

НЕПРИБУТКОВІ ОРГАНІЗАЦІЇ В СИСТЕМІ СУСПІЛЬНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ

На основі аналізу існуючих економічних теорій неприбуткової організації в контексті теорії поділу праці визначена роль неприбуткових організацій в процесі продуктивної діяльності

Постановка проблеми. В сучасній світовій економіці, заснованій на поділі праці, який характеризується економічною поведінкою, спрямованою на отримання прибутку, організація продуктивної діяльності суб'єктами економічної діяльності здійснюється не тільки на прибутковій, але і на неприбутковій основі. Функціонування неприбуткових організацій в системі поділу праці зумовлює проблему визначення причин узгодженості неприбуткової діяльності з логікою поділу праці, що є можливим за допомогою аналізу існуючих економічних теорій неприбуткової організації в контексті теорії поділу праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Класична теорія поділу праці базується на праці А. Сміта [14] і складається з двох основних положень (Л. Локей [12], Н. Токумару [15]). Перше ґрунтується на тому, що поділ праці покращує продуктивність завдяки ефекту спеціалізації; а друге вказує на обмеженість поділу праці обсягом ринку. Останнє положення було розширене визнанням інших обмежень поділу праці, таких як існування координаційних витрат (охоплюють трансакційні, комунікаційні витрати та витрати на збалансування стимулів між спеціалізованими працівниками (Г. Бекер і К. Мерфі [1], К. Янг і Д. Борланд [18]) та наявність технологічних знань (Г. Бекер і К. Мерфі [1]).

П. Гронвегеном [6, с. 901] було виділено два типи поділу праці: виробничий, який має місце в межах певних підприємств і галузей промисловості, та суспільний, що означає розподіл зайнятості і професій в межах суспільства в цілому, і на якому зосереджуватиметься увага в статті.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. В той час як теорія поділу праці припускає, що домогосподарства делегують свою продуктивну діяльність прибутковим фірмам, емпіричний досвід західних країн засвідчує, що частину цієї діяльності здійснюють неприбуткові організації, які існують на інших засадах, ніж їхні прибуткові аналоги і вважаються належними до третього сектора, відмінного від державного і прибуткового бізнес-секторів. Тому

суспільний поділ праці можна було б повніше описати як процес взаємодії між домогосподарствами, прибутковими і неприбутковими організаціями, а не тільки між першими двома типами економічних агентів. Однак, зосереджуючись лише на визначенні можливого ступеня переміщення певної продуктивної діяльності від домогосподарств, теорія суспільного поділу праці, навіть розширена поняттям координаційних витрат, не встановлює унікальної ролі неприбуткових організацій у такому процесі.

Постановка завдання. Метою даної статті є розвиток теорії суспільного поділу праці у напрямку, який дав би змогу окреслити унікальну роль неприбуткових організацій в цьому процесі.

Викладення основного матеріалу. Функціонування неприбуткової організації як невід’ємної інституції ринкової економіки супроводжувалось розробкою великої кількості економічних теорій неприбуткової організації, які Х. Хансманн [8, с. 27f] об’єднав у два типи: теорії їхньої ролі і теорії їхньої поведінки. Теорії першого типу розглядають причини існування неприбуткових організацій у ринковій економіці, а теорії другого типу концентруються на природі їхніх цілей і відмінностях в поведінці від прибуткових фірм. Проте сам Хансманн [8, с. 28] визнає, що “питання ролі і питання поведінки не можуть розглядатися відокремлено”. Дійсно, зв’язок між цими двома питаннями проявляється в тому, що мета діяльності неприбуткових організацій полягає у максимізації корисності, а не в максимізації прибутку, з одного боку, а припущення про максимізацію корисності в неприбуткових організаціях покладено як в основу формального моделювання їхньої поведінки, так і в порівняння цієї поведінки з поведінкою прибуткових фірм, з іншого боку. Тому можна стверджувати, що максимізація корисності являє собою не тільки мету діяльності неприбуткових організацій, але й узагальнену причину їхнього існування. У зв’язку з цим існуючі теорії неприбуткової організації (теорії “попиту” і теорію “пропозиції”) можна розуміти як специфічні наслідки існування зазначеної узагальненої причини. В загальних рисах це твердження наведено нижче.

