**СОДЕРЖАНИЕ:**

[1. Производственные возможности общества. Кривая производственных возможностей. Альтернативные издержки 3](#_Toc274470501)

[2. ВНП и способы его измерения. Номинальный и реальный ВНП 4](#_Toc274470502)

[Тесты 4](#_Toc274470503)

[Задача 4](#_Toc274470504)

[Список использованных источников 4](#_Toc274470505)

**Вариант 9**

# 1. Производственные возможности общества. Кривая производственных возможностей. Альтернативные издержки

Экономическая наука прежде всего изучает экономические потребности и способы их удовлетворения.

В зависимости от того, являетесь ли вы пессимистом или оптимистом, можно выбрать одно из двух определений экономических потребностей. С точки зрения пессимиста, под **экономическими потребностями (economic needs)** обычно понимается недостаток чего-либо необходимого для поддержания жизнедеятельности и развития личности, фирмы и общества в целом. Оптимисты предпочитают определять экономические потребности как внутренние мотивы, побуждающие к экономической деятельности.

Именно экономические потребности выступают как внутренний побудитель активной деятельности человека. Потребности подразделяются на первичные, удовлетворяющие жизненно важные потребности человека (пища, одежда и др.), и вторичные, к которым относятся все остальные потребности (например, потребности досуга: кино, театр, спорт и т.д.). Первичные потребности не могут быть заменены одна другой, вторичные — могут. Деление экономических потребностей на первичные и вторичные исторически условно, соотношение между ними с развитием общества изменяется.

С ростом богатства общества в семейном бюджете граждан сокращается доля расходов на питание, растет доля услуг и товаров длительного пользования.

Средства, удовлетворяющие потребности, называются **благами (goods)**. Одни из них имеются в почти неограниченных масштабах  
(например, воздух), другие — в ограниченном размере. Последние называются экономическими благами. Они состоят из вещей и услуг.



Экономические блага делятся на долговременные, предполагающие многоразовое использование (автомобиль, книга, электроприборы, видеофильмы и т.д.), и недолговременные, исчезающие в процессе разового потребления (хлеб, мясо, напитки, спички и т.п.). Среди благ выделяют взаимозаменяемые (субституты) и взаимодополняемые (комплементарные). К субститутам относятся не только многие потребительские товары и производственные ресурсы, но и услуги транспорта (поезд — самолет — автомобиль), сферы досуга (кино — театр — цирк) и т. д. Примерами комплементарных товаров являются стол и стул, автомобиль и бензин, ручка и бумага. Экономические блага также могут быть разделены на настоящие и будущие, прямые (потребительские) и косвенные (производственные).

Для получения недостающих потребительских благ, как правило, нужны косвенные экономические блага — ресурсы:

Наличные ресурсы, которые мы хотим использовать, как пра­вило, ограничены; во всяком случае, их меньше, чем необходимо для удовлетворения наших потребностей при данном уровне обще­ственного развития. Конечно, ограниченность ресурсов относитель­на. С развитием общества, как правило, она преодолевается. Одна­ко на каждый данный момент времени ограниченность экономичес­ких ресурсов имеет место. Это означает, что одновременное и пол­ное удовлетворение всех потребностей принципиально невозможно. Следствием ограниченности ресурсов является стремление к наи­лучшему их использованию. В этой связи перед экономической нау­кой встает двойная задача — объективная и субъективная, или, выражаясь другими словами, позитивная и нормативная.

Такие ресурсы, как земля, труд, капитал, в известной мере  
взаимозаменяемы, что находит свое выражение в **производственной функции**. В наиболее общем виде она выглядит следующим образом: Q = f (F1F2,..,Fn), где Q— объем производства; F1F2,....,Fn — используемые производственные ресурсы.

