МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ

ТАВРИЧЕСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

 им. ВЕРНАДСКОГО М.В.

 КУРСОВАЯ РАБОТА

По теме: Общественный продукт стран: его формы,

методы исчисления. Динамика общественного продукта

Украины в 90-е годы.

 Максимюк Максим Николаевич

 Экономический факультет,

 группа 102-ф.

 Научный руководитель

 кандидат экономических наук

 профессор Потеев А.Т.

 Симферополь 2000

  **СОДЕРЖАНИЕ**

## Введение................................................................................................................……3

1. Общественный продукт: сущность и структура..............................................….5

 1.1. Структура общественного продукта.........................................................……5

 1.2. Валовой внутренний продукт и система взаимосвязанных показателей….9

2.Национальное богатство: содержание и структура.........................................…..22

 2.1. Определения национального богатства................................................…….22

 2.2. Структура национального богатства........................................................…..23

1. Динамика общественного продукта Украины в 90-е годы............................….27

Выводы.................................................................................................................…….30

Приложения......................................................................................................…….…32

Список использованной литературы...................................................................…...33

 **ВВЕДЕНИЕ**

 Макроэкономика – это раздел экономической теории, или политической экономии, призванный выяснить, как функционирует экономическая система в целом.

 Макроэкономика изучает условия, факторы и результаты развития национальной экономики в целом. В числе ее объектов находятся: богатство и доход нации, темпы и факторы экономического роста, структура и пропорции

общественного производства, общественного продукта, его измерение и другое.

 Моя работа посвящена общественному продукту, его формам и методам его исчисления.

 Для того, чтобы охарактеризовать деятельность компании в текущем году, необходимо измерить доходы и расходы фирмы. Только обладая такой информацией, руководитель может оценить экономическое здоровье компании. Если дела компании идут хорошо, бухгалтерская информация может быть использована для того, чтобы объяснить причины успеха: либо снизились издержки, либо выросли объем продаж или цены на продукцию, что привело к увеличению прибылей. Если дела идут плохо, то бухгалтерские показатели могут быть использованы для установления непосредственных причин болезни. Таким образом, анализируя отчеты за определенный период времени, руководитель может обнаружить увеличение или уменьшение прибылей фирмы и признаки, свидетельствующие о прямых причинах этих явлений. Вся эта информация очень важна для принятия правильных управленческих решений на уровне компаний.

 Исчисление общественного продукта при помощи ВВП и системы взаимосвязанных показателей делает то же самое для экономики в целом: позволяет держать руку на экономическом пульсе страны. Различные показатели позволяют нам измерять объем производства в конкретный момент времени и раскрывать факторы, непосредственно определяющие функционирование экономики. Далее, сравнивая уровни национального дохода за определенный отрезок времени, мы можем построить кривую, характеризующую функционирование экономики в долгосрочной перспективе: ее подъем или спад отразится на объемах ВВП и системы взаимосвязанных показателей. Наконец информация, которую нам дают ВВП и система взаимосвязанных показателей, является основой для формирования проведения в жизнь государственной политики, направленной на улучшение функционирования экономики: без таких расчетов экономическая политика базировалась бы на интуиции. Короче говоря, знание объемов общественного продукта позволяют на составить таблицу экономического здоровья общества и разумно определять политику, которая бы способствовала улучшению этого здоровья.

1. **ОБЩЕСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ: СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА**

 **1.1Структура общественного продукта**

 ***Общественный продукт - это выраженная в рыночных ценах совокупность***

 ***товаров и услуг, произведенных в течение одного года.***

 Говоря об общественном продукте, мы имеем ввиду такую комбинацию имеющихся в обществе факторов производства, которая позволяет в течение одного года получать возможно большую массу товаров. Поэтому в нем отражается эффективность национальной экономики и благосостояние народа.

 Экономисты, оставившие сколько-нибудь заметный след в теории воспроизводства, стремились раскрыть структуру общественного продукта по натурально-вещественному содержанию, функциональному значению и стоимости (ценности).

 Так, Ф. Кенэ, создавая экономическую таблицу, выделяет из общественного продукта продукцию сельского хозяйства и промышленности, в пределах которых он разграничивает средства производства и предметы потребления.

 А. Смит выделяет две группы рабочих, одна из которых занята производством средств производства, а другая - предметов потребления.

 К. Маркс на основе такой структуры общественного продукта обосновывает деление общественного производства на два соответствующих подразделения.

 Такого же подхода к анализу общественного воспроизводства придерживался и Дж. Кейнс, однако применительно лишь к сфере обращения. Он не мог не заметить, что весь общественный продукт делится на две группы товаров: средства производства и предметы потребления. Но особенность его подхода состоит в том, что при определении величины потребления Дж. Кейнс вычитает из всей совокупности продаж средства производства (по определению Кейнса , это то, что предприниматели покупают друг у друга) и получает объем продаж предметов потребления, справедливо утверждая, что в своем движении они подчиняются несколько отличающимся закономерностям.

 Стоимостная структура общественного продукта является важнейшей проблемой исследования общественного воспроизводства, ибо последняя выступает как проблема возмещения всего общественного продукта в натурально-вещественной форме и по стоимости.

 Первое наиболее полное представление о стоимостной структуре общественного продукта мы находим у К. Маркса, показавшего, что структура стоимости как отдельного товара, так и общественного продукта, состоит из частей , соответствующих участвующим в самом процессе производства двум факторам (материально-вещественному и личному), а именно из материальных затрат и вновь созданной стоимости. Последняя включает необходимый (необходимый для воспроизводства рабочей силы) и прибавочный продукт (необходимый для расширения производства, а также удовлетворения обшественных потребностей).

 Стоимостную структуру общественного продута рассматривал и Дж. Кейнс. Но

и здесь, как и в исследовании натурально-вещественного состава общественного продукта, Кейнс исходил не только из процесса производства, но и из процесса обращения, где стоимостная структура получала свой завершенный вид.

 Согласно западной экономической мысли, в стоимостной структуре общественного продукта выделяются четыре элемента:

1. Издержки использования (U).
2. Факториальные издержки (F).
3. Добавочные издержки (V).
4. Совокупный доход предпринимателей (D).

