

тут і необхідно звернутися до стратегії розвитку. Саме тому і не потрібно ототожнювати стратегію розвитку із економічною стратегією, бо це може призвести до непоправних результатів, пов'язаних із незворотнім забрудненням навколишнього середовища, наприклад, з одного боку, і до зростання розриву між найбагатшими і найбіднішими як країнами в загалі, так і групами людей в середині країни зокрема, з іншого боку.

Ці проблеми є актуальними і для країн з перехідною економікою, оскільки вони, скориставшись порадами Вашингтонського консенсусу, залишили поза увагою ці важливі складові успішного розвитку країни. Як це не дивно, вони змушені були чекати нового консенсусу, чи нової стратегії, де б враховувалися соціальні і економічні складові, а не здійснювати самостійні кроки у цьому напрямку.

Як було встановлено, Вашингтонська угода дійсно інколи плутає цілі і засоби, а також ідентифікує стратегію розвитку з економічною стратегією. Ми визначили в нашій статті складові економічної стратегії, дали характеристику кожному елементу економічної стратегії і таким чином нам вдалося визначити прорахунки і недоліки економічної стратегії трансформаційних перетворень, запропонованої Міжнародним валютним фондом країнам з перехідною економікою. Дана економічна стратегія послугувала значному спаду в економіках перехідних країн значною мірою в наслідок змішування саме цілей і засобів економічної стратегії в загалі. Перспективою розвитку даних досліджень є те, що при досягненні нового консенсусу – пост-Вашингтонського – політики при розгляді таких головних нормативів, як відсоткова ставка, валютний курс і ставка податку, не повинні забувати ще про один фактор – людей. Ціль економічної політики (стратегії) – не фінансова стабільність чи стійкі обмінні курси, чи низьке оподаткування, або дерегулювання. Це лише засоби, які повинні гарантувати головну ціль: життєздатний розвиток і добробут людей.

Література:

1. Kolodko G.W. Transition to a market economy and sustained growth, implications for the post-Washington consensus // *Communist and post-communist studies*. – Los Angeles, 1999. – Vol. 32, № 3. – P. 233-261.
2. Джозеф Стиглиц. Развитие, основанное на участии: стратегия для государств с переходной экономикой // *Трансформация*. – Издание Всемирного Банка и Института Уильяма Дэвидсона. – Декабрь 1998, № 6. – С.1-3.
3. Станислав Гомулка. Десять лет спустя: секреты успешной экономической политики // *Трансформация*. – Всемирный Банк/Институт Уильяма Дэвидсона/SITE. – Август-октябрь 2000, № 5. – С. 5-8.
4. Денисова Е. Опыт макроэкономической стабилизации в государствах Латинской Америки // *Мировая экономика и международные отношения*. – М., 1993, № 8. – С.102-118.
5. Кевин Койн, Сому Субраманьям. Как упорядочить процесс разработки стратегии // *Экономические стратегии*. – М., 2001. – осень (4) – С. 83-91.
6. Економічний словник-довідник: За ред. док. екон. наук, проф. С.В.Мочерного. – К.: Феміна, 1995. – 368с.
7. Kolodko G.W. Globalization and catching-up: from recession to growth in transition economies // *Communist and post-communist studies*. – Los Angeles, 2001. – Vol. 34, № 3. – P. 280-322.
8. Joseph Stiglitz. More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consensus // *The 1998 WIDER Annual Lecture*. Helsinki, January 1998.

Сорокина С.В.

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ ПРИБЫЛИ

Методология и практика формирования и распределения прибыли базируются на теории прибыли, раскрывающей сущность и функции данной экономической категории. Самостоятельная теория прибыли сформировалась в первой четверти 20 века. За прошедшее столетие рыночная экономика приобрела новые черты: усилилась роль государства в регулировании экономических процессов, ограничилось монопольные возможности предпринимателей, появились новые мотивы предпринимательской деятельности. До 1990-х годов в отечественной науке существовал догмат марксистской теории, трактующей прибыль с позиций теории прибавочной стоимости. В связи с этим актуальным представляется исследование всех существующих подходов к определению сущности и функций прибыли и анализ современного состояния теории прибыли.