Множественность экономических целей при ограниченности ресурсов ставит проблему **экономического выбора (economic choice)** — выбора наилучшего из альтернативных вариантов их использования, при котором достигается максимальное удовлетворение потреб­ностей при данных затратах. Перед каждым человеком, фирмой и обществом в целом возникают проблемы, что, как и для кого про­изводить, т. е. как определить условия и направления использова­ния ограниченных ресурсов. Экономическая наука при этом не только пытается зафиксировать то, что есть, но и разрабатывает наилучшие варианты решения возникших проблем. В последнем случае возникает проблема **рационального ведения хозяйства (econo­mizing)**: все общество как бы участвует в игре со строго опреде­ленными и заранее всем известными правилами подобно партии в  
бридж. При этом обычно предполагается, что субъектом хозяйства  
выступает "homo economicus" — разумный (рациональный) инди­вид, хорошо обученный, имеющий глубокие общие и профессиональные знания, а также большой практический опыт ("человек-компьютер"). Его целью является достижение максимальных результатов при данных затратах ресурсов или минимизация затрат при достижении намеченной цели. Такая предпосылка довольно нереальна, так как существующая статистика слишком неточна,  
методы анализа довольно грубы, а информация о реальной деятельности хозяйствующих субъектов весьма ограничена. Тем не менее теория оптимизации служит своеобразным руководством к рациональной деятельности. В экономической теории предполагался, что каждый хозяйствующий субъект стремится к максимизации: потребитель — удовлетворения своих потребностей, фирма — прибыли, профсоюз — доходов его членов, государство — уровня народного благосостояния или, согласно теории общественного выбора, престижа политиков.

В реальной действительности люди всегда сталкиваются с альтернативными издержками. Производство одного продукта означает отказ от другого. Рациональный человек должен подсчитать не только будущие затраты, но и издержки неиспользованных производственных возможностей, чтобы сделать оптимальный экономический выбор. Издержки одного блага, выраженные в другом благе, которым пришлось пренебречь (пожертвовать), называются альтернативными издержками (opportunity costs), издержками неиспользованных возможностей или вмененными издержками.

**Дополнительные (предельные) выгоды должны быть не мень­ше дополнительных (предельных) издержек:**



где MB (marginal benefit) — предельные выгоды,

МС (marginal cost) — предельные издержки.

**Производственные возможности (production capacity)** — возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов при данном уровне развития технологии. Возможный выпуск продукции характеризует кривая производственных возможностей. Поясним это на условном примере. Допустим, что в обществе производятся лишь два блага: зерно и ракеты. Если общество использует свои ресурсы для производства только зерна, то оно производит его 5 млн. т; если же только для производства ракет, то их производится 6 штук. При одновременном производстве обоих благ возможны следующие сочетания (см. рис. 1). Из таблицы видно, что всякое увеличение производства ракет (с 0 до 6 штук) снижает производ­ство зерна (с 5 млн. до 0 т), и наоборот. Линия АБВГДЕЖ, которую называют кривой **производственных возможностей** **(production possibility curve)**, показывает альтернативные варианты при полном использовании ресурсов. Все точки, расположенные внут­ри фигуры ОАЖ, означают неполное использование ресурсов, на­пример точка К (одновременное производство 2,5 млн. т зерна и трех ракет). И наоборот, любая производственная программа, ха­рактеризуемая точками за пределами фигуры ОАЖ, не будет обес­печена наличными ресурсами (например, точка И). Кривая произ­водственных возможностей обычно имеет выпуклую форму (во­гнута к началу координат). Это означает, что, изменяя структуру



производства, например, в пользу ракет, мы будем в большей мере использовать в производстве ракет сравнительно малоэффектив­ные для этого ресурсы. Поэтому каждая дополнительная ракета требует все большего сокращения производства зерна (и наобо­рот). Производство первой ракеты вызвало сокращение производ­ства зерна на 0,2 млн. т, второй — на 0,3 млн., третьей — на 0,6 млн. т и т.д. Этот пример наглядно иллюстрирует **закон убы­вающей производительности**. Кривая произ­водственных возможностей исторична, она отражает достигнутый уровень развития технологии и степень использования имеющих­ся ресурсов. Если увеличиваются ресурсы или улучшается техно­логия, площадь фигуры ОАЖ растет, кривая АБВГДЕЖ сдвига­ется вверх и вправо.

В условиях ограниченности ресурсов проблема экономического выбора неустранима, однако в различных экономических системах она решается по-разному. В традиционном обществе выбор зависит от традиций и обычаев, в командной экономике — от воли правящей элиты, в рыночном хозяйстве — от рыночной конъюнктуры.

Альтернативные издержки, издержки упущенной выгоды или издержки альтернативных возможностей (англ. Opportunity cost(s))— экономический термин, обозначающий упущенную выгоду (в частном случае—прибыль, доход) в результате выбора одного из альтернативных вариантов использования ресурсов и, тем самым, отказа от других возможностей. Величина издержек упущенной выгоды связана с полезностью наиболее ценной из альтернатив, которая оказалась нереализованной. Альтернативные издержки характеризуются неотделимостью от принятия решений (действий), субъективностью, ожидаемостью на момент осуществления действия.

Альтернативные издержки не являются расходами в бухгалтерском понимании, они всего лишь экономическая конструкция для учёта упущенных альтернатив.