 ***Издержки использования*** (U) определяются следующей формулой:

 U = (K1 -B1 ) = (K - A1),

где K1  - первоначальная стоимость данных основных средств плюс затраты на их содержание и улучшение;

 B1 - затраты на содержание и улучшение основных средств производства. Поскольку средства производства использовались для производства продукции, то издержки (B1) не были израсходованы на их содержание и улучшение, поэтому они

и вычитаются из K1, т.е. остается только первоначальная стоимость основных средств;

 K - текущая ценность (стоимость) капитального оборудования к концу периода, т.е. остаточная стоимость основных средств производства после завершения производства, а также остаток незавершенного производства и готовой продукции;

 то A1 - стоимость законченной продукции, купленной предпринимателями друг у друга и использованной для производства данной продукции. Таким образом, если [(K1-B1)-K] есть в основном стоимость изношенных в данном процессе средств производства (сырье, материалы, энергия, комплектующие детали и т.д.), покупаемых предпринимателем у других производителей и используемых целиком для производства данной продукции, то A1- это стоимость оборотного капитала, израсходованного на производство данной продукции. Использование данного элемента иногда ведет к повторному счету.

 ***Второй элемент - факториальные издержки*** (F), которые представляют собой суммы, уплачиваемые предпринимателем другим «факторам производства» за их текущие услуги и выступающие как доход этих факторов, исключая других предпринимателей. Итак, факториальные издержки F- это: 1) заработная плата; 2) процент на ссудный капитал; 3) земельная рента, т.е. доходы нефункционирующих собственников:

 F = V + (m - p).

 ***Сумма издержек использования и факториальных издержек называется непосредственными издержками***, которые предприниматели стремятся довести до минимума, чтобы получить максимальный доход.

 ***Третий элемент*** стоимостной структуры общественного продукта - это ***добавочные издержки***, под которыми следует понимать обесценивание оборудования или превышение фактических издержек использования над предполагаемым обесценением. Речь идет о моральном износе оборудования V.

 В целом издержки производства можно представить в следующем виде:

 U + F + V.

 ***Четвертый элемент***  стоимостной структуры - это ***доход*** (D) ***предпринимателя*** в отличие от совокупного дохода общества. Под доходом предпринимателя имеется ввиду прибыль, которая достается функционирующему собственнику (предпринимателю) и определяется как превышение стоимости товара (W) над издержками (U + F + V):

 D = W - (U + F +V).

 В целом стоимостная структура общественного продукта имеет формулу:

 W = U + F +V +D.

 Такое представление стоимостной структуры является более конкретным и в большей степени соответствует современной экономике.

 При оценке общественного продукта возникает ряд трудностей. Такие весьма различные товары, как жилые дома, одежда, мотоциклы, пища, которые произведены в течение одного года, нельзя просто суммировать и сравнивать, если им не придать денежное выражение. Поэтому общественный продукт определяется в рыночных ценах. Так как большинство товаров создано для рынка, они получают рыночную цену, и здесь проблем не возникает. Труднее обстоит дело с продукцией или услугами, не имеющими рыночной цены. Безвозмездные услуги государства (оборона, правовая защита, образование) расчитываются по стоимости издержек, которые фактически сложились в момент оказания этих услуг. Собственное производство на предприятиях (фирмах), непример изготовление какого-либо станка для своих собственных нужд, оценивается по сопоставивым ценам. Услуги в домохозяйствах, выполняемые самими членами семьи, не выносятся на рынок, их учет чрезвычайно сложен, поэтому при определении величины общественного продукта они не учитываются.

 В экономической литературе и хозяйственной практике имеют место два подхода к определению величины общественного продукта. Согласно одному подходу, основанному на марксистской теории, совокупный общественный продукт -

это результат материального производства, а поэтому услуги не включаются в стоимость данного продукта. Такой подход многие годы использовался в на­шей стране.

 Мировая хозяйственная практика (при подсчете общественного продукта) исходит из того, что масса производственных товаров включает не только мате­риальные блага, но и услуги врача, налогового инспектора, банков или госу­дарства и других, а поэтому общественный продукт есть результат двух сфер народного хозяйства — материального производства и сферы услуг. Показате­лем, характеризующим величину общественного продукта, является валовой внутренний продукт (ВВП).

1. **Валовой внутренний продукт и система взаимосвязанных показателей**

 **Валовой внутренний продукт** является обобщающим экономическим показа­телем, который выражает в рыночных ценах совокупную стоимость товаров и услуг, созданных внутри страны, и только с использованием факторов про­изводства данной страны в течение данного времени.

 Валовой внутренний продукт — один из важнейших макроэкономических показателей , характеризующий конечный результат производственной деятельности экономических единиц — резидентов и ши­роко используемый в макроэкономическом ана­лизе и международных сопоставлениях. Отметим,

во-первых, что ВВП измеряет рыночную стоимость производства за определенный период. В самом деле, он должен быть таковым, если нам необходимо сравнивать разнородные по составу наборы товаров и услуг, произведенные в разные годы, и иметь полное представление об их относительной стоимости. Представим экономическую систему, в которой в одном году было выпущено 3 апельсина и 2 яблока, и 2 апельсина и 3 яблока во втором году. В каком году объем производства больше? На этот вопрос нельзя ответить до тех пор, пока на различные продукты не будут прикреплены ярлыки с указанием общественной оценки их относительной стоимости. Решение проблемы представлено в таблице 1. Предположим, что цена (в денежном выражении) апельсина --2 гр., а цена яблока – 3 гр. Можно сделать вывод, что объем производства во втором году больше, чем в первом. Почему? Потому, что общество оценивает объем производства во втором году выше; общество готово заплатить за набор товаров, произведенных во втором году, больше, чем за товары, произведенные в первом году.