Проблема в научных источниках рассмотрена недостаточно. Самыми заметными трудами по данному вопросу являются книга французского экономиста А.Бабо и публикации российских экономистов А. и С. Никитиных и М. Глазовой. А. Бабо излагает рыночную теорию прибыли, но его труд представляет собой не научную работу, а популярное издание для предпринимателей. А. и С. Никитины и М. Глазова проводят

глубокий анализ теории прибыли, исследуя эволюцию налога на прибыль. Детально изучается монопольная составляющая прибыли. Недостатком данного исследования является тот факт, что функциям прибыли уделяется мало внимания.

До второй половины 20 века параллельно существовали различные экономические течения, определенное место в которых занимала прибыль. Предполагается объединить их в две основные концепции прибыли. Неоднозначно трактуются источники и функции прибыли.

Цель статьи: исследовать эволюцию теории прибыли и проанализировать ее современное состояние.

Задачи статьи: - выделить две самостоятельные концепции прибыли:

- исследовать источники происхождения прибыли;
- проанализировать механизм формирования прибыли в рыночной экономике с позиций различных экономических школ;
- указать функции прибыли в рыночной экономике.

Теория прибыли имеет специфические черты, отличающие ее от тех разделов экономической теории, которые трактуют другие формы доходов общества – заработную плату, процент и ренту. Происхождение этих доходов в известных теориях «факторов производства» 18-19 вв. объяснялось либо производительными затратами (например, заработная плата – производственными затратами труда; процент – производственным вкладом капитала, понимаемого чаще всего как запас производственных фондов; рента – производственным вкладом земли (которая часто объединялась с капиталом в единую категорию), либо с определенными «жертвами», приносимыми собственниками факторов производства (усталость и другие отрицательные эмоции, возникающие у рабочего в процессе труда; «воздержание» и «ожидание» собственника капитала, вызванное отсрочкой им потребления своего капитала). При таком подходе прибыль трактовалась чаще всего как плата за квалифицированный труд управления (то есть просто как разновидность зарплаты).

По мере развития экономической теории определения понятия "прибыль" постоянно усложнялись.

На наш взгляд, можно выделить две самостоятельные концепции – трудовую и рыночную теории прибыли.

Первую серьезную попытку систематизированно объяснить экономическую природу прибыли предпринял А. Смит в своем фундаментальном труде «Исследование о природе и причинах богатства народов». До А. Смита вопросы сущности прибыли поднимались в трудах меркантилистов и физиократов, которые считали источником богатства страны соответственно торговлю и дары природы. По мнению меркантилистов, прибыль создается в сфере обращения, а богатство нации заключается в деньгах [1, с.138]. Физиократы перенесли вопрос о происхождении богатства из сферы обращения в сферу производства (сельскохозяйственного), но прибыль расценивали, как прирост вещества, а не прирост стоимости [1, с.271]. А. Смит на основе своего учения о производительном и непроизводительном труде указал, что создателем стоимости является всякий труд. Но в то же время представление, будто стоимость товара слагалась из прибыли, ренты и заработной платы и не включала стоимость потребленных средств производства (так называемая «догма Смита»), не позволило ему понять сущность накопления капитала и общественного производства [2]

По Дж. Ст. Миллю, сводившему стоимость к издержкам производства, прибыль подсчитывается путем вычитания из доходов компании, затрат на закупку необходимых товаров и услуг (сырье, транспорт), а также выплачиваемой персоналу заработной платы.

Иначе говоря, до второй половины 19 - начала 20 в.в. в западной экономической мысли отсутствовала самостоятельная теория прибыли. До 20 в. в западной экономической мысли термин «прибыль» использовался в широком смысле (собственно прибыль и процент) и в узком (без процента). В экономической литературе, особенно немецкой, для определения прибыли без процента использовался также термин «предпринимательский доход». В 20 веке термин «прибыль» в узком его понимании вытеснил идентичный ему термин «предпринимательский доход».

Трудовая теория прибыли, основы которой заложил А. Смит, была сформулирована К. Марксом и Ф. Энгельсом. На марксистском понимании прибыли как прибавочного продукта, в частности, базировалась социалистическая теория прибыли, господствовавшая в советской науке. Прибыль рассматривалась под углом ее эксплуататорской сущности.

В советской науке марксистская теория капитала (и прибыли, в том числе) была вне критики. В то же время зарубежные экономисты, в частности, М. Блаут в книге «Историческая мысль в ретроспективе», справедливо подчеркивают ее несовершенство, и считают невозможным применение трудовой теории ценности к заработной плате, так как выравнивающий механизм, который положен в основу этой теории, на рынке труда не действует [1, с. 243].

