(ГК часть I , глава 4 статья 71 пункты 1,2)

Полные товарищества распространены преимущественно в сельском хозяйстве и сфере услуг; обычно они представляют собой небольшие по размеру предприятия и их деятельность контролировать достаточно просто.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) - товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом, имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Данная организационно-правовая форма предприятия характерна для более крупных предприятий из-за возможности привлечения значительных финансовых ресурсов через фактически неограниченное число коммандитистов.

Хозяйственные общества - коммерческая организация, уставный фонд которой формируется одним или несколькими физическими и (или) юридическими лицами путем внесения ими своих долей (или полной величины уставного капитала, если в качестве учредителя выступает одно лицо). Их можно подразделить на:

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) - учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

(ГК часть I , статья 87, пункт1)

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью составляется из стоимости вкладов его участников. Данная организационно-правовая форма распространена среди мелких и средних предприятий.

Общество с дополнительной ответственностью - учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами общества, т. е. фактически общество с дополнительной ответственностью представляет из себя гибрид полного товарищества и общества с ограниченной ответственностью.

Преимущества товариществ заключаются в следующем:

1) товарищества легко организовать, т. е. практически просто заключается соглашение между участниками и нет особых бюрократических процедур;

2) экономические, в частности, материальные, трудовые, финансовые возможности предприятия значительно увеличиваются;

3) появляется возможность более высокой специализации участников товарищества в управлении из-за большого числа участников;

4) в Российской Федерации данное преимущество использовать невозможно: в некоторых западных странах в налогообложении для некоторых фирм малого бизнеса делается исключение - они являются юридическими лицами, но налоги платит не фирма, а ее владельцы через индивидуальный подоходный налог.

Недостатки же подобных организационно-правовых форм, которые на первых этапах создания фирмы не всегда видны, проявляются в следующих моментах:

1) участники товарищества не всегда однозначно понимают цели деятельности предприятия и средства достижения этих целей, т. е. у участников может проявиться несовместимость в интересах и, когда необходимо будет действовать со всей решительностью, участники либо будут бездействовать, либо их политика будет настолько несогласованной, что сия несогласованность может привести к убыткам, а то и к банкротству фирмы, причем опасней всего несогласованность по главным вопросам;

2) финансовые ресурсы ограничены при развитии предприятия, и эта ограниченность не позволяет полностью раскрыть потенциал компании, ведь развивающееся дело требует новых капиталовложений;

3) возникают сложности определения меры каждого в доходе или убытке фирмы, сложно разделить, образно выражаясь, "нажитое вместе имущество";

4) существует некоторая непредсказуемость дальнейшей деятельности фирмы после выхода из нее одного из членов данного товарищества из-за некоторых пунктов существующего законодательства: "Участнику, выбывшему из полно го товарищества, выплачивается стоимость части имущества товарищества, соответствующей доле этого участника в складочном капитале…" (Статья 78, п. 1, ГК РФ), "Участник общества с ограниченной ответственностью вправе в любое время выйти из общества… При этом ему должна быть выплачена стоимость части имущества, соответствующей его доле в уставном капитале общества…" (Статья 94, ГК РФ): как правило большинство таких фирм просто разваливаются в подобной ситуации;

5) данный недостаток характерен только для товариществ: существующая неограниченная ответственность, практически каждый участник несет ответственность не только за какие-то свои управленческие решения, но и за решения всего товарищества или другого участника.

Акционерное общество (АО) - общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам акционерного общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций.

(ГК часть I статья 96 пункт1)

В свою очередь акционерное общество бывает следующих типов:

Открытое акционерное общество (ОАО) - общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами.

Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

Закрытое акционерное общество (ЗАО) - общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества.

Учредительным документом акционерного общества является его устав. Уставный капитал акционерного общества составляется из номинальной стоимости акций данного акционерного общества, которые приобрели акционеры. Высшим органом управления акционерного общества является общее собрание акционеров. Собрание акционеров может назначать совет директоров с его председателем в случае, когда общее число акционеров превышает 50 человек.

