

УДК 334

А.В.Белоусов

Корпоративные формы организации предпринимательской деятельности: особенности, преимущества, недостатки

Агропромышленный комплекс является важнейшей составной частью экономики. В статье представлены результаты выполненного исследования и проведенного анализа основных корпоративных форм организации предпринимательской деятельности с идентификацией их особенностей, преимуществ, недостатков. Констатируется вывод о том, что каждая из форм имеет право на широкое использование, но проектирование организации – сложный управленческий процесс, требующий обоснования и выполнения технологического этапа, выбор которого – право предпринимателя.

Ключевые слова: организация предпринимательской деятельности, корпоративные формы организации

A.V.Belousov

The corporate form of business organization: features, advantages, disadvantages

The article presents the results of the study and conducted the analysis of the main corporate forms of business organization by identifying their characteristics, strengths, weaknesses. It dictates the conclusion that every form has the right to extensive use, but the design of the organization is a complex management process requiring justification and implementation of technological stages, the choice of which is right entrepreneur.

Keywords: business organization, corporate form of organization

Для современного этапа развития предпринимательской деятельности характерны интеграционные процессы, и хотя их можно было наблюдать и раньше, теперь они приобрели особую значимость. В условиях глобализации экономических процессов возникают крупные объединения не только на уровне отдельных хозяйственных систем, но и на уровне стран. Интеграционные процессы необходимы для адаптации к быстро меняющимся условиям внешней бизнес-среде и обусловлены императивами повышения конкурентоспособности, рассматриваемой в качестве основополагающего фактора развития. Объединение ряда промышленных структур в крупную корпоративную структуру позволяет ее участникам нарастить научно-технологический потенциал, повысить инвестиционную привлекательность, укрепить финансово-экономическую устойчивость и расширить инновационную деятельность. К преимуществам таких объединений можно также отнести возможность более эффективного ис-

пользования материальных, финансовых и кадровых ресурсов.

В наше время влияние корпораций чрезвычайно велико и продолжает расти. Современную экономику можно назвать корпоративной. Стремление к объединению производственных, торговых, банковских и иных структур наблюдается с момента перехода от кустарного производства к промышленному производству. Первой корпорацией принято считать голландскую Ост-Индийскую компанию. Снаряжение торговых судов в дальние страны в XVII веке обходилось очень дорого и сопряжено с большими рисками. Если корабль погибал в шторме или был разграблен, для купца, снарядившего его, почти всегда означало верное разорение. Объединение своих капиталов для голландских купцов позволило огромные сверхприбыли от торговли экзотическими товарами с лихвой покрывать все убытки, а каждый из акционеров компании получал свою долю от общей прибыли.

Однако современные корпорации представляют собой нечто иное, они используют

современные информационные технологии, отличаются агрессивностью на рынках сбыта, имеют обширные транснациональные связи, имеют свои отличительные способы организации. В экономически развитых странах частные корпорации обеспечивают существенную долю от денежных поступлений в бюджет (в США менее 20% всех американских компаний – корпорации, но на них приходится 90% всех денежных поступлений).

Несколько столетий назад для создания корпорации необходим был либо специальный указ монарха, либо издание правового акта. Создание корпорации было очень затратным для учредителей, так «железнодорожным компаниям приходилось тратить на приобретение корпоративного права столько же денег, сколько и на строительство насыпей» [1].

Корпорация – это обезличенное предприятие, отличающееся и отделённое от лиц им владеющих, зарегистрированное в установленном порядке, юридически независимый экономический объект, в котором собственность разделена на доли. Корпорация является основной организационной формой для больших фирм, однако существуют и небольшие корпорации. Современным корпорациям присущи такие черты, как:

- собственность определяется долями в капитале фирмы; если акционеру принадлежит 10% обычных акций, значит он владеет 10% собственности фирмы;

- акционеры могут осуществлять контроль, избирая директоров и участвуя в голосованиях по важнейшим вопросам;

- акционеры получают дивиденды, пропорциональные их долям в акционерном капитале;

- акционеры владеют корпорацией, но ее управление осуществляют управляющие и директора.