В марксистской теории происхождения прибыли причинная связь факторов, формирующих прибыль, не столько доказывается, сколько предполагается. В соответствии с ней труд – единственный товар, стоимость которого выше затрат на его приобретение. Данную теорию следует расценивать как продукт своей эпохи, то

есть середины XIX века. Она не способна предложить инструменты для анализа происхождения прибыли в современной смешанной экономике, субъектами которой в равной мере выступают предприниматели и государство.

Отсутствие самостоятельной рыночной теории прибыли на рубеже 19-20 вв. не было случайным. Оно обуславливалось прежде всего тем, что все другие доходы объяснялись исходя из принципа затрат тех или иных производственных ресурсов (непосредственно или опосредованно через категории «жертв» собственников этих ресурсов). При таком подходе из сферы анализа полностью выпадали проблемы эффективности использования и распределения производственных ресурсов, органично связанные с функционированием рыночной экономики. Источником прибыли служит «выкидывание» времени, в течение которого будущие блага «созревают» в настоящие и повышают свою ценность до уровня ценности настоящих благ [1].

Отсутствие учения о происхождении прибыли объясняет одну особенность в трактовке этой категории в западных экономических теориях до 20 века. Она состояла либо в разрыве, либо в отсутствии достаточной логической связи между двумя важными группами проблем – происхождения прибыли и ее стимулирующей роли в частнопредпринимательской деятельности (второе положение было общепризнано в западной экономической мысли). При таком подходе из сферы анализа полностью выпадали проблемы эффективности использования и распределения производственных ресурсов в рыночной экономике, органично связанные с ведущим мотивом прибыльности функционирования частного предпринимательства.

Только в 20 веке начинает формироваться самостоятельная теория прибыли. Этому способствовали определенные объективные факторы. Появившаяся еще в 19 веке неудовлетворенность трактовкой прибыли (предпринимательского дохода) лишь как оплаты управленческого труда в 20 веке подкреплялась отделением платы за труд управления от собственно прибыли, которое имело место в акционерных компаниях, занявших господствующее положение среди других форм предпринимательской деятельности.

Перелом, вызвавший, в частности, и необходимость самостоятельной теории прибыли, связан прежде всего с идеями, выдвинутыми американским экономистом Дж.Б. Кларком в работе «Распределение богатства» (1899г.). По мнению Кларка, в условиях неограниченной конкуренции возникают такие доходы, как заработная плата, процент и рента; предпринимательский же доход сводится лишь к оплате труда управления и, соответственно, выступает как разновидность заработной платы, условиях же реального динамичного развития экономики, при котором действуют все или большинство указанных факторов, включается рыночный механизм эффективности, вызывающий в числе прочего оптимизацию доходов.

В соответствии с выдвинутой Дж. Б. Кларком теорией предельной производительности, оптимум достигается при таком сочетании факторов производства, при котором стоимость предельного продукта каждого фактора равна его цене (то есть стоимость предельного продукта труда – заработной плате, а стоимость продукта капитала – проценту). Предприниматель, добивающийся оптимизации, получает в виде прибыли (предпринимательского дохода) дополнительное вознаграждение.

Разработку второго источника происхождения прибыли обычно связывают с трудами Й. Шумпетера. Так, Й. Шумпетер указал на одну из решающих функций производственной оптимизации: "Кларк... был первым, кто связал предпринимательскую прибыль (рассматриваемую как превышение над процентом и рентой) с успешным внедрением в экономическую деятельность технологических, коммерческих и организационных нововведений" [3, с.494]. На основе доводов Шумпетера процесс внедрения нововведений был признан в западной экономической теории в качестве одной из важнейших функций управления, ответственной за формирование прибыли. Подобный взгляд означал принципиальный перелом в теоретическом подходе к прибыли: она стала рассматриваться как мощная созидательная сила, обеспечивающая развитие рыночной экономики. Последующее развитие данной теории в значительной мере состояло в ее дополнении и обогащении путем оценки роли тех или иных факторов или субъектов предпринимательской деятельности в происхождении прибыли.

В современной экономической теории Запада выдвигается еще один источник прибыли – доход, порождаемый монополией. Проблемы формирования монопольной прибыли в реальных условиях развития экономики 20в. стали объектом исследования многих западных экономистов. Но принципиальное значение имели две работы – Э. Чемберлина «Теория монополистической конкуренции» и Дж. Робинсона «Экономика несовершенной конкуренции», вышедшие в свет в 1933г. и посвященные новой трактовке взаимосвязи монополии и конкуренции.

