

# МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ



**Г.А. ПРИМАЧЕНОК**

---

## *ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СУБЪЕКТОВ*

---

Изменения в экономической теории нашли отражение в развитии представления о результатах деятельности хозяйствующих субъектов. По этой причине необходимо провести экспертизу на соответствие действующих критериев оценки эффективности хозяйственной деятельности методологическим основаниям развивающейся экономической теории.

В хозяйственной практике сложился подход, обобщенный в системе показателей эффективности, основанный на сопоставлении общего результата производства к полным затратам (используемым ресурсам). В основе установления уровня эффективности лежит принцип экономической рациональности, основанный на максимизации результата и минимизации затрат. Поэтому под эффективностью в экономических науках понимают выпуск возможно большего количества благ с наименьшими затратами факторов производства в стоимостном выражении.

В отечественной экономической литературе множество определений экономической эффективности можно свести к двум. Одни экономисты под эффективностью понимают достижение наибольших результатов при наименьших затратах ресурсов. Другими экономистами эффективность отождествляется с коэффициентом, выражающим соотношение между получаемыми результатами производства — продукцией и услугами, с одной стороны, и затратами труда и средств производства — с другой. Эти и подобные им дефиниции экономической эффективности в общем и целом не вызывают сомнений. Но что понимать под результатом и что понимать под затратами? А между тем именно ответ на этот вопрос дает правильное представление о данной категории [1, 160]. Кроме того, бытует отождествление эффективности с системой показателей доходности, рентабельности, производительности труда и т.д., что затушевывает истинное значение этой категории для развития предприятия и экономики в целом.

Методологическое обоснование оценки сопоставления затрат и выгод в терминах неоклассической теории благосостояния и эффективности разрабатыва-

---

*Галина Анатольевна ПРИМАЧЕНОК, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и управления Белорусского государственного экономического университета.*

ли В. Парето, Дж. Хикс, Х. Либенштейн, Ф. Батор, Р. Липски и др. [2]. Определение критерия эффективности с учетом институциональной динамики предпринято Д.С. Нортон, Р. Зербе, С. Мастеном, Э. Фуруботном и др. [3–6]. Однако использование в экономическом анализе множества видов эффективности (например, адаптивной, условной) свидетельствует об актуальности проблемы поиска эффективного решения до настоящего времени.

Методология поиска эффективного состояния предприятия формируется в соответствии с основными принципами общепринятого неоклассического анализа. Неоклассическая теория рассматривает эффективность на микроуровне в двух аспектах — как эффективность производственной единицы и эффективность рынка. Эффективность производственной единицы предполагает в качестве начального этапа поиска оценку затрат. Эффективность затрат представляет собой мероприятия по достижению максимально возможного производства товара или услуги при данном объеме затрат в тех случаях, когда расходы предприятия постоянны [7, 693]. Это позволяет отделить экстенсивные варианты достижения цели от интенсивных. Если принять во внимание только одну особенность ресурсов — качественную их неоднородность, то можно установить, что один и тот же объем производства может быть создан использованием как большего количества затрат более низкого качества, так и меньшим количеством затрат более высокого качества, или затрат, более приемлемых для данного способа производства (в институциональной теории это качество факторов производства учитывается в специфичности активов). Поэтому кроме качества ресурсов необходимо учитывать их взаимозаменяемость и взаимодополняемость.