Обычно к преимуществам корпораций относят:

- высокая эффективность привлечения финансовых ресурсов посредством эмиссии акций и облигаций. Кроме того корпорации имеют более легкий доступ к банковским кредитам по сравнению с другими правовыми формами организации бизнеса;

- ограниченная ответственность участников в пределах своих вложений в данную корпорацию. Даже при банкротстве их личным активам ничто не угрожает;

- неограниченные возможности развития и диверсификации производства и получения прибылей. Большие размеры корпорации позволяют внедрять более глубокую специализацию и кооперацию предпринимательской деятельности, эффективно использовать технологии массового производства;

- неограниченность во времени функционирования. Корпорация не прекращает своего существования, когда один из её владельцев умирает или появляется новый. «Передача собственности через продажу акций не подрывает её целостности» [1];

- отделение функций владения от функций управления. Состав акционеров может сильно меняться с течением времени, но при этом управленческий персонал может оставаться стабильным обеспечивая преемственность;

- высокий уровень финансового менеджмента. Капитал корпорации отделен от имущества владельцев и имеет форму ценных бумаг, поэтому при необходимости возможна реструктуризация активов под влиянием тех или иных факторов.

- возможности получения дохода на прирост капитала. Нераспределённую прибыль можно эффективно инвестировать;

- высокая финансовая ликвидность. Вкладчики могут легко выйти из корпорации, не причиняя при этом особого вреда или беспокойства остающимся;

- единственность субъекта управления. Кредиторы и клиенты имеют дело не с рядом партнёров, а с одним юридическим лицом.

Корпоративные формы организации предпринимательской деятельности не лишены и определённых недостатков, основными в составе которых, на наш взгляд, являются:

- более сложный порядок учреждения и ликвидации, высокие затраты на организацию этих процессов. Учредить корпорацию сложнее относительно организации, находящейся в единоличном владении;

- жесткие нормативно-правовые ограничения со стороны государства. Корпорации, являющиеся публичными, должны придерживаться определенных правил, установленных государством, периодически публиковать информацию о своём финансовом положении и важнейших контрактах. Последнее делает корпорацию уязвимой для конкурентов;

- возможность злоупотреблений со стороны управляющих. Хотя теоретически акционеры, как владельцы фирмы, могут уволить любого менеджера (если их коллективное решение будет таким), но на практике миллионы акционеров гигантских корпораций лишены возможности контроля за деятельностью корпорации, поскольку они слишком рассредоточены для того, чтобы оперативно принимать решения;

- снижение роли рядовых участников. Рядовые акционеры мало знают или могут вовсе не иметь никакой информации о состоянии и эффективности функционирования;

- более высокое налогообложение. Обычно фирмы с корпоративной формой организации предпринимательской деятельности платят

более высокие налоги, также та часть дохода, которая идёт на выплаты дивидендов, облагается налогом дважды – сначала как прибыль всей корпорации, потом как личный доход акционера.

Сравнительная оценка преимуществ и недостатков корпоративной формы организации предпринимательской деятельности позволяет сделать вывод о том, что преимущества превышают возможные недостатки, что и обеспечивает такой форме организации ведущую роль в современной мировой экономике. Как отмечают российские ученые-экономисты Веретенников Н.П. и Леонтьев Р.Г. «Никакая иная форма собственности в бизнесе не может сравниться с корпорацией в её успехах по сосредоточению в одних «руках» денежных средств, ресурсов и человеческих способностей, по концентрации материальных активов, а также по производству благ»[1]. Для частного капитала корпорация является привлекательной благодаря принципу ограниченной ответственности и удобной структуре управления.

Для обеспечения социо-эколого-экономического эффекта от формирования и функционирования корпоративной организационной структуры предпринимательской деятельности необходимы научное обоснование и моделирование, соответствующие поставленным целям, что предопределяет целесообразность проектирования процессов интеграции по созданию корпораций. Автор предлагает технологический процесс проектирования корпоративной организационной структуры, представляющий собой последовательность следующих итераций (этапов):

-1-й этап: инициация проекта, определение его целей, задач, основных принципов корпоративной интеграции;

-2-й этап: предпроектное исследование существующих возможностей и условий реализации;

-3-й этап: разработка концептуальных положений по созданию (организации) корпоративной структуры;

-4-й этап: сравнительный анализ альтернативных вариантов создания корпоративной структуры и выбор наилучшего;

-5-й этап: разработка организационного проекта, подготовка пояснительной записки и бизнес-плана;

-6-й этап: формирование учредительных документов;

-7-й этап: проведение экспертизы и регистрация корпоративной структуры.

