

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АВТОМОБІЛЬНО-
ДОРОЖНІЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**КРУПСЬКА Л.П., доцент, к.е.н.
БЕРЕЖНИЙ В.М., професор, к.е.н.
ЧАВИКІНА Ю.Б., асистент**

ЕКОНОМІЧНІ КОНЦЕПЦІЇ

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК

**ХАРКІВ
2007**

КОНЦЕПЦІЯ 6

*РАЦІОНАЛЬНЕ
ЕКОНОМІЧНЕ
МИСЛЕННЯ*

Людина, що мислить раціонально, приймає рішення, керуючись співвідношенням витрат та вигод.

Як дійові особи економіки, учні зрозуміють необхідність співвідношення додаткових витрат та додаткових вигод в процесі прийняття раціональних рішень. На раціональну поведінку кожної людини впливає система стимулювання.

Основні поняття: Мотивація економічної поведінки. Економічна раціональність. Маржинальний (граничний) аналіз. Принцип порівняльних переваг.

Ключові питання:

1. Основні принципи економічного мислення.
2. Маржинальний аналіз.

1. ІНФОРМАЦІЙНИЙ БЛОК

1.1 .Основні принципи економічного мислення

Принцип перший: Люди вибирають. Вибір пов'язаний з витратами. Цей важливий принцип говорить нам про те, що кожна людина, роблячи вибір, завжди поступається чим-небудь. Вибір насправді включає дві дії. Коли досяжна більш ніж одна альтернатива, ми вибираємо одне, та у той же час відмовляємося від іншого. Старе висловлювання "у мене немає вибору" просто не застосовано до економічного аналізу: альтернативи існують завжди, оскільки незамінних речей немає! Однак іноді витрати, пов'язані з відмовою від однієї з альтернатив, настільки високі чи настільки низькі, що нам здається, начебто має місце лише одна альтернатива. Прикладом може служити вибір собі чого-небудь на десерт, коли є лише дві альтернативи: червиві яблука і шоколадний торт. Витрати, пов'язані з відмовленням від червивих яблук, настільки малі, що здається, начебто існує лише одна альтернатива - шоколадний торт.

У ринковій економіці вибір грає дуже важливу роль. Споживачам потрібно вибирати, які товари і послуги купити, маючи на увазі, що після того, як рішення прийняте, їм прийдеться відмовитися від інших товарів. Виробники повинні вирішити, які товари виробляти і яким чином виробляти їх ефективно. Якщо виробник буде приймати невірні рішення, він не зможе залишитися в бізнесі. Крім того, у демократичній державі виборці обирають бажаного політичного лідера.

Необхідно пам'ятати, що використання ресурсів – це втрата; використовуючи ресурси в одних цілях, втрачаєш можливість використовувати їх в інших цілях. Таким чином, в економіці необхідно завжди аналізувати **альтернативні витрати** – витрати на виробництво товару, оцінені з погляду загубленої можливості

використання тих же ресурсів в інших цілях. **Альтернативні витрати** в грошовому вираженні – це сума альтернативних грошових витрат і не одержаних грошових доходів.

Альтернативні витрати можуть виступати як різниця між прибутком, який можна було б одержати при найбільш вигідному з всіх альтернативних засобів використання ресурсів, і реально отриманим прибутком.

Поняття, що стало одним з основних в економіці (**opportunity cost**) увів Фрідріх фон Візер (1851-1926 р.). У перекладі зараз у літературі зустрічаються наступні варіанти: **витрати альтернативних можливостей, витрати втрачених можливостей, альтернативна вартість, альтернативні витрати.** В основі вибору лежить закон Візера: дійсна цінність якої-небудь речі є недоотримані корисності інших речей, що могли бути зроблені (придбані) за допомогою ресурсів, витрачених на виробництво (придбання) даної речі.

Принцип другий: Люди поведуться раціонально. У будь-яку годину дня людям доводиться вибирати. Що одягти? Вчитися чи піти гуляти? Знайти роботу чи продовжувати вчитися? Незалежно від їхнього віку, добробуту і місця проживання, усі люди мають робити вибір, і від вибору залежить як їхнє власне життя, так і життя пов'язаних з ними людей. Економісти вважають, що вся господарська діяльність населення, приватних компаній і держави має у своїй основі приватні рішення окремих людей. Коли нам ясно, як і чому відбувається вибір, тоді ми близькі до розуміння і передбачення економічних явищ.