До этого монополия трактовалась как концентрация производства и соответственно продаж какого-либо товара в руках одного производителя, который мог устанавливать завышенные цены, то есть более высокие, чем при наличии конкурентов. Подобные монополистические производители рассматривались как исключительные случаи на фоне господства свободной конкуренции. Э. Чемберлин и Дж. Робинсон доказали, что в преобладающей части рыночной экономики 20 века господствует монополистическая или несовершенная конкуренция. В условиях монополистической конкуренции возникает возможность завышения цен; в случае ее

реализации в рамках общей прибыли формируется дополнительная часть, в качестве источника которой и рассматривается реализованная в цене монополия [4].

В западной экономической литературе вокруг монопольной составляющей прибыли происходит острейшая дискуссия. Если источники происхождения прибыли, указанные Ф. Найтом и Й. Шумпетером, в целом носят позитивный характер, то монопольная составляющая несет серьезную отрицательную нагрузку. В США группа известных экономистов (Дж. Б. Кларк, А. Каплан, Э. Мэсон, Б. Феллнер и др.) защищает точку зрения, что существуют мощные факторы (динамизм экономического развития, силы ценовой и неценовой конкуренции и др.), предохраняющие экономику от чрезмерного воздействия монополистических сил и тем самым способствующие сохранению эффективной конкуренции (что по сути означает минимизацию роли монопольной составляющей прибыли).

С другой стороны, в тех же США группа не менее известных ученых (Дж. Бейн, Г. Минз и др.), специально исследующих конкретную ситуацию, в том числе и в отраслевом разрезе, выявила многочисленные факты монопольного ограничения конкуренции и, соответственно, наличие заметной монопольной составляющей прибыли. Сторонники этой позиции защищают необходимость проведения государственной политики в виде антимонопольного законодательства, известного в США под названием антитрестовского. С. и А. Никитины и Е. Глазова исследовали причину таких расхождений на основе статистических данных и сделали вывод, что колебания норм прибыли вокруг среднепромышленной величины весьма различны для двух групп компаний. Крупные компании в течение большего числа лет обнаруживают устойчивые отклонения норм прибыли вверх от среднепромышленной. Устойчивые отклонения норм прибыли вниз от среднепромышленной во второй группе (средние компании) свидетельствуют о проигрыше в прибыли компаний, не имеющих монопольных преимуществ. [4]

Следовательно, монопольные возможности, проявляющиеся в основном и в больших размерах компаний, и в наличии серьезных барьеров на пути вхождения в отрасль новых производителей, являются важным фактором, влияющим на завышение норм прибыли крупнейших компаний по сравнению со средней. Воздействие же монопольных возможностей на отраслевые нормы прибыли зависит от того, в какой мере крупнейшие компании распределяются по отдельным отраслям.

В итоге самостоятельная теория прибыли в качестве источников последней указывает три вида доходов. К. Макконел и С. Брю в учебнике «Экономика» отмечают: "Прибыль может рассматриваться как: 1) вознаграждение за риск и неопределенность; 2) вознаграждение за новаторство; 3) результат несовершенств в рыночной структуре. Очевидно, каждый из этих факторов или комбинация двух или трех из них приводит к возникновению прибыли" [3, с. 139]. Связь прибыли с основными функциями частнопредпринимательской деятельности в рыночной экономике означает и признание ее в качестве ведущего мотива этой деятельности.

Можно констатировать тот факт, что в современной экономической науке настоящее время наблюдается процесс конвергенции марксистской и рыночной теорий прибыли. Это касается как определения сущности прибыли, которая в любом случае выражает часть стоимости реализуемого предприятием продукта, остающуюся после возмещения издержек производства, так и решения вопроса о функциях прибыли, о котором будет сказано ниже.

Прибыль является одной из важных форм распределения национального дохода. В силу этого прибыль выражает отношения, складывающиеся в процессе первичного распределения национального дохода, его перераспределения и конечного использования. В то же время прибыль - это производственная категория, выражающая отношения, которые складываются в процессе общественного производства, итоговый показатель, результат финансово-хозяйственной деятельности предприятий как субъектов хозяйствования. Имеются особенности в формировании прибыли предприятий в зависимости от сферы деятельности, отрасли хозяйства, формы собственности, развития рыночных отношений.