Таблица 1. Сравнение разнородных объемов производства с использованием цен в денежном выражении (гипотетические данные).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Год  | Годовые объемы производства | Рыночная стоимость |
|  1 | 3 апельсина и 2 яблока | 3 по 2 гр. + 2 по 3 гр. = 12 гр. |
|  2 | 2 апельсина и 3 яблока | 2 по 2 гр. + 3 по 3 гр. = 13 гр. |

 Во-вторых, ВВП -- это **стоимость** произведенных **конечных товаров и услуг,** поэтому сто­имость промежуточных товаров и услуг не входит в ВВП (потому что в стоимость конечных продуктов уже входят все имевшие место промежуточные сделки), ибо в противном случае показатель содержал бы повторный счет. ***Конечными товарами и услугами* являются те из них, которые приобретаются в течение данного времени для конечного потребления и не используется в целях промежуточного потребления, перепродажи и т.д.**

 Мы избежим двойного счета, тщательно учитывая стоимость, которая добавляется каждой фирмой1. ***Добавленная стоимость* — это стоимость, созданная в процессе произ­водства на данном предприятии и отражающая реальный вклад предприятия в создание стоимости конкретного продукта, т.е. заработную плату, прибыль, амортизацию, процент за кредит и т.д. ,**

Стоимость потребленных сырья и материалов, которые приобретены у поставщиков, в создании которых конкретное предприятие не принимало учас­тия, в добавленную стоимость не включается. Иначе говоря, добавленная сто­имость — это валовая продукция предприятия или рыночная цена выпущенной продукции за минусом текущих материальных издержек, но с включением в нее отчислений на амортизацию, ибо основные фонды предприятия принима­ют участие в создании новой стоимости производимой продукции. В советской практике этот показатель носил название ***условно чистой продукции.***

 Поясним утверждение (1) на примере. Предположим, что процесс производства шерстяного костюма, до того как он попадет в руки конечного потребителя, включает пять стадий. Как показано в таблице 2, фирма А, овцеводческая ферма, поставляет предприятию по переработке шерсти, фирме Б, шерсть на сумму 60 гр. Заработанные фирмой А 60 гр. распределяются в виде заработной платы, рентных платежей, процента и прибыли ( условно будем считать, что все 60 гр., заработанные фирмой А - ее добавленная стоимость ). Фирма Б обрабатывает шерсть и продает ее фирме В, производителю костюма, за 100 гр. Что фирма Б делает с этими 100 гр.? Как отмечалось, 60 гр. идет фирме А, а оставшиеся 40 гр. используются фирмой Б для выплаты заработной платы, рентных платежей, процента, прибыли и для покупки ресурсов, необходимых для переработки шерсти. По такой же схеме осуществляются и все последующие сделки. Производитель продает костюм фирме Г, оптовому продавцу одежды, который в свою очередь продает его фирме Д, розничному торговцу, а затем, наконец, потребитель, являющийся конечным пользователем продукта, покупает костюм за 250 гр. На каждой стадии разница между тем, что фирма заплатила за продукт, и тем, что она получает от его продажи, выплачивается в виде заработной платы, рентных платежей, процента и прибылей в обмен за ресурсы, используемые данной фирмой в процессе производства и обращения костюма.

 Ключевой вопрос состоит в следующем: какую часть стоимости произведенного костюма следует учитывать при определении ВВП. Ответ таков: только 250 гр., то есть стоимость конечного продукта. Если бы мы сложили стоимости всех промежуточных продуктов со стоимостью конечного продукта (в таблице 1 эта сумма равна 750 гр.) и включили бы полученный результат в ВВП, то мы существенно завысили бы его объем. Налицо был бы двойной счет, то есть учет стоимости конечного продукта, а так же стоимостей продаж и перепродаж его различных компонентов в многоступенчатом процессе. Производство и продажа костюма привели к созданию стоимости не в 750 гр., а в 250 гр., которые отражают стоимость производства и доход.

Таблица 2. Добавленная стоимость при пятистадийном производственном процессе

(гипотетические данные).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Стадии производства  | Продажная цена Материалов или Продукции  | Добавленная стоимость |
| Фирма А, овцеводческая ферма | 60  | 60 (60-0) |
| Фирма Б, шерстеперерабатывающее предприятие | 100 | 40 (=100 - 60) |
| Фирма В, производитель костюмов | 125 | 25 (=125 - 100) |
| Фирма Г, оптовый продавец одежды | 175 | 50 (=175 - 125) |
| Фирма Д, розничный продавец одежды  | 250 | 75 (=250 - 175) |
| Общая стоимость продаж | **710** |  |
| Добавленная стоимость (общий доход) |  | **250** |

 В-третьих, т.к. с помощью ВВП делается попытка измерить объем выпуска товаров и услуг в экономике за определенный период, то для того чтобы достичь указанной цели **необходимо исключить все непроизводственные сделки**, имеющие место в течение указанного периода. ***Непроизводственные сделки*** бывают двух основных типов: (1) чисто финансовые сделки и (2) продажи подержанных товаров.

 **Финансовые сделки**. Чисто финансовые сделки в свою очередь, подразделяются на три основных вида: трансфертные выплаты из государственного бюджета, частные трансфертные платежи, а также купля-продажа ценных бумаг.

1. *Государственные трансфертные платежи* включают выплаты по

социальному страхованию, пособия безработным и пенсии пенсионерам, которые государство предоставляет определенным семьям и индивидам. Основной особенностью государственных трансфертных платежей является то, что их получатели в ответ на эти выплаты не вносят какого-либо вклада в создание *текущего* объема производства. Таким образом, включение их в объем ВВП привело бы к завышению этого показателя для данного периода.

 2. *Частные трансфертные платежи* – например, субсидии, получаемые студентами университетов из дома, либо разовые дары от богатых родственников –являются не результатом производства, а актом передачи средств от одного частного лица к другому.

 3. С*делки с ценными бумагами*, то есть купля-продажа акций и облигаций, тоже из ВВП. Сделки на рынке акций представляют собой ни что иное как, обмен бумажными активами. Как таковые, эти сделки напрямую не предполагают увеличение текущего производства. Необходимо, однако, подчеркнуть, что, изымая деньги из рук тех, кто делает сбережения, и передавая их в руки тех, кто использует, некоторые из таких сделок с ценными бумагами могут косвенно подтолкнуть расходование средств, ведущее к увеличению объема производства.

 **Продажи подержанных товаров.** Основания для исключения сумм продаж подержанных вещей из ВВП представляется весьма очевидным: подобные продажи либо не отражают *текущего* производства, либо включают двойной счет. Например,

предположим, что вы продаете свой автомобиль «ВАЗ» выпуска 1998 года знакомому. Эта сделка должна быть исключена при определении объема ВВП, так как она не сопровождалась увеличением текущего объема производства. Включение продаж товаров, произведенных несколько лет назад, в объем ВВП текущего года приведет к завышению объема производства в этом году. Аналогичным образом, если вы купили новый «ВАЗ» с фабричным клеймом и через неделю продали его вашему соседу, мы, как и в первом случае, исключим сделку перепродажи из текущего ВВП. Почему? Потому что, когда вы первоначально купили новый автомобиль, его стоимость была включена в ВВП. Если же мы включим стоимость его перепродажи, то это приведет к двойному счету.