Преимущества данной организационно-правовой формы заключаются в следующем:

1) существует возможность мобилизации значительных финансовых ресурсов, например, только в США около 100 млн. человек владеют акциями различных акционерных обществ;

2) существует возможность быстрого перетекания финансовых средств из одной отрасли в другую;

3) существует право свободной передачи и продажи акций и это право обеспечивает существование компании независимо от различных изменений состава акционерного общества;

4) ответственность акционеров ограничена, т. е. держатели акций рискуют в случае банкротства данного акционерного общества только той суммой, которая была заплачена за покупку акций, фактически кредиторы могут предъявить иск не акционерам как физическим лицам, а самой компании как юридическому лицу;

5) появляется разделение функций владения и управления.

К недостаткам данной организационно-правовой формы можно отнести следующие моменты:

1) существуют некоторые сложности при регистрации устава акционерного общества, такие как длительные согласования, различные бюрократические процедуры, например, выпуск акций;

2) появляются благоприятные возможности для финансовых злоупотреблений, т. е. возможен, например, выпуск акций, ничем не обеспеченных, не имеющих никакой реальной стоимости;

3) в связи с выплатами по акциям дивидендов возникает ситуация двойного налогообложения, когда первый раз налогом облагается дивиденд как часть прибыли акционерного общества, а во второй раз дивиденд облагается налогом как личная прибыль держателя акции;

4) при большом числе акционеров возникает ситуация, при которой значительная часть акционеров практически не контролирует деятельность совета директоров, и держатели акций заинтересованы в максимальных дивидендах, а менеджеры всячески стараются их уменьшить, дабы пустить эти средства в оборот, данная ситуация характерна в случаях с обычными акциями, когда совет директоров компании принимает решение о размере дивиденда, т. е. решает, какую часть прибыли выплатить держателям акций, а какую часть пустить в оборот; в случае с префакциями (привилегированными акциями) - одно из преимуществ этого вида акций состоит в том, что дивиденд по префакциям фиксирован и устанавливается при выпуске акций - эта ситуация не столь жесткая, как с обычными акциями: при выплате дивидендов дивиденды по префакциям выплачиваются в первую очередь, кроме того, по существующему российскому законодательству при имеющейся достаточной для выплат по префцакциям дивидендов прибыли акционерное общество не вправе отказывать держателям этого вида акций в выплате дивидендов.

К ситуации с двойным налогообложением существуют различные подходы. В принципе, их можно сгруппировать следующим образом:

а) та часть прибыли, которая распределяется между держателями акций и владельцами компании облагается налогом дважды и в полном объеме, т. е. первый раз фирма как юридическое лицо платит налог на прибыль, а второй раз держатель как физическое лицо платит подоходный налог с дивиденда; такая ситуация характерна для России, США, Швейцарии, Швеции, Нидерландов;

б) подход снижения налогообложения на уровне акционерного общества: распределяемая прибыль либо облагается налогом по сниженной ставке налога на прибыль фирмы), добная система действует в Германии, Японии), либо частично освобождается от налогообложения), добная система налогообложения работает в Финляндии);

в) подход снижения налогообложения на уровне держателей акций: распределяемая прибыль облагается следующим образом, когда либо акционеров частично освобождают от выплаты налога на дивиденды, причем освобождение не зависит от того, облагали ли компанию налогом на прибыль или нет подобная система действует в Канаде, Дании), либо действует так называемый налоговый кредит, т. е. тот налог на прибыль, который уплатила компания, отчасти учитывается при взимании налога с акционера (подобная система действует в Великобритании, Франции);

г) подход полного освобождения распределяемой прибыли от налогообложения либо на уровне акционерного общества (такая система действует в Греции), либо на уровне держателей акций (данный подход к налогообложению распространен Австралии, Италии, Финляндии).