Интеграционные процессы могут генерироваться как органами государственного управления, так и промышленными предприятиями или коммерческими банками, при этом они преследуют две основные цели - из-

влечение прибыли и реализация задач определенной социально-экономической политики. «На основе сравнительного анализа и оценки нескольких вариантов можно сделать выбор наилучшей организационной формы корпорации, оптимального состава участников, организационной структуры, основных механизмов управления и регулирования совместной деятельности» [5].

Существует много форм корпоративных объединений и автор поставил перед собой задачу изучить особенности, характерные признаки наиболее распространенных из них. Представляем результаты таких изысканий.

Одной из корпоративных форм организации предпринимательской деятельности является концерн, предусматривающий жёсткую систему подчинения дочерних фирм материнской компании. Компании-участники объединены на основе централизации производственных функций, НИОКР, инвестиций, финансовой и технической политики, внешнеэкономической деятельности и коммерческого обслуживания. Концерны могут создавать подразделения и структурные организации. Участники концерна остаются юридическими лицами. Во главе концерна стоит избираемое правление или руководитель. Отличительная черта концерна – единое управление. Концерн полностью контролирует деятельность входящих в него компаний из разных отраслей экономики, в зависимости от чего выделяют концерны «вертикальные» и «горизонтальные».

Вертикальный концерн объединяет компании из разных отраслей в общую производственно-технологический процесс (добыча руды – металлургия - машиностроение). Горизонтальный концерн объединяет корпорации либо из одной производственной отрасли, либо из разных, но не связанных между собой. В состав крупных концернов обычно входят кредитно-финансовые учреждения. В России крупнейшим концерном является «Газпром».

Другой корпоративной формой организации предпринимательской деятельности выступает холдинг. Определения «холдинг» и «холдинговая компания» были заимствованы из англо-американского права (англ. holding - владение). Холдинг объединяет несколько корпораций, как правило, владея контрольными пакетами их акций с целью осуществления контроля над ними, но при этом практически не вмешиваясь в сферу деятельности своих участников. В английском законодательстве холдингом называют не систему, состоящую из материнской и дочерних компаний, а только головную компанию («чистый холдинг»[1]), контролирующую деятельность дочерних и зависимых компаний посредством:

- наличия большинства голосов в дочерних компаниях;

- назначения подавляющей части Совета директоров дочерних компаний;

- наличия специальных договоров со своими дочерними компаниями с закреплением большинства голосов даже не имея контрольного пакета акций.

В России под холдингом принято называть некую совокупность, включающую основную компанию и дочерние («смешанный холдинг»[1]).

Материнской называют компанию, которая тем или иным образом управляет деятельностью дочерних компаний в стратегическом плане. Как правило оперативное управление осуществляется руководством дочерних компаний без вмешательства материнской. «Определяющим признаком холдинга является контроль, осуществляемый основной компанией над дочерними обществами.»[3]. Основой такого контроля является либо участие в капитале, либо заключение между компаниями договоров. Обычно материнская компания не только является владельцем акций других компаний, но также обладает наибольшей финансовой мощью и(или) производит основной продукт холдинга. Материнская компания может создать управляющую компанию, которая будет отвечать за управление системой дочерних предприятий и консолидацию денежных потоков всех структур холдинга. Основная компания отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, которые были заключены во исполнение указаний основной компании. Если дочерняя компания обанкротилась по вине материнской компании, то последняя несёт субсидиарную ответственность по её долгам. Дочернее общество не отвечает по долгам материнской компании.

Корпоративной формой организации предпринимательской деятельности являются и финансово-промышленные группы (ФПГ). В соответствии с действующим законодательством, ФПГ - «Совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы на основе договора о создании финансово-промышленной группы в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест»(ФЗ РФ от 30 ноября 1995 г. № 190-ФЗ «О финансово-промышленных группах»). Таким образом ФПГ – объединение, образованное в результате слияния капиталов корпораций, кредитно-

финансовых и инвестиционных институтов, а также других организаций. «В основе финансово-промышленных групп лежит симбиоз, сращивание промышленного и финансового капиталов»[2]. Характерной чертой для современных ФПГ является многоотраслевая направленность её производств, что придаёт большую гибкость и прочность группе. В отличие от концерна, ФПГ возглавляет один или несколько банков, которые распоряжаются денежным капиталом участников и координируют все сферы их деятельности. Участники ФПГ вполне самостоятельны, но также как и в холдинге наиболее важные хозяйственные решения принимает глава группы.