Звичайно, не кожний зробить вибір, що й інший, адже в людей різні цінності. Іншими словами, у кожного свій вибір, але вибирати приходится усім. Що ріднить усіх людей, це раціональна поведінка, пов'язана з вибором альтернатив. В економіці таку поведінку називають економічною: люди вибирають варіант, що їм здається найкращим, оскільки він несе в собі найменші витрати і найбільші вигоди в порівнянні з іншими варіантами.

Таким чином, **раціональна поведінка** проявляється в тому, що люди ухвалюють рішення, щоб отримати найбільше задоволення або найповніше досягнути власних цілей. Отже, споживачі намагаються витратити свої доходи раціонально, з метою отримання найбільшої вигоди або задоволення від товарів і послуг, які дозволяють їхні доходи.

Раціональна поведінка означає, що люди здійснюватимуть різний вибір, бо їхні умови(обмеження) і наявна інформація відрізняються. Ви, можливо, вирішили, що здобудете вищу освіту, перш ніж шукати місце роботи, а ваш однокласник вирішив піти працювати одразу після закінчення середньої школи. Чому такий різний вибір? Ваші здібності, очевидно, кращі, а дохід ваших батьків більший, ніж у вашого однокласника. Ви, можливо, краще проінформовані й глибше усвідомлюєте, що працівники з вищою спеціальною освітою отримують значно вищі доходи, а їхні робочі місця стабільніші, ніж у працівників із загальною середньою освітою. Отже, ви вибираєте коледж, тоді як ваш однокласник з меншими здібностями і фінансовими можливостями та гіршою проінформованістю вибирає роботу. Обидва вибори — раціональні, але ґрунтуються на різних можливостях та інформації.

Звичайно, раціональні рішення можуть змінюватися, якщо змінюються обставини. Припустимо, уряд вирішує, що підготовка працівників із вищою спеціальною освітою в обсязі коледжу є національним пріоритетом. В результаті держава забезпечує більшу фінансову підтримку студентам коледжів. За цих нових умов ваш однокласник, можливо, після закінчення середньої школи вибере не роботу, а навчання в коледжі.

Принцип третій: Люди передбачувано реагують на стимули. **Стимулами** називаються чинники, що впливають на людину і визначають мотиви її поведінки. Економічні стимули звичайно діють через грошові винагороди чи стягнення, ставлячи їх у залежність від поведінки людини, через надання великих чи менших прав на товари і послуги. Але людська поведінка визначається не одними лише

економічними стимулами. Іноді люди відмовляються від краще оплачуваної роботи через небажання переїжджати в іншу місцевість. У деяких країнах жінки в період виховання дітей припиняють роботу на значний час, незважаючи на пов'язані з цим фінансові втрати. Оскільки люди прагнуть дотриматися існуючого порядку чи, можливо, хочуть зробити кому-небудь послугу, приватні і державні замовлення не завжди дістаються тим, хто пропонує саму низьку ціну. І далеко не у всіх випадках роботу одержують найбільш кваліфіковані претенденти, тому що роботодавець може захотіти зберегти, або змінити звичну процедуру наймання на роботу. Але в кінці кінців, економічні стимули, тобто бажання одержати фінансову чи матеріальну вигоду й уникнути фінансових чи матеріальних витрат, залишаються могутніми рушійними силами.

Коли стимули змінюються, люди змінюють свої рішення, причому їхній новий вибір піддається прогнозуванню. Які стимули впливають на Ваш вибір? Скільки часу ви витрачаєте при підготовці до контрольної роботи, якщо відповідь на кожне питання буде впливати на оцінку за півріччя? Чи станете ви займатися з тією ж енергією, якщо ця оцінка не буде залежати від результату контрольної?

Головною рушійною силою в ринковій економіці є переслідування власного економічного інтересу. Споживачі хочуть так розмістити свій дохід, щоб одержати від нього найбільше задоволення. Виробники прагнуть до максимального прибутку і використовують найбільш ефективні альтернативи виробничих ресурсів для випуску товарів і послуг, необхідних споживачу. Робітники бажають продати свою працю за найбільшу грошову винагороду і кращі умови праці. Власники заощаджень шукають високі процентні ставки, щоб одержати більший дохід на вкладені кошти. І у всіх цих випадках як рушійна сила виступають власні інтереси.