На формирование прибыли, как финансового показателя работы, который отражается в бухгалтерском учете, в официальной отчетности субъектов хозяйствования, влияет установленный государством порядок формирования доходов и затрат по сферам деятельности предприятия; методика расчета валовой прибыли.

Таким образом, на абсолютную сумму прибыли предприятия оказывают влияние результаты, эффективность его финансово-хозяйственной деятельности, сфера деятельности, определенные законодательством условия учета финансовых результатов.

Как известно, свойства экономической категории и ее сущность проявляются в функциях. Термин «функция» в переводе с латинского языка имеет несколько значений: выполнение работы, круг деятельности, работа, подлежащая выполнению. Как в западной, так и в отечественной научной литературе вопросу о функциях прибыли не уделяется должного внимания, и он практически не освещен. Само понятие «функции прибыли» авторы не используют, но сами функции, бесспорно, описывают. Марксистская и рыночная теории прибыли по-разному трактуют сущность прибыли, и, исходя из этого, выделяют разные ее функции.

Трактовка функций прибыли находится в прямой зависимости от взглядов на роль прибыли в общественном производстве. Из-за отсутствия до 20 в. самостоятельной теории прибыли мнение западных экономистов о стимулирующей роли прибыли было в целом интуитивно-декларативным. Прибыль, трактуемая в качестве особой платы за труд, мало годилась на роль подобного стимула. И только формирование в первые десятилетия 20 века самостоятельной теории прибыли сняло противоречие между проблемами происхождения прибыли и ее стимулирующей роли.

Если раньше идея о максимизации прибыли в качестве стимула частнопредпринимательской деятельности рассматривалась западными экономистами в виде аксиомы, то в 20 веке ситуация изменилась: возникли серьезные дискуссии, в том числе и ставящие под сомнение саму производственно-стимулирующую функцию прибыли. Одним из первых сомнения в стимулирующей роли максимизации прибыли высказал в 1932 году американский социолог А. Беркли в соавторстве с экономистом Г. Минзом [4]. В дальнейшем эта точка зрения была поддержана известными американскими экономистами Дж. Бэрнхемом, Дж. Гэлбрейтом, П. Дракером, Р.Лэрнером и др. Основной их довод – переход контроля над крупнейшими акционерными компаниями от капиталистов- владельцев крупных пакетов акций к наемным управляющим, формирующим совет директоров компаний. Наемные управляющие, получив подобный контроль, могут ориентировать коммерческую деятельность компаний не на максимизацию прибыли, а на другие цели, например, на максимальную валовую выручку, минимизацию риска, сохранение и упрочение общественного престижа фирмы.

Тем не менее концепция максимизации прибыли продолжает сохранять свое ключевое значение в западной экономической мысли в качестве если не единственного, то по крайней мере решающего стимула частнопредпринимательской деятельности.

В условиях современной экономики можно говорить об усложнении механизма максимизации прибыли под воздействием внешних для отдельной фирмы сил рынка и государства. Особенностью развития экономики 20 века стало активное использование методов государственного регулирования (антимонопольная и антиинфляционная политика, налогообложение, поддержка малого предпринимательства), оказывающих, наряду с конкурентными силами рынка, серьезное воздействие на стимулирующую функцию прибыли.

П. Самуэльсоном, К. Макконелом и С. Брю, А. Бабо, т.е. сторонниками рыночной концепции, к функциям прибыли отнесены следующие: 1) прибыль - плата за риск, 2) прибыль - финансовый результат предпринимательской деятельности, 3) прибыль - источник вознаграждения владельцев капитала.

Кроме того, А. Бабо одной из функций считает то, что "ожидаемая прибыль является критерием принятия инвестиционных решений". С этим нельзя согласиться, поскольку искажается философский смысл понятия "функция": не проявляются сущностные признаки категории "прибыль" (подобную функцию выполняет не только она). В основе критериев инвестиционных решений лежат не только показатели, центральным элементом которых является прибыль, но и такие, как срок окупаемости капитальных вложений, ежегодный объем амортизационных отчислений, возможность максимального роста компании. И хотя получение прибыли остается целью любой предпринимательской деятельности, ее максимизация уже обычно не самоцель предпринимателя. В частности, если предприниматель стремится к максимальному росту компании, он будет увеличивать товарооборот, численность занятых, объем продаж, величину собственных средств. Но в долгосрочном плане именно получение возможно большей прибыли является главной целью, поскольку от этого зависит достижение других целей.