Неокласична модель досконалої конкуренції припускає, що економіка складається з двох типів агентів – фірм і домогосподарств, які займаються виробництвом і споживанням відповідно. Діяльність фірм полягає у максимізації прибутку, а діяльність домогосподарств – у максимізації корисності. Особливістю цієї моделі є те, що два типи максимізації припускають існування один одного і повністю взаємоузгоджуються. Як зазначає Х. Демзек: “максимізація прибутку фірми забезпечує її власникам максимальну здатність до створення корисності за рахунок непрямого споживання в їхніх домогосподарствах. Весь процес дійсно пов’язаний з максимізацією корисності, але деякі види діяльності, такі як виробництво (для споживання іншими), забезпечують непряму корисність власникам факторів виробництва через

послаблення обмежень їхніх сімейних бюджетів” [3, с. 189]. Очевидно, у цій моделі немає місця неприбутковій організації, оскільки будь-які бажання домогосподарств можуть бути швидко задоволені прибутковими фірмами.

Проте інституційно-економічна література критикує неокласичну модель за нереалістичні припущення. Найгострішій критиці було піддане припущення існування нульових трансакційних витрат (Е. Фуруботн і Р. Ріхтер [5], Т. Егертсон [4]). Особливе місце в цій дискусії займають приховані припущення даної моделі про те, що вподобання домогосподарств можуть повністю конвертуватися в можливість отримання прибутку фірмами. В реальному світі така конвертованість далека від досконалої і залежить від інституційних механізмів, що регулюють ринковий обмін. Наслідком недосконалості цієї конвертованості є добре відоме “фіаско ринку”, яке в свою чергу призводить до того, що домогосподарства мають “залишкові” вподобання, які не можуть бути забезпечені через поділ праці між домогосподарствами і фірмами. Тому у випадку “фіаско ринку” створюється функціональна ніша для неприбуткової організації як інституційного об’єкта, поведінка якого супроводжується принципами, не пов’язаними з отриманням прибутку. Фактично на цій точці зору наголошували деякі теорії неприбуткової організації, що розглядали її як спосіб вирішення трьох типів “фіаско ринку”: наявності інформаційних асиметрій (Х. Хансманн [7], А. Бен-Нер [2], М. Крашинський [11]), суспільних благ (у поєднанні з “фіаско держави” (Б. Вайсброд [16, 17]) та монополій (Х. Хансманн [7], А. Бен-Нер [2]).

Однак поняття “фіаско ринку” просто вказує на те, що окремі ринки не гарантують розподіл ресурсів, який відповідав би Парето-оптимуму¹. Тому це поняття є надто загальним, щоб служити поясненням виникнення неприбуткової організації. Скоріше за все, неприбуткова організація здатна подолати ті типи “фіаско ринку”, які характеризуються сприйняттям домогосподарствами реальних можливостей для самостійної організації задоволення “залишкових” вподобань на індивідуальній або колективній основі. Індивідуальне задоволення здійснюється в системі індивідуальних домогосподарств, а колективне допускає існування спеціалізованих неприбуткових організацій, які діють на основі взаємної самопомоги. Колективне задоволення вподобань через неприбуткові організації буде доцільним, якщо процеси задоволення цих вподобань підлягатимуть ефектам спеціалізації, або якщо самі вподобання полягатимуть у задоволенні окремих індивідуумів від об’єднання одного з одним. Так чи інакше, неприбуткова організація створюється для задоволення тих вподобань, які не можуть бути

¹ Згідно Парето-оптимуму добробут суспільства досягає максимуму, а розподіл ресурсів стає оптимальним, якщо будь-яка зміна цього розподілу погіршує добробут хоча б одного суб’єкта економічної системи.