В-четвертых, ВВП — это **внутренний** продукт, потому что он произведен «резидентами». К «резидентам» относятся все хозяй­ствующие субъекты (предприятия и население) независимо от их национальной принадлежности и гражданства, имеющие центр экономического интереса на экономической территории данной страны, в пределах которой лица, товары и деньги могут свобод­но перемещаться.

 **Валовой внутренний продукт рассчитывается тремя методами:**

1) П*о доходам*. Суммируются доходы частных лиц, акционерных обществ, частных предприятий, а также доходы государства от предпринимательской де­ятельности и органов государственного управления в виде налогов на производ­ство и импорт. Данный метод используется не для определения номинального объема ВВП, а для анализа его стоимостной структуры.

2) П*о расходам (по методам использования).* Суммируются расходы на личное потребление, на государ­ственные закупки (государственное потребление), на капиталовложения и сальдо внешней торговли. Конечное использование также трактуется как конечный спрос. Поскольку спрос – движущая сила изменений в экономике, то разбивку ВВП по видам расходов можно назвать одним из наиболее эффективных методов анализа экономического развития.

*3) По добавленной стоимости (производственный метод, по отраслям)* . Этот метод основан на информации об объемах произведенной продукции, ВВП оценивается как сумма добавленной стоимости всех отраслей (в основных ценах) плюс налоги за вычетом субсидий на продукты (см. Приложение 1). Данный метод позволяет получить оценки производительности в экономике, в том числе по отраслям, что позволяет выявить соотношение и роль отдельных отраслей в создании ВВП. Если рассмотреть структуруВВП по отраслям за ряд лет, то можно охарак­теризовать осуществляемую в стране структурную политику на основе измене­ния его структуры и динамики развития отдельных отраслей.

  **ВВП на душу населения.** В 1999 г. ВВП в Украине составил 127126 млн. гр. Эта величена сама по себе велика, поэтому трудно «прочувствовать» много это или мало. Гораздо легче понять величину ВВП на душу населения или на одного человека. Разделив ВВП Украины 1999 г. (127126 млн. гр.) на численность населения в 1999 г. равную 49,5 млн. чел., мы получим ВВП на населения в 1999 г. в размере 2568 гр. Это стоимость произведенных товаров и услуг на каждого человека в Украине, включая детей и прочих неработающих.

 ***Валовой национальный продукт (ВНП)*** *—* второй важнейший макроэкономи­ческий показатель.

 Валовой национальный продукт в отличие от валового внутреннего продукта выражает совокупную стоимость конечных товаров и услуг, созданных не только внутри страны, но и за ее пределами. Валовой национальный продукт рассчитывается так же, как валовой внутренний продукт, но отличается от него на величину, равную сальдо расчетов с зарубежными странами. То есть, если к показателю ВВП добавить разность между поступлениями от факторов производства (факторными доходами) из-за границы и факторными дохода­ми, полученными зарубежными инвесторами в данной стране, то мы получим показатель ВНП. Для большинства экономик разница между ВВП и ВНП мала. Это означает либо то, что доходы, полученные за границей, невелики относительно ВНП, либо то, что их объем приблизительно сбалансирован с суммой, получаемой иностранцами внутри данной экономики.

 Инфляция и дефляция усложняют подсчет ВНП, поскольку ВНП представляет собой денежный, временной и количественный показатель. При расчете ВНП мы сталкиваемся с такой ситуацией: извлекая статистическую информацию из финансовых документов компаний и т.д. и получая ВНП для разных лет, мы имеем дело с номинальным показателем ВНП. Мы не можем сказать, в какой мере, скажем, увеличение номинального ВНП в каком-либо году вызвано изменениями объема производства, с одной стороны, либо колебаниями цен – с другой.

 ВНП, исчисленный в текущих рыночных ценах, называется ***номинальным.*** Для получения истинной величины ВНП — ***реального ВНП*** необходимо очис­тить номинальный ВНП от влияния инфляции, т.е. применить индекс цен. Отношение номиналь­ного ВНП к реальному ВНП показывает увеличение ВНП за счет роста цен и называется ***ВНП-дефлятором.***

 ***Индекс цен*** выражает относительное изменение среднего уровня цен широ­кой группы товаров за определенный период. Он определяется по формуле

:*Индекс цен текущего года = (Цены текущего года / Цены базисного периода)\*100%*

 Таким образом, реальный ВНП будет равен отношению номинального ВНП к индексу цен, умноженному на 100%.

 ВНП как измеритель валового объема производства имеет один очень важный недостаток: в нем заложена тенденция к приукрашиванию картины текущего годового производства. Почему? *Потому что он не предусматривает вычета той части годового производства, которая необходима для того, чтобы заместить инвестиционные товары, использованные в производстве в данном году.*

 Например, предположим, что на 1 января 1999 г. в народном хозяйстве имелось инвестиционных товаров на 100 млрд. гр. Предположим также, что в течение 1999 г. в процессе производства ВНП 1999 г. в объеме 800 млрд. гр. било потреблено машин и оборудования на сумму 40 млрд. гр. Таким образом, на 31 декабря стоимость имевшихся в распоряжении накопленных инвестиционных товаров составляла только 60 млрд. гр.

 Правомерно ли будет утверждать, что показатель ВНП за 1999 г., то есть 800 млрд. гр. свидетельствует о том, что производство данного года прибавило к благосостоянию общества? Нет, неправомерно. Было бы более правильным вычесть из годового объема ВНП 40 млрд. гр. в виде стоимости инвестиционных товаров, которые должны быть использованы для того, чтобы возместить стоимость машин и оборудования, потребленных в ходе производства данного года. Тогда мы получим показатель *чистого* объема производства в 760 млрд. гр.

 Поскольку стоимость износа основного капитала – это по сути затраты на производство, то ВНП за вычетом этой стоимости характеризует чистый результат экономической деятельности. По этой причине многие экономисты полагают, что показатель ЧНП лучше характеризует состояние экономики, чем ВНП.

 Поэтому вводится показатель чистого национально­го продукта. ***Чистый национальный продукт (ЧНП)* — это созданный валовой нацио­нальный продукт за вычетом той части созданного продукта, которая необ­ходима для замещения средств производства, изношенных в процессе выпус­ка продукции (амортизационные отчисления).**

Формула определения **ЧНП:**

*NNР = GНР - А,*

где ***NNР —* чистый национальный продукт;**

***GNР —* валовой национальный продукт;**

*А —* амортизация.