Функционирование субъектов в условиях редкости ресурсов диктует необходимость в первую очередь проранжировать (оценить важность) всех интенсивных вариантов достижения запланированного результата. Общепринятый алгоритм поиска эффективности — это последовательное снижение общих затрат в расчете на единицу полезного эффекта. Оценка общих затрат на предприятии предполагает выявление скрытых издержек, связанных с использованием пространства, времени и прав собственности (производственных площадей, временного фонда и эквивалентного обмена правами собственности). Только всеобъемлющий учет использования всех явных и неявных издержек позволит установить возможности предприятия в создании экономической ренты. Экономическая рента — это разница между тем, что любой используемый в процессе производства фактор производства действительно приносит собственнику данного ресурса, и наибольшим из того, что этот ресурс мог бы принести. Многоступенчатость процесса достижения эффективности рождает ряд научных проблем, первая из которых связана с необходимостью унифицирования содержания понятий, которые способствуют росту эффективности. Прежде всего требуется системное соотнесение понятия “эффективность” с эффектом и оптимальностью. Так, эффект означает результат, в переводе с латинского — действие. Следовательно, под эффектом необходимо понимать конкретный результат как следствие определенных действий. С точки зрения основной экономической проблемы выбора это понятие нейтрально к улучшению структуры затрат и общей выгоды. В отличие от эффекта оптимум представляет собой наилучший возможный результат при определенных условиях и распределении ресурсов. Улучшение одного из параметров предполагает достижение оптимального результата. Учет влияния распределения ресурсов и благ, условий производства и его структуры на результативность деятельности субъектов обобщен социологом и экономистом В. Парето в категории максимального экономического благосостояния общества. При определенных ограничениях В. Парето был выработан критерий общественного благосостояния, который включает в себя не только улучшение результативности деятельности

производственной единицы, но и поиск эффективного состояния рынка. Парето-оптимальное состояние означает такое размещение благ, что по сравнению с ним любое другое не может повысить уровень полезности для индивидов [8, 249]. Следовательно, иные условия производства можно определить как Парето-неоптимальные. В этом случае действия по изменению структуры производства будут Парето-улучшением, если происходит движение от Парето-неэффективного к Парето-предпочтительному состоянию. Парето-улучшение представляет собой переход от одного размещения благ к такому, в результате которого положение, по крайней мере, одного индивида улучшится без ухудшения положения другого. Критерий Парето-предпочтений был сформулирован на основе принципов маржинализма, который не учитывает межличностные сравнения.

Оптимальность по Парето включает в себя 3 необходимых условия. Первое условие включает ситуации взаимовыгодности обмена благами как этапы достижения оптимального распределения. Количественная оценка альтернатив посредством предельной нормы технологического замещения (коэффициент, на которое можно сократить затраты одного фактора, заменив его добавочной единицей другого, при сохранении одинакового уровня выпуска) или предельной нормы трансформации (соотношение предельных затрат производства двух продуктов) ставит на повестку дня проблему автоматизма замещения затрат. Игнорирование этой проблемы искажает характер производственного процесса. Наделение его эргодическими характеристиками (постоянное во времени распределение вероятностей) противоречит неоклассической функции затрат. Кривые средних и предельных затрат свидетельствуют о неравномерности их включения в стоимость произведенного продукта. В ситуации, когда дальнейший взаимовыгодный обмен невозможен, достигается оптимальное распределение по Парето (предельная норма замещения благ одинакова для обеих сторон, участвующих в сделке).

Второе условие учитывает распределение (размещение) ресурсов между различными сферами производства. Для оптимального использования ресурсов в производстве товаров соотношения предельных продуктов этих товаров должны быть равны между собой. Другими словами, общество не может получить выгоду, изменяя структуру размещения ресурсов.

Оптимальности в потреблении и производстве недостаточно для максимизации благосостояния, так как возможно неполное удовлетворение потребностей населения в определенных благах. Максимальные объемы выпуска располагаются на кривой производственных возможностей, показывающей количество двух товаров, которые могут быть произведены при условии полного использования ресурсов общества. Наклон кривой производственных возможностей зависит от пропорции замещения одного блага другим и показывает предельную норму трансформации. Оптимальный объем выпуска для двух товаров характеризуется равенством отношений предельных полезностей ( $МН$ ), к предельным затратам ( $МС$ ). Если равенство не выполняется, то обществу выгодно производить больше того товара, который обеспечивает более высокую полезность на единицу предельных затрат (рис.1).