задоволені прибутковими фірмами. Таким чином, єдиною метою діяльності неприбуткової організації є максимізація саме такої корисності, яка не створює достатніх можливостей для отримання прибутку прибутковими фірмами.

Ця аргументація дозволяє визначити роль неприбуткових організацій в системі поділу праці: в реальному світі поділ праці обмежений недосконалою конвертованістю вподобань до споживання в можливості отримання прибутку і неприбуткові організації виникають для того, щоб компенсувати неповне задоволення вподобань, які не були відповідно конвертовані. Проте звідси постає проблема інтеграції певних чинників попиту і пропозиції для існування неприбуткових організацій в систему поділу праці. Очевидно, для цього необхідно розглянути основні теорії неприбуткової організації (теорії “попиту” і теорію “пропозиції”) та проаналізувати певні умови, за яких неприбуткові організації можуть бути пояснені наявністю обмежень в процесі поділу праці. Оскільки цей процес передбачає підвищення продуктивності, яке піддається обмеженням, встановленим обсягом ринку і координаційними витратами, необхідно також визначити, чи є недосконалою конвертованість вподобань до споживання в можливості отримання прибутку наслідком цих обмежень. Отже, спочатку коротко розглянемо економічні теорії неприбуткової організації.

Теорії “попиту” розглядають неприбуткову організацію як спосіб вирішення “фіаско ринку” і “фіаско держави”. Теорія “фіаско держави” Б. Вайсброда [16, 17] стверджує, що уряд забезпечує наявність суспільних благ, щоб задовольнити потреби середньостатистичного виборця. Якщо трапляється так, що частина населення має більшу потребу в певному суспільному блазі, ніж у випадку з середньостатистичним виборцем, або потребує особливого асортименту цього блага, окрім його стандартного асортименту, то неприбуткова організація являє собою механізм для задоволення цього залишкового попиту через приватне виробництво суспільних благ тими, кому ці блага необхідні. Прибуткові фірми також не можуть забезпечувати необхідні суспільні блага з огляду на добре відому проблему “безкоштовного проїзду”².

Згідно з розвинутою Х. Хансманном теорією “довіри” нездатність споживачів “контролювати товаровиробників звичайними договірними методами” зумовлює “фіаско договору”, яке являє собою особливий тип “фіаско ринку” [7, с. 845]. Головним чином “фіаско договору” проявляється тоді, коли споживачі не можуть визначити кількість та/або якість товарів і послуг, якими вони забезпечені (наприклад, у випадку з медичним обслуговуванням або щоденним піклуванням про немовлят). У цій ситуації прибуткові фірми можуть

² Проблема “безкоштовного проїзду” з’являється, наприклад, в умовах групової технології виробництва, яка створює можливості для опортуністичної поведінки, оскільки важко визначити граничний внесок працівника у загальний результат

мати стимули до зниження якісно-кількісних характеристик запропонованих ними товарів. Перевага неприбуткових організацій у ситуації з такими товарами полягає в тому, що завдяки існуванню обмеження розподілу неприбуткові організації не мають подібних стимулів до обману споживачів. У цьому сенсі неприбуткові організації заслуговують більше довіри, ніж прибуткові фірми.

На схожому типі “фіаско ринку”, який теоретично може виправити неприбуткова організація, акцентує свою увагу теорія “споживчого контролю”, яка стверджує, що ринки можуть не гарантувати достатнього споживчого контролю за діяльністю фірм (А. Бен-Нер [2]). Сильніший споживчий контроль необхідний для того, щоб гарантувати достатньо високу якість товарів, запропонованих фірмами (А. Бен-Нер [2]) або, щоб уникати потенційної експлуатації клієнтів у випадку соціальних клубів (Х. Хансманн [7, 8]). Як було відзначено Х. Хансманном [8, с. 33], коли привабливість приналежності до такого клубу полягає в можливості об’єднатися з іншими членами, тоді прибуткова організація такого об’єднання може надати його власнику “стимул зробити такий великий членський внесок, який забезпечував би не лише покриття витрат, але й здобуття певної частини цінності кожного члена об’єднання”. В даному випадку неприбуткова організаційна форма робить можливим споживчий контроль такого типу, який запобігає монополістичній поведінці.