ФПГ могут быть образованы следующим способом:

- добровольным объединением капиталов и учреждением вновь создаваемой корпорации;

- добровольной передачей пакетов акций в управление будущему главе ФПГ (банку или какой-либо другой кредитно-финансовой организации);

- приобретением одним из участников контрольных или полных пакетов акций компаний, которые становятся частью группы (обычно связано со слияниями и поглощениями).

Когда корпорации и компании с технологически близкими производствами формируют ФПГ, происходит «максимальная концентрация материальных, трудовых и финансовых ресурсов на каком-либо одном или нескольких направлениях, дающих наибольший эффект»[1], т.е. силы консолидируются на основных направлениях, что позволяет осуществлять экспансию в сферу деятельности малоэффективных производств. Это хорошо подходит для инновационных, наукоёмких и передовых отраслей экономики.

В ФПГ можно выделить три основных блока:

1. промышленный блок:
 - a. холдинги;
 - b. фирмы;
2. финансовый блок:
 - a. коммерческие банки;
 - b. страховые компании;
 - c. пенсионные фонды;
 - d. лизинговые компании;
 - e. трастовые компании;
3. сервисный блок:
 - a. торгово-посреднические фирмы;
 - b. аудиторские фирмы;
 - c. консалтинговые организации;
 - d. научно-исследовательские организации.

Представляется необходимым отметить тот факт, что центром собственности ФПГ может быть банк, холдинговая компания или центральная компания (АО), созданная участниками группы. И тут возникает вопрос – это

ФПК или большой холдинг? «Между прочим, чёткого деления вообще нет, и часто крупные кампании называются то холдингами, то ФПГ»[2]. Следует также отметить, что сама конструкция ФПГ громоздка, а мягкая схема управления, присущая ей, в наших условиях может давать частые сбои.

Транснациональные корпорации также являются корпоративными формами организации предпринимательской деятельности. Создание ТНК вызвано протеканием объективного процесса глобализации в мировой экономике.

ТНК – это объединённая корпорация, которая переросла национальные рамки и теперь осуществляет свою деятельность за границей, используя для этого сеть филиалов, дочерние корпорации и компании. ТНК следует отличать от межнациональной корпорации, которая образуется из капиталов различного национального происхождения. ТНК остаётся национальной по капиталу и контролю, но является международной по сфере деятельности. Организационная форма ТНК напоминает международный концерн с обширной заграничной сетью на базе подконтрольных компаний. Штаб-квартира ТНК находится в стране происхождения её капитала. Также необходимо отметить, что «если глобализация оказывает прямое воздействие на количество возникающих и функционирующих ТНК, то сами ТНК формируют среду и материальные условия глобализации»[2].

Картель – следующая корпоративная форма организации, представляющая собой объединение компаний, производящих однородную продукцию. Картели основываются на соглашениях между участниками «по вопросам коммерческой деятельности: овладение рынками сбыта, разграничения сфер влияния на этих рынках, регулированию цен на продукцию и т.п.»[1] Картель на практике зачастую выходит за коммерческую деятельность, определяя, например, ассортимент товаров и размеры их производства. На более поздних стадиях картель стал основываться на патентных соглашениях, договорах о взаимном обмене научно-технической информацией, ноу-хау и др.

Цель организации картеля – максимизация прибыли ее членов на основе такого распределения квот производства, при котором минимизируются общие затраты всех участников. Характерными признаками картеля являются:

- договорной характер объединения;
- сохранение права собственности участников картеля на свои компании;
- хозяйственная, финансовая, юридическая самостоятельность;
- совместная деятельность направленная на сбыт продукции.

Консорциум – следующая корпоративная форма организации, имеющая относительно недолговечное объединение, созданное по соглашению на паевой основе между несколькими банками, промышленными корпорациями, государственными структурами и научными организациями с целью совместного проведения крупных финансовых операций по размещению займов или осуществления капиталоемкого проекта.