Точка  $A$  характеризует оптимальный объем выпуска двух то-

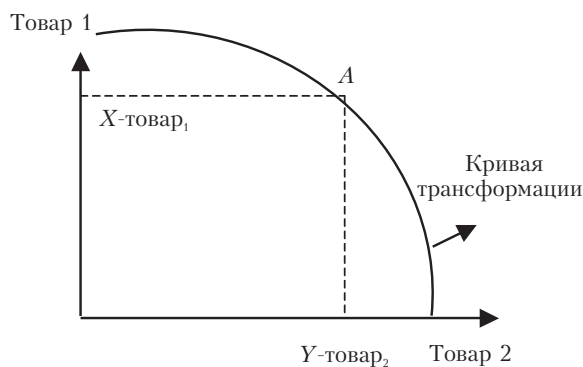


Рис. 1. Оптимальность по Парето

варов, если предельная норма трансформации равна предельной норме замещения этих товаров.

Выполнение трех необходимых условий достижения оптимальности структуры потребления, структуры производства и структуры выпуска характеризует неоклассический социальный оптимум, так как он предполагает конкурентные цены и автоматический механизм достижения равновесия. Вместе с тем рациональные элементы тождественности равновесия и оптимальности в концепции В. Парето обобщают неоклассическое представление об экономической эффективности. В отличие от социального оптимума, характеризующего результат взаимодействия прежде всего между секторами экономики на основе эффекта обратной связи (когда изменения на одном отраслевом рынке скажутся на других рынках), эффективность предприятия не выходит за рамки производственной единицы. Но без эффективного состояния для предприятия невозможно достигнуть социального оптимума.

Процесс поиска эффективности хозяйственной единицы включает несколько этапов:

нахождение таких способов производства, которые обеспечивают минимальную альтернативную стоимость используемых в производстве ресурсов;

выбор из найденных возможных способов производства единственного наилучшего способа, который в теории производства фирмы обосновывается на кривых изокванты и изокосты [9, 168–169].

Любое другое размещение производственной функции и затрат отражает либо недостижимый результат (когда изокоста и изокванта не имеют общих точек), либо неполное использование факторов производства (заштрихованная область на рис. 2).

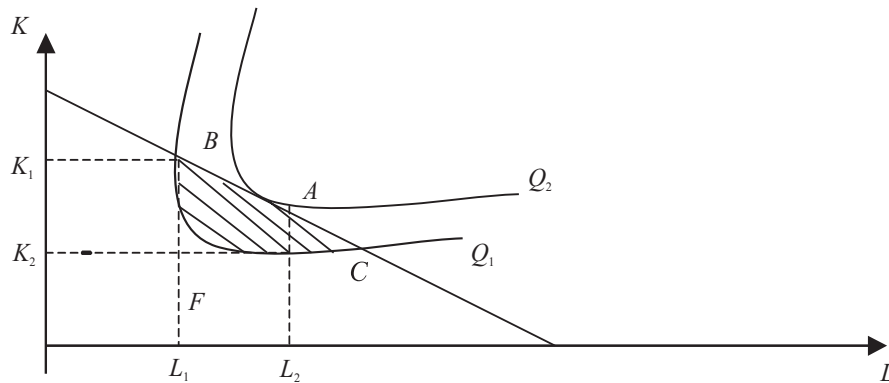


Рис. 2. Алгоритм поиска эффективности:

$K$  — фактор производства капитал;  $L$  — фактор производства труд;  
 $Q$  — кривые производственной функции, отражающие максимальный объем производства при заданных ограничениях

Стоимость ресурсов (факторов производства труда и капитала)  $K_1 L_1$  и  $K_2 L_2$  характеризуют одинаковый уровень издержек, образующих линию изокосты. Все точки изокосты показывают комбинации факторов производства, которые можно приобрести на одинаковую общую сумму денег (капитал авансированный). Но различные варианты структуры затрат, лежащие между точками  $B$  и  $C$  (за исключением точки  $A$ ) предполагают неполное использование средств и выработку продукции в объеме  $Q$ . Только точка  $A$  отвечает условию полного использования всех ресурсов, предназначенных для покупки факторов производства, наиболее дешевой по стоимости комбинации факторов и выработке продукции в максимально возможном объеме ( $Q_2$ ). Изокванта демонстрирует различные комбинации факторов производства, используемые для производства максимального объема производства при данном