Значення основних теорій “попиту” для теорії поділу праці висвітлюється в теорії трансакційних витрат неприбуткових організацій, розвинутій М. Крашинським [11]. Він об’єднав ці три теорії в свою систему трансакційних витрат, висловлюючи припущення, що процесам ринкового обміну перешкоджають три основні типи трансакційних витрат: 1. витрати, що виникають між товаровиробниками; 2. витрати, що виникають між товаровиробниками і споживачами; 3. витрати, що виникають між споживачами. В той час як витрати першого типу сприймаються як “звичайні” і можуть бути зменшені за допомогою вертикальної інтеграції та різних договірних гарантій, витрати інших двох типів – “незвичайні”, тому що вони вимагають наявності певних інституцій, здатних до економії витрат і представлених неприбутковими організаціями. Трансакційні витрати, що виникають між товаровиробниками і споживачами, є наслідком існування “товарів довіри”, якість яких не може бути легко встановлена споживачами. Трансакційні витрати, що мають місце між споживачами, пояснюються існуванням колективних або суспільних благ, споживання яких характеризується низькою конкуренцією та/або низькою можливістю виключення і тому вимагає колективної дії споживачів.

Здатність чинників попиту пояснювати існування неприбуткової організації наявністю певних видів трансакційних витрат означає, що вони повинні бути складовою частиною більш розгорнутої категорії координаційних витрат, які

перешкоджають поділу праці. З іншого боку, дослідження, які припускають, що існування трансакційних витрат перешкоджає поділу праці (наприклад, Л. Локей [12], Г. Бекер і К. Мерфі [1]), не враховують можливості усунення високих трансакційних витрат через кооперацію між домогосподарствами. Очевидно, така кооперація суперечить припущенню неокласичної цінової теорії, згідно з якою домогосподарства можуть брати участь тільки в споживанні, а фірми тільки у виробництві. Однак припущення про те, що домогосподарства володіють економічними ресурсами і використовують їх для максимізації корисності видається більш реалістичним.

Теорія поділу праці стверджує, що максимізація корисності досягається як через виробництво, так і через споживання, тобто за допомогою делегування продуктивної діяльності прибутковим фірмам таким чином, щоб ця діяльність здійснювалась при менших витратах. Проте інша діяльність не може делегуватися в такій формі з огляду на високі трансакційні витрати, які зумовлюють низьку здатність до конвертації вподобань в можливості отримання прибутку. В даному випадку для домогосподарств більш раціональним буде використання однієї частини своїх наявних ресурсів для купівлі товарів і послуг у прибуткових фірм, а іншої частини – для здійснення колективного “самозадоволення” за умови, що гранична норма заміни цих ресурсів дорівнюватиме співвідношенню їхніх ринкових цін.

Наведена аргументація може спровокувати спірне питання про те, чи може діяльність неприбуткових організацій взагалі розглядатись як форма поділу праці? Беручи до уваги те, що в запропонованій системі ці організації перебувають у власності і керовані домогосподарствами, необхідно відзначити, що їхнє існування не є наслідком переміщення продуктивної діяльності від домогосподарств. Але разом з тим зосереджена на більш-менш чітко визначених функціях діяльність неприбуткової організації супроводжується збільшенням напрямів спеціалізації в межах суспільства. Так чи інакше, значення “теорій попиту”, які пояснюють існування неприбуткової організації, для системи поділу праці полягає в тому, що навіть коли підвищення продуктивності від поділу праці перевищується координаційними витратами, це не обов’язково означає, що відповідна продуктивна діяльність не буде здійснена. Навіть не зважаючи на те, що поділу праці перешкоджають високі координаційні витрати, викликані низькою конвертованістю вподобань до споживання в можливості отримання прибутку, ця перешкода не є абсолютною в тому сенсі, що все-таки залишається можливість для неприбуткового виробництва.