Если имеется два варианта инвестиций, А и Б, причем варианты взаимоисключающие, то при оценке доходности варианта А необходимо учитывать неполученный доход от непринятия варианта Б, как стоимость упущенной возможности, и наоборот.

Простой пример дает известный анекдот о портном, который мечтал стать английским королем и при этом "был бы еще немножечко богаче, потому, что еще бы немножко шил". Однако поскольку быть королем и портным одновременно невозможно, то доходы от портновского бизнеса будут потеряны. Их то и следует считать стоимостью упущенной возможности при восшествии на трон. Если же остаться портным, то будут потеряны доходы от королевской должности, что и будет стоимостью упущенной возможности в этом случае.

# 2. ВНП и способы его измерения. Номинальный и реальный ВНП

Для измерения национального продукта используются различные показа­тели: валовой национальный продукт (ВНП), валовой внутренний продукт (ВВП), национальный доход (НД), чистый национальный продукт (ЧНП).

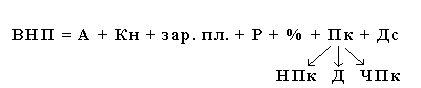
*ВВП* – измеряет стоимость конечной продукции, произведенной на территории данной страны за определенный период.

*ВНП* – рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведенных факторами производства, находящимися в собственности данной страны, в том числе и на территории других стран за определенный период времени (год).

Существуют три способа измерения ВВП (ВНП):

1. Производственный – суммирование добавленных стоимостей всех производителей товаров и услуг данной страны. Добавленная стоимость – это стоимость, созданная в процессе производства, не включающая стоимость потребленного сырья и материалов.

2. Распределительный (по доходам) – использование потоков доходов средств. Доходы получают владельцы факторов производства. Различают два вида доходов: трудовые и на собственность (предпринимательский). Основную часть трудовых доходов составляет заработная плата. Предпринимательские доходы включают: ренту (Р), доходы от собственного (частного) предприятия (Дс), прибыль корпораций (Пк), включающую налог на прибыль корпораций (НПк), чистую прибыль (ЧПк), дивиденды (Д); проценты по вкладам (%). По данному методу расчета учитываются два компонента, не относящиеся к выплатам: амортизация (А) – износ капитала и косвенные налоги (Кн = таможенные пошлины, налоги с продаж, НДС):



В анализе движения доходов различают следующие фазы: образование доходов, первичное распределение, перераспределение, формирование конеч­ных (располагаемых) доходов, использование располагаемых доходов для фи­нансирования конечного потребления и сбережения. Так, чистый национальный продукт (ЧНП) – это действительный объем конечных продуктов, произведенных за год, т. е. ВНП за исключением износа факторов производства:

ЧНП=ВНП–А

Национальный доход (НД) – это совокупный доход, который зарабатывают владельцы факторов производства (заработная плата, процент на капитал, рента):

НД=ЧНП–Кн

Заработанные владельцем каждого фактора производства доходы всегда больше реально получаемых, так как национальный доход на пути движения к каждому собственнику фактора производства претерпевает изменения – вычитания и прибавления. После внесения этих поправок в НД образуется еще один макроэкономический показатель – личный доход (ЛД):

ЛД=НД-НПк – ЧПк – взносы на соцстрах+Т,

где НД – национальный доход;

НПк – налог на прибыль корпораций;

ЧПК – чистая (нераспределенная) прибыль корпораций;

Т – трансферты (пенсии, стипендии, пособия);

Однако эта сумма не полностью используется гражданами страны. Как и прибыль предпринимателей, личные доходы граждан облагаются налогами, важнейшим из которых является подоходный (индивидуальный) налог (ИН). И только после его уплаты оставшаяся часть личных доходов поступает в распоряжение индивидов – личный располагаемый доход (персональный доход – ПД):

ПД = НД – НПк – ЧПк – взносы на соц. cтрах. + Т – ИН,

где ИН – индивидуальные (подоходные) налоги.

3. Конечного потребления (по расходам) – сумма расходов всех экономических агентов, т.е. совокупный спрос на национальный продукт

ВНП = С + Ig + G + Xn,

где С – личные потребительские расходы, включающие расходы домохозяйств на товары длительного пользования и текущего потребления;

Ig – валовые инвестиции, включающие производственные капиталовложе­ния в основные производственные форды, в жилищное строительство. Валовые инвестиции – это сумма чистых инвестиций (In), увеличивающих запас капи­тала в экономике и амортизации (А);

G – государственные закупки товаров и услуг на строительство и содержание бюджетных организаций;

Xn– чистый экспорт товаров аи услуг за рубеж, рассчитываемый как разность экспорта (Ех) и импорта (Im).