состоянии и особенностях технологии производства, также отражает возможности замещения факторов производства в условиях ограниченности средств. Выбранные варианты комбинаций ресурсов, отраженных на графике точками  $B$  и  $C$  можно рассматривать как растрачивание средств, так как тот же объем выпуска ( $Q_1$ ) возможен и при затратах меньшего количества ресурсов (точка  $F$ ). Такие ситуации Либенштейн назвал “ $X$ -неэффективными”. При выборе этих вариантов распределения ресурсов наблюдается неполное использование ресурсов, имеющее следствием избыточные затраты, в результате чего производство осуществляется не на границе, а внутри производственных возможностей.  $X$ -неэффективность характеризует производство и в том случае, если возможен больший объем производства при том же количестве используемых факторов производства. Следовательно, уровень производственно-технологической эффективности — это отношение того, что предприятие реально производит, к тому, что оно могло бы произвести при имеющихся наличных материальных ресурсах и интеллектуальных знаниях. Это отношение выражается в процентах и показывает, насколько большими могут быть результаты производства. Предложенный В. Парето критерий оптимальности является нейтральным к распределению максимальной полезности, и таких Парето-несравнимых ситуаций может быть несколько, поэтому с точки зрения методологии его корректнее определять как критерий оптимизации. В отличие от критерия оптимизации эффективное состояние представляет собой единственный способ при данных условиях производства комбинации ресурсов по достижению запланированного результата. Производственно-технологическая неэффективность характеризует эффузный (размывающий средства) эффект или эффект, не полностью достигающий результата. Оптимальным будет эффект, соответствующий цели (например, улучшение структуры затрат).

На определенном этапе развития науки понимание экономического было ограничено анализом распределения с учетом различий цен на ресурсы [10, 212]. Современный неоклассический подход уточнил понятие “экономическая эффективность”. Если предприятие преодолело уровень  $X$ -неэффективности, оно может решать проблему экономической эффективности, т.е. оценивать будущие выгоды с позиции будущих потерь и отказа от альтернативных вариантов через преодоление экономической неэффективности.

Экономическая неэффективность представляет собой нерациональное распределение ресурсов — факторов производства и знаний между различными видами деятельности. В отличие от нее производственно-технологическая эффективность достигается путем устранения излишков расходов (мероприятия по минимизации издержек), а не путем минимизации порождаемых альтернативным выбором потерь.

Трудность решения проблемы альтернативного выбора связана с тем, что несмотря на конкретность производственных затрат и возможность их явного измерения либо в рамках данного производства, либо на соответствующих отраслевых рынках, этот метод имеет ограничения в микроэкономике при оценке неявных затрат, учитывающих собственные ресурсы предприятия, в стоимость которых должна входить рыночная стоимость прав собственности. Относительная ценность затрат в рамках неоклассического подхода предполагает не фактическое, а альтернативное измерение, определяющее момент оценки затрат — приобретение ресурсов по конкретной цене. Такая субъективная оценка становится реальностью на основе количественного выражения взаимозаменяемости ресурсов. Теоретически допускается возможность замены одного ресурса на другой (например, труд на капитал или оба эти ресурса заменяются предпринимательским фактором) без сокращения объемов производства. Однако продуктивность логики “затраты — ценность” имеет место, если учитываются

скрытые затраты. Игнорирование скрытых затрат искажает поиск эффективности принятия решений, так как часть ресурсов рассматриваются как бесплатные, что, в свою очередь, приводит к неэквивалентному обмену и растрачиванию экономических ресурсов.