Участники консорциума полностью сохраняют свою экономическую и юридическую самостоятельность, за исключением той сферы деятельности, которая затрагивает общие интересы консорциума. Такое корпоративное объединение повышает технологическую, коммерческую и финансовую конкурентоспособность его участников.

Консорциум может функционировать и без банков, если входящие в него промышленные кампании располагают необходимыми финансовыми средствами. Из среды участников консорциума избирается лидирующая организация (чаще всего это крупный банк или банковская группа), которая будет координировать их совместную деятельность. Лидирующая организация представляет интересы консорциума перед заказчиком и третьими лицами, но строго в рамках полномочий предоставленных ей другими участниками.

Ответственность по обязательствам несут все участники в размере их долей в общем объёме поставок или услуг по договору. В консорциуме возможна как долевая так и солидарная ответственность. Каждая компания-участник обеспечивает финансирование своей доли работ и принимает на себя риски, связанные с выполнением своей доли обязательств.

Консорциумы, связанные с финансовыми операциями, делятся на:

-временные, создаваемые для размещения облигаций национальных и иностранных займов, относительно небольших сумм, а также для совершения краткосрочных сделок;

-постоянные, создаваемые для осуществления финансовых, коммерческих и инвестиционных операций значительного масштаба.

В России имеется большой опыт производственной кооперации в освоении месторождений, строительстве магистральных газо- и трубопроводов, проектах военно-промышленного комплекса.

Мегахолдинги – одна из корпоративных форм организации предпринимательской деятельности, формируемые в процессе увеличения масштабов хозяйственной деятельности холдингов. И хотя формально в настоящее время «не создано какого-либо юридического определения термина «мегахолдинг», «они определяют картину современной и будущей

экономики»[2]. Экономисты Черезов А.В. и Рубинштейн Т.Б. рассматривают мегахолдинг как совокупность предприятий и организаций:

-выстроенных по холдинговой схеме с разветвлённой структурой;

- занимающих более 10% отечественного рынка данного товара и услуг;

-обладающих весомым положением в мировой торговле товарами и услугами »[2].

Анализ отличительных особенностей основных корпоративных форм организации предпринимательской деятельности позволил идентифицировать и сгруппировать как преимущества, так и недостатки каждой из них (табл.1).

Таблица 1

Преимущества и недостатки корпоративных форм организации предпринимательской деятельности

Организационная форма корпоративного объединения	Достоинства	Недостатки	Области наиболее эффективного применения
Концерн	Высокая степень централизации функций управления и контроля; объединённый производственно-технологический процесс; возможность проведения совместных НИ-ОКР, финансовой и технической политики; позволяет производящим компаниям концентрировать финансовый капитал; единая собственность	Ориентированы на заранее определённые отрасли промышленности, хотя в последнее время концерны, за счёт накопленного капитала, значительно расширяют сферу своей деятельности; ограниченная самостоятельность участников	В основном в отраслях тяжёлой и добывающей промышленности
Холдинг	Материнская компания осуществляет стратегическое управление деятельностью холдинга, не заботясь об оперативном, которое осуществляется руководством дочерних компаний, которому лучше видно, что происходит «на местах».облегченная процедура создания и реструктуризации холдингов (приобретение бизнеса через покупку акций); устойчивость и стабильностью(нельзя добровольно выйти из состава холдинга); ограниченным риском ответственности (основное общество несет ответственность по долгам дочернего в случаях, установленных федеральными законами);	отсутствие конкуренции в холдинге, и как результат сохранение нерентабельных производств и снижения экономической эффективности; сложность управления холдинговым объединением	Широко распространены в разных сферах деятельности, через покупку акций холдинг может войти в любую отрасль экономики
ФПГ	Высокая концентрация капитала; широкие инвестиционные возможности; многоотраслевая направленность производств; высокая гибкость; способность быстрого наращивания пользующейся спросом продукции	Громоздкая конструкция; мягкая схема управления, которая может стать причиной сбоев в работе	Финансовый сектор, а также поддержка корпораций-участников, занятых в производственном секторе