Организационно-правовая форма акционерного общества распространена среди достаточно крупных предприятий, т. е. среди тех предприятий, на которых существует большая потребность в значительных финансовых ресурсах.

**Другие организационно-правовые формы.**

Производственный кооператив (артель) - добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и учредительными документами производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. Производственный кооператив является коммерческой организацией.

(ГК чаcть I, статья 107, пункт 1)

Учредительным документом производственного кооператива по существу является его устав, который утверждает общее собрание его членов.

(ГК чаcть I, статья 1, пункт 1)

Имущество, которое находится в собственности производственного кооператива, делится на части (паи) его членов в соответствии с уставом данного предприятия. Производственный кооператив не имеет права выпускать акции. Член производственного кооператива имеет один голос при принятии каких-либо решений общим собранием.

Унитарное предприятие - коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

В Российской Федерации в форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Они управляют, но не владеют закрепленным за ними государственным (муниципальным) имуществом. Предприятие называется федеральным казенным предприятием, если оно управляется государственными органами (т. е. основано на праве оперативного управления федеральным имуществом).

Индивидуальный предприниматель (ИП) без образования юридического лица, являющийся физическим лицом, есть также организационно-правовая форма предприятия, например, крестьянское (фермерское) хозяйство является предприятием, осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а его глава признается предпринимателем с момента государственной регистрации крестьянского (фермерского) хозяйства.

Преимущества данной организационно-правовой формы заключаются в следующем:

1) предприятие легко зарегистрировать, бюрократические процедуры незначительны;

2) владелец предприятия располагает полной свободой действий по сравнению с обществами или товариществами и поскольку доход предпринимателя непосредственно зависит от того, насколько успешно он действует в области бизнеса, таким образом, появляется стимул к эффективному ведению бизнеса;

3) достаточно низкие по сравнению с юридическими лицами ставки налогообложения: предприниматель не платит налог на добавленную стоимость (НДС), налог на прибыль и т.д., он платит только индивидуальный подоходный налог, который относится к прогрессивным налогам (на нынешний момент ставка по нему составляет от 12 % до 45 % - максимальная ставка при годовом доходе свыше 300 тысяч рублей, правда есть серьезные опасения, что при реалиях существующей экономической системы с учетом инфляции максимальная ставка этого налога приведет к следующей ситуации: практически все слои населения, включая те, чей доход ниже прожиточного минимума, будут облагаться налогом по максимальной ставке).

К недостаткам же можно отнести следующие моменты:

1) существует значительная ограниченность финансовых ресурсов: как правило финансов одного предпринимателя не достаточно, чтобы начать бизнес, не говоря уж о том, чтобы расширять уже начатое дело; например, предприниматель может взять ссуду в банке, но в нынешней экономической ситуации взять кредит в банке может лишь тот предприниматель, который имеет "блат", т. е. знакомых в правлении или совете директоров банка, а чаще всего не просто какого-нибудь знакомого из правления, а знакомого председателя этого правления из-за того, что в нынешней экономической обстановке никаких юридических гарантий того, что ты возвратишь кредит, попросту нет. Это ставит начинающего свое дело предпринимателя в практически безнадежную ситуацию. В банке можно взять ссуду под залог имущества, но это к начинающему предпринимателю не относится, поскольку со сделками, когда под залог берут жилье, банки стараются не связываться из-за практически отсутствия возможности конфисковать это жилье в счет погашения займа. Проблема ограниченности финансовых ресурсов обостряется еще и тем, что существует определенный так называемый порог эффективности, т. е. минимальный размер бизнеса (в смысле объема оборота и капитала), ниже этого порога предпринимательская деятельность становится порой не просто невыгодной, неэффективной, но и нежизнеспособной. Этот порог специалисты оценивают по-разному, но в любом случае счет идет на десятки тысяч долларов США. Как известно, для предпринимателя одна из острых проблем заключается в том, чтобы наладить стабильную, устойчивую связь с поставщиками, необходимость иметь надежное снабжение. Предприниматель часто испытывает со снабжением значительные трудности, в то время как средних размеров предприятие, которое выпускает аналогичную продукцию со снабжением не испытывает практически никаких проблем;