Выгода также опирается на субъективную систему ценностей. Принцип сопоставления альтернатив основан на дихотомической логике (последовательное и поочередное деление целого на части). При осуществлении выбора ценность каждого шага должна сопоставляться с его ценой. Достижение экономической эффективности для предприятия означает качественно новый уровень в распределении возможных эффектов, т.е. отказ от одних возможных результатов в пользу других. Ограниченность ресурсов и возможностей замещения факторов производства и видов деятельности означает, что при росте новых расходов возможные варианты принятия решений будут сокращаться.

Поэтому экономическая эффективность для предприятия достигается на основе использования принципа сравнительных преимуществ, который является взаимовыгодным. В соответствии с этим методологическим принципом предприятия, функционирующие в условиях экономической неэффективности, также получают выгоду, но от эффекта, возникающего в другой сфере деятельности (не основной).

Новый импульс развитию институциональной теории придали факторы, выходящие за рамки классической и неоклассической модели. В неоклассических моделях допущения с точки зрения сложности взаимодействий хозяйствующих субъектов можно определить как абстрактные, не отвечающие реальной действительности. Неоклассический анализ с позиции реальной экономики можно охарактеризовать как институциональный вакуум (отсутствие риска, неопределенности и асимметричности информации, различных условий реализации контрактов и прав собственности, а следовательно, неточный учет полных издержек).

Расширение границ экономической системы, предпринятое институционалистами, привело к необходимости уточнения ответа на вопрос, влияют ли эти изменения на критерий и понимание экономической эффективности. Другими словами, возникла объективная необходимость обоснования, чем отличается неоклассический выбор (алгоритм поиска эффективного решения) от институционального.

На первом этапе интервенции теории современного институционализма, который в литературе получил название экономического империализма, за основу взято неоклассическое определение эффективности. Оно трактуется как нахождение равновесного решения. Учет реальных изменений представляется как введение дополнительных ограничений в традиционную модель и способствует стремлению к условной эффективности [11, 577]. Такая "примитивная" экстраполяция была основана на общепринятой универсальности выдвинутой концепции прав собственности, в соответствии с которой четкого определения прав собственности достаточно для гарантированного обеспечения эффективности [12, 14]. Рыночные силы устраняют все неэффективные структуры прав собственности и гарантируют внедрение новых типов институтов. Однако последующий компаративный анализ организационно-экономических форм предприятий показал, что не существует прямой связи между эффективностью и уровнем спецификации прав [13, 25]. Предприятия государственной и частной собственности различаются глубиной персонификации и распределения ответственности и характеризуются как эффективным, так и неэффективным распределением факторов и условий производства.

Организационно-экономическая форма предприятий в большей степени влияет на возможности достижения экономической эффективности в том случае, если способствует сочетанию комбинации эффектов различных отрасле-

вых рынков. Поскольку экономическая эффективность как сравнительная альтернативная ценность выгод и потерь в распределении между сферами деятельности предполагает решение проблемы замены сфер деятельности (по аналогии замещения факторов производства), постольку требующие наименьших затрат альтернативой сфер деятельности любых материальных рынков могут рассматриваться финансовые рынки и рынок интеллектуальной собственности. Именно по этой причине акционирование предприятий как способ расширения емкости финансового рынка можно рассматривать как дополнительную возможность альтернативного использования ресурсов и инструмент для выравнивания сравнительных преимуществ.

Эффективное распределение сфер деятельности находится уже за рамками границ предприятия и является для него внешней проблемой. Следовательно, и затраты по передаче (обмену) правами собственности не тождественны производственным издержкам. Институциональное понимание трансакционных издержек как теоретической схемы структурной организации внутри предприятия (издержки управления), а также между рыночными трансакциями (обмен благами и правами) и полной интернализацией (слияние или покупка самостоятельных предприятий) привело к использованию в науке термина «адаптивная эффективность».