 Еще одним важным макроэкономическим показателем является ***национальный доход (НД) (NI).*** С точки зрения собственников ресурсов, НД является измерите­лем их доходов от участия в производстве за текущий период.

Национальный доход, согласно американской статистике, определяется как сумма доходов всех владельцев, участвующих в производстве факторов, т.е. оцени­вается по так называемой факторной стоимости за вычетом косвенных налогов.

 Национальный доход может быть исчислен двумя способами или методами

 (измерение НД по сумме расходов (метод потока товаров) и иçìåðåíèå НД по сумме доходов (метод потока издержек)). Он представляет собой чистый и заработанный доход общества. Именно этим и определяется важность национального дохода как макроэкономического показателя.

В хозяйственной практике различают произведенный и использованный НД.

 Произведенный НД — это весь объем вновь созданной cтоимости товаров и услуг.

 Использованный НД — это произведенный НД за вычетом потерь от стихий­ных бедствий, ущерба при хранении и т.д. и внешнеторгового сальдо.

 Исследованием национального дохода занимались экономисты разных на­правлений. У. Петти еще в 1664 г. пытался анализировать доходы в обществе и их распределение. Он составил баланс доходов и расходов населения Англии того времени, национальный доход он сводил к сумме доходов всего населения, полученных с земли, домов, капиталов и труда.

 Проблемы национального дохода изучали А. Смит и Д. Рикардо. Они опреде­ляли стоимость всего общественного продукта суммой доходов общества, ис­ключая при этом входящую в стоимость продукта стоимость средств производ­ства. С. де Сисмонди не делал различий между величинами годового продукта общества и национального дохода.

 К. Маркс рассматривал национальный доход как вновь созданную стоимость *(V + т)* в масштабе общества, созданную живым трудом наемных рабочих.

Французский экономист Ж. Б. Сэй считал, что стоимость и полезность есть результат услуг трех факторов производства (труда, капитала, земли), а общая стоимость всех продуктов складывается из доходов трех классов — рабочих, капиталистов и земледельцев. Национальный доход создает каждый человек, получающий доход.

 Современные западные экономисты, разделяя взгляд Ж. Б. Сэя на нацио­нальный доход, согласно которому каждый вид деятельности приносит одина­ковый доход независимо от профессии и сферы деятельности, утверждают, что национальный доход создается государственными чиновниками, военнослужа­щими, церковнослужителями и другими.

 Ряд отечественных и российских ученых, опираясь на марксистскую политэкономию, воз­ражают против, по их мнению, экономически неоправданного включения в НД доходов от деятельности полицейского, юриста, работника средств массовой информации, государственного чиновника. Представители этих профессий ока­зывают специфические услуги, которые не имеют отношения к процессам об­щественного производства и увеличивают показатель национального дохода при­близительно на 20—30%.

 **Личный доход (PI)** (*полученный* доход) и национальный доход (*заработанный* доход) отличаются друг от друга по той причине, что часть заработанного трудом дохода – взносы на социальное страхование, налоги на прибыль корпораций и нераспределенные прибыли корпораций и т.д. – фактически не попадают в домохозяйства. Напротив, часть дохода, которая попадает в домохозяйства, - например, трансфертные платежи – не является результатом труда. ***Трансфертные платежи* – это такие платежи, которые производятся без получения какой-либо услуги взамен, или, другими словами, являются безвозмездными платежами.**

Переходя от национального дохода как измерителя заработанного дохода к личному доходу как показателю дохода, фактически полученного, мы должны вычесть из национального дохода такие три вида доходов, которые заработанны, но не получены, а также прибавить доходы, полученные, но не являющееся результатом текущей трудовой деятельности.

 **Доход после уплаты налогов (DI)** (*личный располагаемый доход).* Доход, находящийся в личном распоряжении, представляет собой личный доход за вычетом индивидуальных налогов. Индивидуальные налоги состоят из личных подоходных налогов, налогов на личное имущество и налогов на наследство, среди которых ведущая роль принадлежит первому виду налога. ***Личный располагаемый доход* – это доход, доступный для непосредственного расходования домашними хозяйствами.** Разумеется, денежные поступления по процентам доступны для расходования домашними хозяйствами, а потому должны считаться элементом личного располагаемого дохода.

 *Распределение личного располагаемого дохода*

Что делают люди с поступившим в их распоряжение доходами? Большая часть личного располагаемого дохода тратится непосредственно. ***Потребительские расходы* домашних хозяйств представляют собой суммарные затраты домашних хозяйств на товары и услуги, за исключением покупки домов.** Более 90% личного располагаемого дохода, как видно из таблицы 3, расходуется на потребление. Еще 2,5% идут на уплату процентов кредиторам домашних хозяйств. Остаток – та часть располагаемого личного дохода, которая не расходуется на товары и услуги и не уплачивается в виде процентов, -- представляет собой сбережения. ***Личные сбережения* – это часть располагаемого дохода, которая используется домашними хозяйствами в целях накопления богатства.** Домашнее хозяйство может накапливать сбережения, увеличивая свой счет в банке, покупая ценные бумаги или приобретая жилье. Сбережения могут использоваться также на уплату старых долгов. Уменьшая долги, домашние хозяйства путем улучшения собственного баланса увеличивают свое состояние. Таким образом, использование части личного располагаемого дохода в целях сокращения долга также увеличивает благосостояние домашних хозяйств и считается частью сбережений.

 Таблица 3. Распределение личного располагаемого дохода в США, 1986 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | В млрд. долл. | В % |
| Личный располагаемый доход | 2974 | 100,0 |
|  Потребительские расходы | 2762 | 92,9 |
|  Процентные платежи | 94 | 3,2 |
|  Личные сбережения | 116 | 3,9 |

Примечание: Небольшая сумма (1,5 млрд. долл.) из личного располагаемого дохода, переданная иностранцам, в таблице опущена.

 **Доля личных сбережений в располагаемом личном доходе называется *нормой личных сбережений.*** Норма личных сбережений в США в 1986 г. составила 3,9%.