2) существующие отношения с властью: предприниматели не испытывают практически никакой поддержки со стороны властей;

3) одной из проблем, с которой сталкивается сегодня предприниматель является проблема отсутствия у него какого-либо профессионализма: он не знает, что такое бизнес, что такое бизнес-планирование; он, возможно и слышал о бизнес-плане, возможно, видел его, но, как правило, не имеет ни малейшего представления о том, как его составлять; например, по сравнению с техническими навыками гораздо меньшее число людей обладает какими-либо познаниями в областях учета, организации, управления или маркетинга; в основной своей массе люди не представляют всех трудностей, с которыми им придется столкнуться при начинании бизнеса, в полном объеме, но даже если все-таки имеют представление, что их ждет, они все равно не знают, как справиться с этими проблемами. У многих предпринимателей отсутствует такое понятие как предпринимательская этика, например при распространении ложной информации предприниматель не несет практически никакой ответственности, т. е. фактически он может выдавать в рекламе любую информацию, предприниматели как говорится, делают деньги всеми возможными и невозможными способами;

4) она из трудностей при регистрации данной организационно-правовой формы заключается в следующем: иной раз очень трудно выбить лицензию на лицензируемый вид деятельности;

5) еще один недостаток состоит в том, что ответственность индивидуального предпринимателя неограниченна, т. е. предприниматель рискует всем своим имуществом, в отличие от акционеров, которые рискуют только активами фирмы, а не своим имуществом.

**Заключение**

В данной работе мы кратко рассмотрели организационно правовые формы предприятий в условиях рынка. Каждая из вышерассмотренных организационно-правовых форм имеет свои преимущества и недостатки, возникает вопрос: какую правовую форму выбрать? В условиях рыночной экономики и ныне действующего законодательства (см. статью Конституции 34, п.1 Российской Федерации о праве использования своих способностей для осуществления экономической деятельности) каждый предприниматель добровольно может выбирать ту или иную организационно-правовую форму предприятия.

Однако у нас на бумаге все получилось гладко и без задоринки, но в реальной жизни не все так просто и прозрачно. А в нашей стране и подавно т.к. вначале открыли "рынок", а уж потом, спохватившись, что в какой раз подрят выходит, как всегда начали формировать законы, регулирующие рыночные отношения. И из-за этого надо помнить в России, что закон как дышло, куда повернул туда и вышло. Помня это и выбирая форму предприятия, не рассчитывайте только на закон, а обратитесь еще и к советам специалистов, которые работают в сфере рыночных отношений.

**Определения терминов использовавшихся в работе**

Вещное право - это субъективное гражданское право, объектом которого является вещь. Разновидность имущественных прав. Лицо, обладающее вещным правом, осуществляет его самостоятельно, не прибегая для этого к содействию других лиц. Собственник вещи владеет, пользуется и распоряжается ею по своему усмотрению в пределах, установленных законом. Вещное право - это абсолютное право, то есть оно защищается против любого нарушителя этого права. Это означает, что все и каждый обязаны воздерживаться от нарушения вещного права данного лица, а собственник, в свою очередь, вправе требовать от всех и каждого прекращения действий, препятствующих осуществлению его вещного права и восстановления в натуре нарушенного права, т. е. возврата вещи (см. ВИНДИКАЦИЯ), если она выбыла из его владения. Такие иски именуются вещно-правовыми, в отличие от обязательственного иска о возмещении убытков в случае, когда истребовать вещь в натуре невозможно (см. ВЕЩНЫЙ ИСК). Гражданское законодательство ряда европейских стран, например ФПГ и Швейцарии, относит к вещному праву право собственности, залог, право застройки на земельном участке, принадлежащем другому лицу, некоторые сервитуты и др. (См. также УЗУФРУКТ.)