Д. Норт определяет адаптивную эффективность как эффективность поиска социальных элементов эффективности, касающихся границ и структуры институтов и организаций [14, 89]. Основная экономическая функция институтов состоит в снижении издержек по обеспечению использования контрактов и эффективному осуществлению операций обмена. Следовательно, критерием социальной эффективности определена минимизация трансакционных издержек. Проблема выражения социальной (институциональной) эффективности является до настоящего времени нерешенной, поскольку невозможно четко количественно определить трансакционные издержки. На первый взгляд, трансакционные издержки являются составной частью полных социальных издержек и дополняют производственные издержки. Однако в действительности виды трансакционных издержек не едины по своей природе в отличие от производственных издержек.

Трансакционные издержки как издержки трений в экономической системе влияют на постоянное перераспределение прав собственности и изменяют институциональную конфигурацию (пространственно-временную плотность и протяженность экономической системы) на макро- и границы предприятия на микроуровне. Институциональный выбор, в отличие от неоклассического, представляет собой результат, состоящий либо в расширении диапазона видов экономической деятельности в случае, когда функционирование рынков интеллектуальной собственности правовых ценностей, финансовых и традиционных рынков синхронно, либо ведущий к сокращению капиталовложений и постепенному поглощению, когда возможно рассогласование в функционировании институтов, регулирующих все современные и традиционные типы рынков.

Хотя институты создаются с целью минимизации трансакционных издержек, тем не менее последние проявляют эволюционную тенденцию к росту, как на микро- (для отдельного предприятия и индивидуального субъекта), так и на макроуровне (это выражается в росте трансакционного сектора). Установленная тенденция объясняется тем, что неопределенность рыночных условий поведения субъектов препятствует заключению полного и удовлетворительного контракта. Рост трансакционных издержек можно снизить, заменив их на операционные (издержки управления) в случае объединения рыночных партнеров, в едином коллективном субъекте (фирме). Тенденцию роста трансакционных издержек нельзя рассматривать также однозначно, как рост производственных затрат. Нередко их рост свидетельствует об увеличении числа взаимодей-

ствий между субъектами, вовлекаемыми в транзакцию, а это, в свою очередь, ведет к росту совокупных доходов, т.е. к росту конечного результата участников сделки.

Другими словами, нахождение социальной или институциональной эффективности требует экономической оценки взаимодействий субъектов (а точнее, их взаимозависимостей). Однако в экономической науке до настоящего времени не существует методики измерения социальной силы, векторной направленности и плотности отношений. Видимо по этой причине и затраты на осуществление транзакций не имеют четкой классификации и количественной оценки. Поэтому трудно установить степень соответствия выгод или потерь от роста рыночных транзакций или интернализации отношений путем создания управляемого коллективного субъекта. А это представляется важным для устранения в экономике эффузных эффектов.

Ввиду отсутствия единого критерия социальной эффективности постоянные периодические изменения институциональной конфигурации прав собственности привели к выработке понятия “адаптивная эффективность”. Поэтому в экономической литературе утвердилось мнение, что для мира с положительными, транзакционными издержками вряд ли возможно найти четко определенный критерий эффективности [11, 81]. Однако мы настроены более оптимистично. Ведь субъективная оценка альтернативного выбора на определенном этапе развития экономической теории также не имела количественного выражения. Положенный в основу принцип дихотомии и математическая оценка длящихся непрерывных экономических явлений на основе предельных величин позволили в относительных сравнениях оценивать результаты деятельности всех видов и сфер общественного воспроизводства. Институционализация экономической деятельности на основе всеобщности и универсальности прав собственности, сопровождающих любые акты обмена, расширила границы поиска альтернатив принятия эффективного решения.

Социальная эффективность, по отношению к экономической, является обобщающим уровнем анализа положительной динамики системы, выходящей за рамки производственных единиц, и характеризует отсутствие потерь на всех выделенных трех уровнях (рис. 3).



Рис. 3. Уровни эффективности экономической системы

Методология оценки общей социальной эффективности системы включает агрегированную характеристику трех уровней эффективности, поэтому и показатель социальной эффективности должен быть многоступенчатым.