С точки зрения марксистской теории Политэкономический словарь, выпущенный в СССР, указывает на следующие функции прибыли: 1) прибыль – это главный мотив капиталистического производства; 2) прибыль - наиболее общий показатель результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия; 3) прибыль – источник финансирования общественного развития и самофинансирования деятельности предприятия [5 с.199-200].

Есть и другие точки зрения. Так, Е. Бородина, помимо названных выше, функцией считает то, что "прибыль является источником пополнения бюджетов разных уровней" [6]. Но эту же "функцию" выполняют недвижимость, заработная плата, добавленная стоимость и другие – все объекты налогообложения, то есть сущность прибыли в данном случае не проявляется.

Обобщая сказанное выше, функции прибыли предлагаем сформулировать следующим образом:

- 1) Прибыль характеризует полученный в результате хозяйственной деятельности предприятия экономический эффект;
- 2) Прибыль является платой за риск и стимулирует предпринимательскую активность;
- 3) Прибыль является источником финансовых ресурсов в хозяйстве страны;
- 4) Часть полученной прибыли является источником самофинансирования развития предприятия;
- 5) Часть прибыли поступает в качестве вознаграждения владельцам капитала.

В этих функциях находит отражение механизм получения и использования прибыли, включающий три составляющих: формирование – распределение – присвоение.

Первые две функции взаимосвязаны, но объединять их нецелесообразно. Первая функция несет скорее информационную нагрузку, констатирует положительный или отрицательный результат деятельности и отражает не столько качество менеджмента, сколько существующий на данном этапе механизм формирования прибыли. Вторая функция связывает прибыль с дифференцированным управлением риском и оценкой правильности принятия инвестиционных решений.

Третья названная функция характеризует участие субъектов предпринимательства в создании национального дохода.

Четвертая и пятая функции связаны с решением проблемы присвоения прибыли. Они характеризуют стимулирующее воздействие прибыли на производство и отражают систему распределения и использования прибыли.

Связь между собственностью на средства производства и присвоением прибыли не является обязательной. В рыночной экономике наличие частных компаний совместимо с общественным присвоением прибыли. Владельцы компаний не претендуют на право распределения всей суммы чистой и нераспределенной прибыли. Общественное присвоение прибыли (централизация части ее в бюджете) осуществляется в форме налогов.

Подводя итог, отметим, что действие механизма стимулирующей функции прибыли в рамках отдельных компаний и национальных экономик не сводится просто к возможности получения и максимизации прибыли, а предстает как сложное взаимодействие различных факторов на микро- и макроуровнях. Комплексное воздействие этих факторов и определяет степень успешности функционирования механизма максимизации прибыли с точки зрения стимулирования частного предпринимательства в развитой рыночной экономике.

1. Можно выделить две самостоятельные теории прибыли – рыночную и трудовую. В настоящее время наблюдается процесс их конвергенции.

2. В рыночной экономике прибыль может рассматриваться как: 1) вознаграждение за риск и неопределенность; 2) вознаграждение за новаторство; 3) результат несовершенств в рыночной структуре.

3. На абсолютную сумму прибыли предприятия оказывают влияние результаты и эффективность его финансово-хозяйственной деятельности и определенные законодательством условия учета финансовых результатов.

4. Можно выделить пять функций прибыли в современной экономике (указаны в основной части).

Дальнейшее развитие исследований в области теории прибыли будет связано с анализом факторов, влияющих на формирование и распределение прибыли предприятий, и решением методологических проблем формирования и использования прибыли.

Литература:

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 647 с.
2. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. – М.: Из-во социально-политической литературы, 1962. – 316 с.
3. Макконелл К.Р., Брю С.Р. Экономика: принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. – К: Хайар-Демос. – 1993. – 642 с.
4. Никитин С., Глазова М. Налоги с странах рыночной экономики и в России//Мировая экономика и международные отношения.–1996. - №4.- с.23-29.
5. Экономическая теория/Под редакцией А.И. Добрынина. – СПб.: Интер-Паблишинг. – 1987. – 478с.
6. Финансы предприятий/Под ред. Е.Бородиной. – М.: Банки и биржи ЮНИТИ. - 1995.- 355с.