ТНК	Охватывает большую территорию, ТНК могут легко перемещать свои капиталы между странами, оперативно реагируя на изменяющийся экономический климат; Возможность сосредоточивания производств в странах с дешевым сырьем, и низкими ставками заработной платы, и с низким уровнем налогообложения;	Возможность навязывания компаниям принимающей страны неперспективных направлений в международной системе разделения труда, опасность превращения принимающей страны в место сброса устаревших и экологически опасных технологий; захват фирмами из более развитых стран высокотехнологичных сегментов экономики принимающей страны, оттеснение национального бизнеса; риск для принимающей страны потерять все, что дала деятельность ТНК в случае вывода капитала	Изначально их деятельность была связана с добычей и сбытом минерального сырья, но в настоящее время эти огромные корпорации работают во всех сферах экономики
Картель	Позволяет значительно снизить рыночные риски и даже взять рынок под свой контроль	Запрещены во многих странах, однако существуют международные картели, которые работают очень эффективно.	В основном сфера деятельности картелей это - сбыт однородной продукции, на условиях выгодных для участников.
Консорциум	Является эффективным средством привлечения финансов и кооперации при осуществлении масштабных проектов	Сильная децентрализация; каждая компания отвечает только за те работы, которые закреплены за ней; объединение носит временный характер	Крупные инвестиционные проекты, в основном, в строительстве газо- и трубопроводов, проектах ВПК или размещение крупных займов

(Источник: разработано автором).

Выполненные исследования позволили установить, что существующая правовая практика предлагает широкий спектр корпоративных форм организации предпринимательской деятельности и каждая из них имеет свои как позитивные, так и негативные черты. Совершенствование норматив-

но-правовой базы и устранение факторов негативного воздействия – прерогатива органов законодательной власти, а практическое использование той или иной формы – выбор предпринимателей, требующий обоснования целесообразности и эффективности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Веретенников Н.П., Леонтьев Р.Г. Корпорации: организационные формы, принципы и функции управления – М.: ВИНТИ РАН, 2003. - 624с.
2. Черезов А.В., Рубинштейн Т.Б. Корпорации. Корпоративное управление – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. - 478с.
3. Эскиндаров М.А., Беяева И.Ю., Жданов А.Ю., Пухова М.М. Теория слияний и поглощений (в схемах и таблицах): учебное пособие – М.: КНОРУС, 2013. – 232с.
4. Колобов А.А., Омельченко И.Н., Орлов А.И. Менеджмент высоких технологий. Интегрированные производственно-корпоративные структуры: организация, экономика, управление, проектирование, эффективность, устойчивость – М. Издательство «Экзамен», 2008. – 621с.
5. Белоусов О.В. Финансово-промышленные группы, холдинги и концерны. // Законодательство. – 1998 - № 2. – с. 19-28.
6. Владимирова И.Г. Организационные формы интеграции компаний. // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999 - №6. – 19с.
7. Campbell A., Luchs K.S. Strategic synergy. Washington: An International Thomson Publishing Company, 1998. – 520 p.
8. Montgomery C.A. Corporate diversification // Journal of Economic Perspectives. 1994 Vol. 8, No. 3 P.163–178.

9. Vyas N.M., Shelburn W.L., Rogers D.C. An analysis of strategic alliances: forms, functions, and framework // Journal of business & industrial marketing. – 1995. – Vol. 10, Issue 3. – P. 35-44.
10. Murray E.A., Mahon J.F. Strategic alliances: gateway to the new Europe? // Long range planning. – 1993. – Vol. 26, No. 4. – P. 102-111.
11. Lorange P., Roos J. Strategic alliances. – Cambridge: Blackwell Business, 1993. – 443 p.
12. Hitt M.A., Ireland R.D. Hoskisson R.E. Strategic Management: Competitiveness and Globalization, 2nd edition. – New York: West Publishing Company, 1996. – 523.
13. Kochhar R., Hitt M.A. Linking corporate strategy to capital structure: diversification strategy, type and source of financing // Strategic Management Journal. – 1998. Vol. 19. – P. 601-610.
14. Hill C.W.L., Jones G.R. Strategic Management: An Integrated Approach. – Boston (MA, USA): Houghton Mifflin, 1995. – 455p.

Информация об авторе:

Белоусов А.В.

(Россия, Москва)

Аспирант

Московский государственный технический
университет им. Н.Э. Баумана

E-mail: ab-1507@mail.ru

Information about the author:

Belousov A.V.

(Russia, Moscow)

Postgraduate student

Bauman Moscow State

Technical University

E-mail: ab-1507@mail.ru