Многокомпонентным структурным элементом социальной эффективности является прежде всего производственно-технологическая эффективность, которая одновременно является исходным уровнем и необходимым условием достижения экономической эффективности. Тогда выбор на основе учета внутренних, с точки зрения границ предприятия, факторов преодоления X-неэффек-

тивности будет ничем иным, как последовательным сокращением эффузных эффектов (или результатов).

Уровень экономической эффективности характеризует внутреннюю норму доходности данного предприятия или степень привлекательности альтернативного размещения ресурсов. Достижение экономической эффективности как



стратегической цели предприятия важно, поскольку достижение вариантов экономической  $X$ -неэффективности будет означать потери в денежной форме, связанные с ростом альтернативных издержек. Важным результатом достижения экономической эффективности предприятия будет высвобождение денежных средств и ресурсов, корректирующих сравнительные преимущества для предприятия.

Социальная эффективность предполагает вовлечение в алгоритм альтернативного выбора таких современных рынков, как рынки интеллектуальной собственности, прав собственности и других правовых ценностей. Поэтому при определении социальной эффективности необходимо учитывать все виды потерь не только производственного сектора, но и финансового, сферы услуг, а также трансакционного сектора. Социальная неэффективность может выражаться как в дополнительных затратах на урегулирование споров по контрактам, так и в прямой переплате за блага, услуги и права, в случае, когда не совпадают рыночные цены и институциональная ценность благ — ценность с учетом передачи прав собственности в процессе обмена.

В заключение хочется отметить, что достижение социальной эффективности ввиду сложности оценки и постоянных изменений в конфигурации прав собственности не является автоматическим средством разрешения проблем трансформационной национальной экономики. Достижение производственно-технологической эффективности предприятием характеризует лишь внутреннее использование наличных ресурсов. Экономическая эффективность позволяет учесть относительную ценность ресурсов, а значит, характеризует эффективность распределения. Другими словами, позволяет установить, то ли количество или продукцию производит данное предприятие в соответствии с потребностью общества. При установлении социальной эффективности необходимо учитывать тот факт, что трансакционный сектор — следствие развития перераспределительных отношений, а не распределительных и производственных. Поэтому критерий социальной эффективности требует дополнения с учетом вертикальной и горизонтальной справедливости (справедливости системы распределения).

## Литература

1. *Пименова, А.Л.* Актуальные аспекты теории эффективности жизненных циклов предприятий / А.Л. Пименова, Р.В. Нагуманова // Проблемы соврем. экономики. Евраз. междунар. науч.-аналит. журн. — 2006. — № 3–4.
2. Вехи экономической мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор: в 5 т./под. ред. В.М. Гальперина. — СПб: Экон. шк., 2004.
3. *North, D.* Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge and Economic Performance/D. North. — Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
4. *Zerbe, R.* Economic Efficiency in Law and Economics/R. Zerbe. — Elgar, 2001.
5. *Masten, S.* Case Studies in Contracting and Organization/S. Masten. — New York and Oxford: Oxford University Press, 1996.
6. *Furubosh, E.* General Equilibrium Models, Transaction Costs and the Concept of Efficient Allocation in a Capitalist Economy/E. Furubosh // Journal of Institutional and Theoretical Economics. — 1991. — N 31.
7. *Пасс, К.* Словарь по экономике/К. Пасс, Б. Лоуз, Л. Девис. — СПб: Экон. шк., 2004.
8. 50 лекций по микроэкономике: в 2 т. / редкол.: В.С. Автономов [и др.]. СПб: Экон. шк. — Т.2.
9. *Нуреев, Р.М.* Курс микроэкономике: учеб. для вузов / Р.М. Нуреев. — М.: НОРМА-ИНФРА, 1998.
10. *Кларк, Дж.Б.* Распределение богатства / Дж.Б. Кларк. — М.: Гелиос АРВ, 2000.