 **Чистое экономическое благосостояние.** Исключение из ВНП оценки отрицательных факторов и добавление скрываемых и нерыночных доходов, несомненно, улучшили бы качество показателя ВНП как измерителя совокупного объема произведенных в экономике товаров и услуг; к тому же это прибавило нам уверенности при использовании реального ВНП в качестве основы для измерения уровня жизни.

 Тем не менее следовало бы внести еще одну важную поправку. Она заключается в учете показателя досуга при измерении уровня экономического благосостояния. Предположим, что чело­век решил по мере того, как становится богаче, работать меньше и получать физическое удовлетворение от свободного времени так же, как от товаров и услуг. Тогда валовой национальный продукт снижается, даже если благососто­яние растет. Поэтому, чтобы скорректировать физическое удовольствие от досуга, должна быть внесена положительная поправка в валовой национальный продукт. В результате этого выходим на показатель чистого экономического благосостояния. Таким образом, если мы хотим определить изменения в благосостоянии, нам следует принять в расчет и динамику величены свободного времени, которым люди распоряжаются.

 В 1972 г. профессора Уильям Нордхаус и Джеймс Тобин из Йельского университета вывели показатель, получивший название *чистого экономического благосостояния* (net economic welfare. NEW), который корректирует ВНП путем вычитания отрицательных факторов, добавления стоимости нерыночной деятельности, а также оценки досуга. При оценке чистого экономического благосостояния надо учитывать также уровень населения, определяемый как соотношение реальных потребностей граждан и возможностей их удовлетворения. Здесь происходит оценка не только текущих денежных доходов населения и фактического потребления, но и наличие де­нежных сбережений, количество и качество накопленного домашнего имуще­ства, жилья, услуг, здравоохранения и просвещения.

 Кроме того, для объективной оценки чистого экономического благосостояния необходимо учитывать расслоение населения по уровню доходов. Валовой внут­ренний продукт этого отразить тоже не может. Здесь следует использовать коэффи­циент Джини. Этот коэффициент показывает характер распределения всей сум­мы доходов населения между его отдельными группами. При равномерном распре­делении доходов в обществе коэффициент Джини равен нулю. Чем выше сте­пень поляризации общества по уровню доходов, тем ближе коэффициент к 1.

 Оценки NEW, конечно, весьма приблизительны, но они нам напоминают, что ВНП далек от совершенства в качестве меры экономического благосостояния.

 Как бы то ни было, показатель реального ВНП остается основным измерителем результатов экономической деятельности и используется на практике также при определении благосостояния. Это лучший показатель, который находится в нашем распоряжении в существующих условиях.

 В нашей стране до недавнего времени основными макроэкономическими показателями были ***совокупный общественный продукт (СОП)*** и национальный доход (НД).

 СОП представлял собой совокупную стоимость всего объема произведенных товаров и услуг только в сфере материального производства с включением в нее затрат на сырье, материалы, топливо, энергию и других, т.е. не был свободен от ***повторного счета.***

 **2. НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО: СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА**

 ***Национальное богатство*** *—* это общий итог постоянно повторяющего­ся процесса общественного производства за всю историю развития националь­ной экономики.

 ***Согласно концепции баланса народного хозяйства национальное богатство*** — совокупность материальных благ, которыми располагает на определенную дату общество и которые созданы трудом людей за весь предшествующий период его развития.

 В системе национальных счетов национальное богатство определяется как сумма чистого собственного капитала всех хозяйственных субъектов, т.е. в него включаются, кроме материальных ресурсов, финансовые активы, непроизвод­ственные материальные активы (авторские права, лицензии, и т.д.), но вычи­таются финансовые обязательства.

 Национальное богатство в широком смысле слова представляет собой все то, чем так или иначе обладает нация. В этом смысле к национальному богатству относятся не только материальные блага, но и все природные ресурсы, климат, произведения искусства и многое другое. Однако все это очень трудно посчитать в силу целого ряда объективных причин. Поэтому в практике экономического анализа применяется показатель национального богатства в узком смысле слова.

 К национальному богатству в узком смысле слова относится все то, что так или иначе опосредовано человеческим трудом и может быть воспроизведено. Другими словами, национальное богатство страны представляет собой сово­купность материальных и культурных благ, накопленных данной страной на протяжении ее истории, к данному моменту времени. Это результат труда мно­гих поколений людей.

 Таким образом, национальное богатство непосредственно связано с произ­водством общественного продукта и его воспроизводством. Национальное бо­гатство растет и увеличивается прежде всего за счет общественного продукта, т.е. превышения произведенного общественного продукта над текущим потреб­лением в данном году. Следовательно, источником национального богатства является общественный продукт, который воспроизводится на расширенной основе. Но здесь имеется и обратная связь. Сам рост общественного продукта, его темпы, абсолютные размеры прироста зависят от объема национального богатства и его структуры. Чем больше объем национального богатства и эффектив­нее его структура, тем быстрее растет общественный продукт.

 ***Структура национального богатства*** складывается из следующих ***основных элементов.***

 ***Первым*** и наиболее важным элементом национального богатства надо счи­тать производственные фонды. Они имеют наибольший удельный вес в составе национального богатства. Здесь имеются в виду прежде всего ***основные производ­ственные фонды,*** поскольку их технический уровень главным образом опре­деляет возможности роста общественного продукта.

 Кроме основных производственных фондов, в состав национального богат­ства входят ***оборотные производственные фонды.*** В оборотных производствен­ных фондах речь идет о предметах труда. Оборотные производственные фонды составляют примерно 25% основных производственных фондов.

 Помимо основных и оборотных производственных фондов к национальному богатству относятся ***материальные запасы и резервы.*** Сюда входит готовая про­дукция в сфере обращения, материальные запасы на предприятиях и в торговой сети, государственные материальные резервы и страховые фонды.

 С функциональной точки зрения материальные резервы и запасы выполняют роль стабилизатора экономики при непредвиденных обстоятельствах. Они опре­деляют устойчивость и непрерывность производства при конъюнктурных и при­родных катаклизмах. Но особо стоит вопрос о величине страховых резервов и запасов. Практика ведущих индустриальных государств свидетельствует о том, что они должны быть достаточно велики и составлять не менее 25% производ­ственного потенциала.