В той час як теорії “попиту” прагнуть визначити ті “фіаско ринку” і “фіаско держави”, які обумовлюють необхідність існування неприбуткової організації, теорія “пропозиції” зосереджується на мотивації підприємців, які віддали перевагу заснуванню неприбуткової організації перед прибутковою фірмою.

Основним поняттям теорії “пропозиції” є поняття ідеологічного підприємництва, під яким розуміється те, що неприбуткові організації створюються тими підприємцями, які не прагнуть до отримання прибутку, а хочуть практикувати або поширювати специфічні ідеології і переконання. Як зазначає С. Роуз-Акерман [13, 716f]: “деякі люди піклуються як про ідеї, так і про об’єкти та людей. Замість того, щоб просто бажати “допомогти іншим” або “підтримувати культуру” в загальний спосіб, вони вірять у існування кращого способу для здійснення цих речей. Вони відчувають задоволення, коли ідея, яку вони підтримують, матеріалізована в обслуговуючій або правозахисній організації”. Головна перевага неприбуткової форми організації для ідеологічних підприємців – це відсутність власників-інвесторів і пов’язана з цим свобода у слідуванні відповідним ідеологіям і переконанням (С. Роуз-Акерман [13, 719]).

Питання про створення неприбуткової організаційної форми через недовіру прибутковим фірмам з причин, які включають високі координаційні витрати, є самоочевидним: цю форму обирають ті домогосподарства, які не можуть достатньо задовольнити свої вподобання до споживання з огляду на “фіаско ринку” і “фіаско держави”. Разом з тим менш очевидним є випадок, коли відповідні “фіаско ринку” і “фіаско держави” не мають місця, але неприбутковій організації надається перевага перед прибутковою. Дана ситуація спостерігатиметься у випадку, коли слідування ідеологіям і переконанням спонукає домогосподарства вважати особливою цінністю особисту участь в діяльності, яку вони розцінюють як таку, що сприяє реалізації та/або розповсюдженню цих ідеологій і переконань.

Самостійна оцінка особистої участі в діяльності являє собою вподобання до споживання, яке входить у корисну функцію зацікавлених індивідуумів. Проте на відміну від інших вподобань до споживання, його задоволення не може делегуватися прибутковим фірмам, так як предмет цього вподобання полягає не в споживанні результатів діяльності, а в участі в її здійсненні. Отже, задоволення цього вподобання повинні безпосередньо взяти на себе ті домогосподарства, які його виявляють, тобто задоволення можливе лише через “самозадоволення” домогосподарств.

Слідування ідеологіям і переконанням відображає форму споживання, забезпечення якої вимагає “самозадоволення” через неприбуткову організацію, оскільки отримання послуг від прибуткових фірм не задовольняє відповідних вподобань до споживання. Однак навіть якщо прибуткові фірми не здійснюють зазначених дій і тому не встановлюють жодних цін на них, ці ціни, очевидно, існують у формі альтернативних витрат ресурсів, використовуваних в процесі “самозадоволення”. Альтернативні витрати в даному випадку можуть бути визначені з точки зору неминучих можливостей споживання, як прямих, так і непрямих (тобто споживання, засноване на доходах, які могли б бути одержані

від прибуткових фірм за постачання ресурсів, які на даний момент використовуються неприбутковими організаційними об'єктами). Ці ціни повинні також відображати існування трансакційних витрат, пов'язаних із створенням і діяльністю неприбуткових об'єктів. У даній формі кожне домогосподарство стикається з такими цінами, які лежать в основі прийняття їхніх рішень про розподіл ресурсів.

Визначення особливої цінності особистої участі в діяльності піднімає спірне питання щодо нормативного значення ефективності тієї участі, яка широко пояснюється як відношення між затраченими зусиллями і отриманими результатами. Поки особиста участь представлятиме вподобання до споживання, ефективність участі не буде чітким нормативним критерієм для вирішення питання щодо того, чи дійсно необхідно прийняти таку участь. Це суперечить поведінці прибуткової фірми, яка віддає перевагу, чи, скоріше, змушена вдатися тільки до тієї діяльності, яку вона може здійснювати ефективно.