Гражданские права - это вид прав человека, включающий самые основные, обеспечивающие его достойное существование - как физическое, так и психологическое, моральное, духовное, позволяющие ощущать себя свободным в самой обыденной жизни (право на жизнь, защиту со стороны государства, свободу от насилия, право на свободное передвижение, на "въезд-выезд", принцип презумпции невиновности и т.п.).

Диверсификация (diversification) - вложение капитала в различные виды ценных бумаг и компании, работающие в различных областях.

1. Одновременное развитие многих не связанных друг с другом видов производства, расширение ассортимента производимых изделий и числа сфер деятельности фирмы на рынках новой продукции, не связанной с основным производством фирмы.

2. Рассеивание инвестиций и случайных рисков с помощью инвестирования в:

а) различные компании, занимающиеся разнообразной предпринимательской деятельностью;

б) в ценные бумаги одной компании, но являющейся держателем акций других компаний;

в) в фонды, имеющие портфель различных ценных бумаг.

Имущественные права - это субъективные права участников правоотношений, связанные с владением, пользованием и распоряжением имуществом, а также с теми материальными (имущественными) требованиями, которые возникают между участниками гражданского оборота по поводу распределения этого имущества и обмена (товарами, услугами, работами, ценными бумагами, деньгами и др.).

Обязательственное право - это совокупность гражданско-правовых норм, регулирующих обязательства; оно составляет раздел Гражданского кодекса Российской Федерации и слагается из общей и особенной частей. Общая часть включает определение обязательства, нормы обеспечения исполнения обязательств и др. Нормы особенной части обязательственного права регулируют отдельные виды обязательств.

Оперативного управления право - особая разновидность вещных прав в гражданском законодательстве Российской Федерации. По объему правомочий значительно уступает праву собственности и праву хозяйственного ведения. В соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации субъектами права оперативного управления могут быть только казенное предприятие и учреждение.

Субсидиарная ответственность - это один из видов гражданской ответственности; это дополнительная ответственность лиц, которые наряду с должником отвечают перед кредитором за надлежащее исполнение обязательства в случаях, предусмотренных законом или договором.

**Список литературы**

"Экономика предприятия и отрасли промышленности" под редакцией профессора А.С. Плехина "Феникс" Ростов-на-Дону 2001

"Предпринимательство" А.В. Бусыгин Москва ИНФАР-М 1997

"Школьнику о рыночной экономике" А.П. Казаков Москва 1993

Гражданский кодекс Российской Федерации на сайте http://www.st-standart.ru

Холодов Л.Г. " Вопросы государственного регулирования экономики".1994 г. Изд. "Экономика"

Шенаев, Кузнецов " Западная Европа, парадоксы регулирования экономики". 1994 г. Изд. "Экономика"

" Государственное регулирование кредитно-бюджетной сферы в промышленно развитых странах ", научно-аналитический обзор. 1993 г.

Джеффи Сакс " Рыночная экономика и Россия". 1994 г. Изд. " Экономика".

Журавлева Г.П. " Общая экономическая теория". 1994г. Изд. " РЭА им. Плеханова".

Лекции финансовой академии.

Лившиц А.Я. " Введение в рыночную экономику". 1994 г.

Информация с сайта http://gallery.economicus.ru

Банковское дело / под ред. проф. Колесникова В.И., М. "Финансы и статистика",1996.

Гражданский Кодекс РФ (части 1 и 2), М., 1996, .

Макконел К.Р., Брю С.Л.: принципы, проблемы и политика, в 2-х т. / т.1, М.,1993.

Никитов А. Малое предпринимательство в рыночном интерьере России / Диалог, №2, 1995

Экономика / под ред. доц. Булатова А.С., М., 1997.