 Важным элементом национального богатства являются ***непроизводственные фонды,*** к которым относятся государственный жилищный фонд и учреждения социально-культурного назначения. Деление это несколько условно в силу того, что сюда включается жилье. По своей природе последнее должно относиться к разряду домашнего имущества, которое в статистике всех стран выделяется от­дельной строкой в структуре национального богатства. Кроме жилья, к домаш­нему имуществу относятся предметы длительного пользования потребительско­го назначения (телевизоры, холодильники, мебель и т.д.).

 И наконец, в структуре национального богатства выделяются ***природные ре­сурсы.*** При этом речь идет не обо всех природных ресурсах, а только о тех, которые вовлечены в хозяйственный оборот или разведаны и в ближайшее вре­мя могут быть вовлечены в него.

 Подход классической школы к национальному богатству в настоящее время требует дополнения. Дело в том, что меркантилисты, физиократы и классичес­кая школа свои выводы о национальном богатстве базировали не на отвлечен­ных умозаключениях, а исходили из реальных потребностей жизни. Эти потреб­ности диктовались периодом, который принято называть индустриальным. В на­стоящее время человеческая цивилизация вступает в следующий этап своего развития, который можно условно назвать постиндустриальным обществом. Ес­тественно, это требует нового подхода к оценке национального богатства, ибо постиндустриальное общество характеризуют как минимум два принципиально важных момента: 1) высокая информатизация общества и 2) качественный рост его благосостояния.

 С формальной стороны ***информация — это сведения, обладающие элемента­ми новизны для их получателя и требующие принятия с его стороны решения.*** Информация — сырье для процесса принятия решений. В отличие от естествен­ного сырья информация приходит в неограниченном разнообразии форм из нео­граниченно разнообразных источников. Ее экономическая ценность также раз­нообразна. Для кого-то она стоит миллионы, для кого-то — ничего. Она — инст­румент контроля и в экономике, и в политике, и в отдельной фирме. Но это сырье нужно собирать, добывать и обрабатывать. Его нужно обогащать в процессе обработки, и ему нужно придавать ценность. Затем его выбрасывают на рынок, распространяют, и оно становится основой для принятия решений. По суще­ству, информация является основой управления, и только с помощью ин­формации можно в полной мере реализовать потенциал современной эконо­мики.

 Сейчас совершенно очевидно, что общество, не вступившее на путь ин­форматизации, развития и внедрения современных информационных техно­логий и радикальной трансформации на ее основе всей структуры националь­ного богатства, обречено на деградацию. Бизнес без информации просто не­возможен. Поэтому информация есть фундаментальное основание производ­ства, торговой и технологической деятельности, обеспечивающей процвета­ние и развитие любого современного общества.

 То, что человечество должно перейти или, по крайней мере, начать пере­ход к информационному обществу, было осознано еще в середине нашего столетия. Социальное, и особенно экономическое, развитие выдвинуло ин­формацию, точнее ее производство, сохранение и распространение, на одно из центральных мест в системе производства и услуг.

 Более того, после появления современной информационной технологии, основанной на компьютерах, стало ясно, что экономическая, в том числе дело­вая, информация, а также информация научно-техническая становится не только решающим фактором общественного и хозяйственного развития, но и одним из основных элементов национального богатства.

 Говоря о структуре национального богатства, необходимо прежде всего об­ратить внимание на следующую тенденцию развития экономики промышленно развитых стран: резкое сокращение (и даже умирание) таких традиционных от­раслей, как текстильная, кожевенная, машиностроение, и перевод этих трудо­емких производств в развивающиеся страны, где имеется избыток дешевой не­квалифицированной рабочей силы.

 Это с одной стороны. С другой стороны, происходит интенсивная разработка и распространение высокотехнологичных информационных товаров. И доля про­изводства этих товаров в промышленно развитых странах постоянно растет.

 Мировой объем производства информационных технологий, составивший в 1986 г. 390 млрд. долл., в 1995 г. увеличился до 1200 млрд. долл., что составляет более 15% национального богатства, производимого в промышленно развитых странах.

 Увеличение национального богатства есть результат роста общественного производства и материальная основа его дальнейшего развития, повышения благосостояния народа.

**3. ДИНАМИКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОДУКТА УКРАИНЫ В 90-е ГОДЫ**

 В целом динамику общественного продукта Украины можно отразить с

 помощью следующих таблиц и графика.

Динамика номинального ВВП в млрд. крб.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
| ВВП | 167 | 299 | 5033 | 148 273 | 1 203 769 | 5 451 642 |

Динамика номинального ВВП в млн. гр.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
| ВВП | 81 519 | 93 365 | 102 593 | 127 126 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
| ВВП (% к пред. году) | 87,8 | 90,0 | 97,0 | 98,1 | 99,6 |
|  на душу населения | 88,5 | 90,7 | 97,8 | 98,8 | 100,4 |
| Численность постоянного населения, млн. чел. | 51,1 | 50,6 | 50,2 | 49,9 | 49,5 |

 Одной из важнейших проблем современного развития украинской экономики является расширение объемов ее тенезации. По некоторым экспертным оценкам, в отечественном производстве доля теневого сектора фактически сравнялась с долей официального. Это явление логически сопровождается ростом масштабов нелегального экспорта капиталов и внебанковского денежного обращения. Так если в 1994 г. доля неконтролируемой денежной массы в Украине составляла 24,7%, то в 1999 г. этот показатель был равен уже 44,4% (или 8,6 млрд. гр.). Следовательно, как легализация теневых капиталов, так и ликвидация механизмов их возникновения крайне актуальны для Украины. Во-первых, без этого невозможно достичь стратегической цели построения открытой конкурентоспособной экономики и обеспечить вхождение нашего государства в ЕС. Во-вторых, засилье теневой экономики тормозит процессы иностранного инвестирования, подрывает международный авторитет страны. В-третьих, теневые методы хозяйствования находятся в оппозиции к осуществлению комплекса демократически ориентированных трансформаций и вообще делают невозможной структурную переориентацию национального производства в направлении интенсификации. Таким образом, борьба с коррупцией и теневой экономикой являются стратегически важной задачей для Украины.