Припускаючи, що особлива діяльність може здійснюватись як прибутковими фірмами так і неприбутковими організаціями з метою отримання прибутку і створення корисності відповідно, можна було б очікувати, що прибуткові фірми здійснюватимуть цю діяльність аж до моменту, в якому граничний дохід від неї дорівнюватиме граничним витратам, в той час як неприбуткові організації розширюватимуть діяльність доти, поки гранична корисність не дорівнюватиме граничним альтернативним витратам. Зазвичай друга рівність припускатиме більший масштаб реалізації діяльності, ніж перший, так як корисність більш пов'язана з процесом її реалізації, ніж прибуток. Ця точка зору чітко визначена, наприклад, у дослідженнях, які теоретично порівнюють поведінку прибуткових і неприбуткових організацій. У цих дослідженнях висловлена думка про те, що максимізація корисності, наприклад, у формі випуску продукції, спонукає неприбуткові організації виробляти нерационально велику кількість продукції в порівнянні з прибутковими фірмами (Е. Джеймс і С. Роуз-Акерман [9]). Але враховуючи те, що прибуткові фірми прагнуть максимізувати прибутки, а неприбуткові організації намагаються максимізувати корисність, виникає питання: як застосувати нормативні критерії першого типу фірм для оцінки поведінки останнього типу?

Тут необхідно зазначити те, що неприбуткові організації, які здійснюють особливу діяльність з метою максимізації корисності (хоча ця діяльність може також принести прибуток), можуть розглядатися по меншій мірі для оцінки прибутків, ніж для оцінки корисності. Ця оцінка запобігає реалізації діяльності як такої, що може бути переміщеною до тих працівників, відділів або фірм, які здатні здійснювати її ефективніше. Проте саме це переміщення лежить в основі поняття поділу праці. Отже, поділу праці перешкоджає той факт, що процес участі в певній діяльності, який потенційно спрямований на отримання

прибутку, являє собою вподобання до споживання для відповідних домогосподарств. Якби всі вподобання до споживання домогосподарств були такого типу, що продуктивна діяльність, спрямована на їх задоволення, могла б бути делегована (переміщена) прибутковим фірмам, то ступінь поділу праці міг би бути вищим. Тому поділ праці обмежений категорією, яка може бути визначена як нормативні обмеження на мотивацію прибутку. Ці обмеження означають, що прибуток не оцінений достатньо високо або, у крайньому випадку, оцінений нижче, ніж корисність. Причини цих нормативних обмежень лежать в існуванні ідеологій і переконань.

Висновки. В ході дослідження розглянуто питання існування неприбуткової організації в економіці, заснованій на поділі праці з урахуванням того факту, що процес поділу праці здійснюється через економічну поведінку, спрямовану на отримання прибутку. Існування неприбуткової організації обґрунтовано за допомогою перегляду існуючих економічних теорій неприбуткової організації в контексті теорії поділу праці. Остання постулює, що поряд з тим, що поділ праці призводить до підвищення продуктивності, він обмежується декількома чинниками, такими як обсяг ринку, координаційні витрати і наявність технологічних знань. В цій статті приведені докази того, що високі координаційні витрати як обмежувальний чинник можуть частково подолати неприбуткові організації, створювані домогосподарствами, які спільно виробляють певні товари для власного споживання. Трансакційна перевага неприбуткових організацій над прибутковими полягає також в прямій наявності знань про природу і якість необхідних товарів у момент їхнього виробництва.