В связи с постоянной динамикой в объёмах производства ВНП каждой страны, как правило, меняется со временем. Если объём подушевого ВНП возрастает, то это говорит о повышении уровня жизни граждан данного общества. Напротив, отрицательная динамика ВНП свидетельствует об экономическом кризисе. Следовательно, сравнивая ВНП двух разных лет, можно узнать, в каком из них уровень жизни граждан был выше.

Однако при таких сравнениях возникает следующая проблема. Дело в том, что ВНП измеряется в денежных единицах (рублях, долларах, евро и т.д.), которые в разные годы могут иметь различную покупательную способность из-за изменения цен. Например, если ВНП оставлял 1000 денежных единиц в 2000 и 2005 годах, и при этом за этот период времени уровень цен вырос, то в действительности уровень жизни понизился, поскольку на ту же сумму в конце периода можно приобрести меньше благ, чем в начале. Поэтому, чтобы иметь возможность осуществлять сравнения ВНП в разные годы, необходимо учитывать динамику цен. С этой целью вводят понятия номинального и реального ВНП.

**Номинальный ВНП** - объём производства в текущем году, выраженный в ценах текущего периода.

**Реальный ВНП** - объём производства в данном году, но выраженный в ценах базового периода (например, предыдущего года, с которым сравнивается величина ВНП; позволяет более точно сравнивать данные, внося поправки на рост цен).

Отношение номинального ВНП к реальному ВНП называется **дефлятором ВНП**. Дефлятор ВНП показывает, на какую величину вырос общий уровень цен в экономике.

# Тесты

1. Кривая спроса фирмы на труд определяется:

а) средней производительностью основного капитала фирмы;

б) двойственной линейной программой для всех видов производительной деятельности фирмы;

**В) ЛИНИЕЙ ПРЕДЕЛЬНОЙ ВЫРУЧКИ ОТ ПРЕДЕЛЬНОГО ПРОДУКТА ТРУДА;**

г) линией предельных затрат фирмы.

2. Собственность - это:

**А) ОТНОШЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА К ВЕЩИ;**

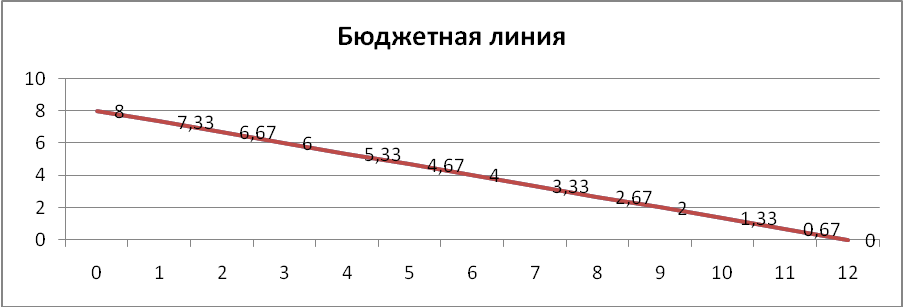
б) сама вещь;

в) отношение людей друг к другу по поводу присвоения вещей.

# Задача

Доход потребителя составляет 12 долл. Цена товара А составляет 1.5 долл. Цена товара Б равна 1 долл. Составить таблицу комбинаций из товаров А и Б, доступных потребителю приданном доходе и построить на графике его бюджетную линию.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| А | 0 | 2 | 4 | 6 | 8 |
| Б | 12 | 9 | 6 | 3 | 0 |



# Список использованных источников:

1. Бункина М.К., Семенов В.А. Макроэкономика: Учебник. – М.: Издательство «ДИС», 2008. – 320с.
2. Козырев В.М. Основы современной экономики: Учебник. – М.: финансы и статистика, 2007, - 432 с.
3. Курс экономической теории. Учебное пособие. Под ред. проф. д.э.н. А.В. Сидоровича. М.: Издательство «ДИС», 2008. – 455с.
4. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. – 2 – е изд., изм. – М.: Норма, 2009. – 576с.
5. Экономика: Учебник. / под ред. Д.э.н., проф. А.С.Булатова. – М.: Юристъ, 2008. – 896с.
6. Экономическая теория: Учебник для ВУЗов / Под ред. В.Д. Камаева. – 4-е изд. – М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 2007. – 640 с.