 Показатели тенезации экономики Украины в 1992-1997. (% к 1990 г.)1

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели |  Года |
|   | 1990 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 |
| Индекс объемов официального ВВП | 100,0 | 81,8 | 69,7 | 54,5 | 48,5 | 43,6 | 42,4 |
| Индекс объемов теневого ВВП | 100,0 | 147,8 | 176,1 | 200,0 | 217,4 | 219,6 | 217,4 |
| Индекс объемов реального ВВП | 100,0 | 89,8 | 82,7 | 72,3 | 69,1 | 65,2 | 63,8 |
| Соотношение объемов теневого и официального ВВП  | 14,0 | 25,4 | 35,2 | 51,1 | 62,5 | 70,1 | 71,4 |
|   | 1990 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 |
| Общий коэффициент тенезации экономики | 12,3 | 20,1 | 26,0 | 33,8 | 38,5 | 41,2 | 41,7 |

 1)Экономика Украины, № 7, июль 2000 стр. 68.

 **ВЫВОДЫ**

 ВВП – ключевой показатель экономической деятельности. ВВП – это стоимость выпуска товаров и услуг, произведенных внутри страны, и только с использованием факторов производства данной страны. Он отличается от ВНП на сумму, равную чистому доходу от торговли с зарубежными фирмами. ВВП можно подсчитать тремя методами: по доходам, по расходам и по добавленной стоимости.

 Из ВНП можно получить другие важные показатели объема общественного продукта. Чистый национальный продукт (ЧНП) представляет собой ВНП за вычетом отчислений на потребление капитала. Национальный доход (НД) есть совокупный доход, заработанный поставщиками ресурсов; он рассчитывается путем вычета из ЧНП косвенных налогов на бизнес. Личный доход представляет собой совокупный доход, выплачиваемый индивидам и семьям до выплаты налогов с граждан. Доход после уплаты налогов есть личный доход за вычетом налогов с граждан. С помощью дохода после уплаты налогов измеряется величина доходов семей и индивидов, имеющихся в их распоряжении для потребления и сбережения.

 С помощью номинального ВНП измеряется объем продукции в данном году, выраженный в ценах, которые преобладали в этом году. С помощью реального ВНП

измеряется объем продукции в данном году, выраженный в ценах, которые преобладали в некоем базовом году. Поскольку он скорректирован с учетом изменения уровня цен, реальный ВНП измеряет уровень производственной активности.

 Индексы цен рассчитываются на основе сравнения цены широкой группы товаров в данном году, по отношению к цене аналогичной группы товаров в базовом периоде и умножения полученного частного на 100. Дефлятор ВНП представляет собой индекс цен, применяемый для корректировки номинального ВНП с учетом инфляции или дефляции и получения на этой основе величены реального ВНП.

 ВНП на душу населения часто используется для сравнения выпуска продукции и уровня жизни в разных странах. Эти сравнения должны выполнятся очень аккуратно, поскольку номенклатура производимых в разных странах товаров сильно различается, а также потому, что обменные курсы не обеспечивают надежного способа сравнения реальной стоимости выпускаемой продукции в разных станах. Сравнения ВНП по времени (и, следовательно, исчисление темпов прироста) сталкиваются с тем же затруднением: в разные периоды в одной и той же стране может производится совершенно различная номенклатура товаров.

 Реальный ВНП на практике используется в качестве показателя экономического благосостояния, но в этой в этой роли у него есть крупные недостатки. Во-первых, из величины ВНП следовало бы вычитать стоимостную оценку негативных факторов, в частности загрязнения среды. Далее, свободное время также должно быть учтено в ВНП, для чего к последнему надо добавить оценку досуга. Эти преобразования дают показатель чистого экономического благосостояния (NEW). NEW не вычисляется на основе имеющейся информации и служит главным образом напоминанием о том, что нужно быть осмотрительным при использовании ВНП как меры благосостояния.

 Различные показатели позволяют нам измерять объем производства в конкретный момент времени и раскрывать факторы, непосредственно определяющие функционирование экономики. Далее, сравнивая уровни национального дохода за определенный отрезок времени, мы можем построить кривую, характеризующую функционирование экономики в долгосрочной перспективе: ее подъем или спад отразится на объемах ВВП и системы взаимосвязанных показателей. Наконец информация, которую нам дают ВВП и система взаимосвязанных показателей, является основой для формирования проведения в жизнь государственной политики, направленной на улучшение функционирования экономики: без таких расчетов экономическая политика базировалась бы на интуиции.

 Национальное богатство *—* это общий итог постоянно повторяющего­ся процесса общественного производства за всю историю развития националь­ной экономики.

Увеличение национального богатства есть результат роста общественного производства и материальная основа его дальнейшего развития, повышения благосостояния народа.

 **ПРИЛОЖЕНИЕ**

 Приложение 1.

Структура ВВП по доходу

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
| ВВП | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Оплата работы наемным работникам | 43,5 | 47,8 | 48,6 | 48,1 | 46,2 |
| Налоги за исключением Субсидий на производство иИмпорт  | 19,1 | 21,9 | 19,4 | 19,2 | 18,5 |
|  на продукты | 10,6 | 11,6 | 13,2 | 15,2 | 15,4 |
|  другие, связанные с производством  | 8,5 | 10,3 | 6,2 | 4,0 | 3,1 |
| Валовая прибыль, смешанный доход | 37,4 | 30,3 | 32,0 | 32,7 | 35,3 |

 **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Акулов В.Б. Макроэкономика. Петразаводск. Изд. Петразаводского ун-та.1994,- 155с

2. Булатов А.С. Экономика. -М., изд. «Юристъ», 1999,-896с.

3. Видяпин В.И., Журавлева Г.П., Экономическая теория (политэкономия), -М.,1999.-560с.

4. Гальперин В.М., Лукашевич В.В и др. Макроэкономика. С-Петербург, ун-т экономики и финансов, 1994,-398с.

5. Геблер Н. М. Макроэкономика. -К. Тернопольский ин-т нар. хоз-ва 1993,-399 с.

6. Долан Эдвин Дж. , Линдсей Дэйвид Е. Макроэкономика. -С-Петербург. АО «С-Петербург оркестр», 1994,-402с.

7. Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стенли Л. БРЮ, Экономикс. Том 1. Баку, изд. «Азербайджан»,1992,-399с.

8. Мэнкью Н.Г. Макроэкономика. -М., изд. МГУ, 1994,-735с.

9.Фишер С., Дорбуш Р., Шмалензи Р., Экономика. -М., изд. «Дело ЛТД», 1993,-864с.

10. Статистический ежегодник Украины за 1995 г. -К.: Техника, 1996,-576с.

11. Статистический ежегодник Украины за 1999 г. -К.: Техника, 2000,-648с.

12. Экономика Украины, май-октябрь 2000г.