Інше обмеження поділу праці, яке може дати поштовх створенню неприбуткових організацій, базується на існуванні вподобань, пов'язаних з виробництвом, на противагу вподобанням, пов'язаним із споживанням. До тих пір, поки економічні агенти одержують позитивну корисність від виробництва певних товарів або від їхнього виробництва у певний спосіб, вони можуть здійснювати це виробництво, незважаючи на те, чи може поділ праці дозволити його ефективнішу організацію. Мається на увазі, що продуктивна діяльність в неприбуткових організаціях до певної міри являє собою процес споживання (Е. Джеймс [10]). Ці два обмеження поділу праці означають, що економічна роль неприбуткової організації полягає у реалізації “залишкової” корисності, яка є не доступною через систему поділу праці або систему прибуткової організації. Більше того, надаючи можливість доступу до “залишкової” корисності, неприбуткова організація, як інститут споживання, полегшує досягнення більшої корисності за однакової ресурсної бази, ніж була б можливою у випадку домашнього споживання і споживання на робочому місці у прибуткових фірмах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. *Becker, Gary S., Murphy, Kevin M.* "The Division of Labor, Coordination Costs, and Knowledge," *Quarterly Journal of Economics*, 107(4), 1992, pp. 1137-1160.
2. *Ben-Ner, Avner.* "Nonprofit Organizations: Why Do They Exist in Market Economies?" in Susan Rose-Ackerman, (ed.), *The Economics of Nonprofit Institutions: Studies in Structure and Policy*, pp. 94-113, Oxford University Press, Oxford, 1986.
3. *Demsetz, Harold.* *Ownership, Control, and the Firm*, Basil Blackwell, Oxford, 1988.
4. *Eggertsson, Thrainn.* *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990.
5. *Furubotn, Eirik G., and Richter, Rudolf.* *Institutions and Economic Theory: The Contribution of New Institutional Economics*. The University of Michigan Press., 2001.
6. *Groenewegen, Peter.* "Division of Labor" in John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman, (eds), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Vol. 1, pp. 901-907, Macmillan, London, 1991.
7. *Hansmann, Henry.* "The Role of Nonprofit Enterprise," *Yale Law Journal*, 89(5), 1980, pp. 835-901.
8. *Hansmann, Henry.* "Economic Theories of Nonprofit Organization" in Walter Powell, (ed.), *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, pp. 27-42, Yale University Press, New Haven et al., 1987.
9. *James, Estelle, and Rose-Ackerman, Susan.* *The Nonprofit Enterprise in Market Economies*, Chur, Harwood, 1986.
10. *James, Estelle.* "How Nonprofits Grow: a Model," *Journal of Policy Analysis and Management*, 2, 1983, pp. 350-65.
11. *Krashinsky, Michael.* "Transaction Costs and a Theory of the Nonprofit Organization" in Susan Rose-Ackerman, (ed.), *The Economics of Nonprofit Institutions: Studies in Structure and Policy*, pp. 114-132, Oxford University Press, Oxford, 1986.
12. *Locay, Luis.* "Economic Development and the Division of Production between Households and Markets," *Journal of Political Economy*, 98(5), 1990, pp. 965-982.
13. *Rose-Ackermann, Susan.* "Altruism, Nonprofits, and Economic Theory," *Journal of Economic Literature*, 34(2), 1996, pp. 701-728.
14. *Smith, Adam.* *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Vol. 1, Liberty Fund, Indianapolis, 1981.
15. *Tokumaru, Norio.* "The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market? The Counter-case of the Okayama Farm-engine Industrial District in Japan," *Industry and Innovation*, 10(2), 2003, pp. 145-158.
16. *Weisbrod, Burton.* "Toward a Theory of the Voluntary Nonprofit Sector in a Three-Sector Economy" in Burton Weisbrod, (ed.), *The Voluntary Nonprofit Sector*, pp. 51-76, Lexington Books, Toronto, 1977.
17. *Weisbrod, Burton.* *The Nonprofit Economy*, Harvard Univer. Press, Cambridge, 1988.
18. *Yang, Xiaokai, and Borland, Jeff.* "A Microeconomic Mechanism for Economic Growth," *Journal of Political Economy*, 99(3), 1991, pp. 460-482.