Найбільш важливим стимулом у ринковій економіці є прибуток. **Прибуток** - це те, що залишається від доходу, отриманого в результаті

продажу товарів чи послуг, після вирахування з нього усіх виробничих витрат. Саме прагнення до прибутку спонукає підприємців починати нове чи розширювати вже існуюче виробництво і переключатися з випуску одних видів товарів чи послуг на інші (наприклад, з великих автомобілів на порівняно маленькі, і навпаки). Прибуток як рушійна сила змушує власників і менеджерів підвищувати ефективність виробництва, упроваджувати нові ресурсозберігаючі технології, більш енергійно змагатися з іншими виробниками за гроші споживачів. Отриманий прибуток є важливим джерелом засобів для нових інвестицій, і отже, стимулює економічне зростання. Навпроти, понесені збитки (негативний прибуток) сигналізують про необхідність переливу ресурсів на інше виробництво. Таким чином, у конкурентній ринковій економіці прибутки та збитки спонукають до ефективності та економічного зростання і сприяють змінам. Однак при недостатній конкуренції прагнення до прибутку може призвести до обмеження випуску продукції. В інших економічних системах часом більш помітні неринкові стимули і рушійні сили. Наприклад, в економіці командного типу влада надає більшого значення не особистим інтересам окремих людей чи соціальних груп, а тому внеску, що вони можуть зробити в загальний добробут держави. За давніх часів головною рушійною силою в деяких суспільствах було прославлення правителя чи божества (наприклад, будівництво пірамід у славу єгипетських фараонів чи зведення соборів у середньовічній Європі). Це порівняно недавно в гітлерівській Німеччині і Південно-Африканській Республіці ступінь участі людини в економічному житті визначалася його "расовою приналежністю". Проте якими б не були основні стимули і рушійні сили, усі вони впливають на структуру економічної системи і спосіб її функціонування.

Оскільки економічні інститути і стимули відіграють основну роль у будь-якій економічній системі, то знання того, як вони працюють, є істотно важливим для розуміння основ функціонування економіки.

Принцип четвертий: Добровільний обмін вигідний і для покупців, і для продавців. В усьому світі люди добровільно обмінюються з іншими людьми, для того, щоб придбати потрібні товари і послуги. Торгівля існувала протягом усієї людської історії. Чому? Тому що люди мають можливість поліпшити своє власне положення шляхом обміну того, що в них у відносному надлишку (і тому його цінність для них низька), на те, у чому вони мають відносний недолік (і тому його цінність для них велика). Японці обмінюють кольорові телевізори і фотоапарати на американські пшеницю і ліс. Робітники обмінюють робочий час на доход, що платять їм власники фірм. У будь-якій ситуації люди приймають раціональні рішення про те, щоб відмовитися від чого-небудь коштовного заради одержання чого-небудь ще більш коштовного для них. У результаті вони виграють у порівнянні з тим, що вони мали до обміну.

Вигоди від обміну можуть необов'язково вимірюватися тільки грошима. Також у них може входити усе, що приводить людину до думки про те, що після обміну його положення покращилося. Наприклад, збільшення кількості вільного часу, розширення асортименту товарів і послуг, поліпшення здоров'я.

Спеціалізація й обмін знижують самозабезпечення товарами і послугами, і тому підвищують взаємозалежність. **Взаємозалежність** означає, що рішення чи події, що відбуваються в одній частині земної кулі або в окремій галузі економіки, впливають на рішення чи події в інших регіонах світу й в інших економічних галузях. Погані погодні умови в Східній Європі можуть викликати зміни цін на цукор у Сполучених Штатах Америки, а ціни на цукор, у свою чергу, можуть вплинути на продаж цукерок, прохолодних напоїв і навіть на продаж устаткування для збирання цукрового буряка і цукрового очерету в різних країнах світу. Ріст заробітної плати працівників вугільної промисловості в Україні може вплинути на роздрібну торгівлю в Донецьку, Луганську, на виробничі витрати в автомобілебудуванні Запоріжжя і на економічні умови як в інших галузях промисловості,

так і в різних регіонах України.

На основі якого ж принципу здійснюється добровільний обмін товарами? Ми знову зіштовхуємося з поняттям «альтернативні витрати». Згадаємо, що альтернативні витрати виробництва однієї одиниці товару А – це та кількість товару В, від виробництва якого змушені відмовитися, щоб зробити додаткову одиницю товару А. Варто робити товар, альтернативні витрати якого мінімальні.

Існують два способи порівняння здібностей двох людей виробляти товар чи надавати послугу. Людина, що виробляє товар з мінімальними витратами, має **абсолютну перевагу** в його виробництві. Людина, у якої альтернативні витрати виробництва товару менші, має **порівняльну перевагу**. Вигоди від торгівлі засновані на порівняльній, а не на абсолютній перевазі. Торгівля приносить користь кожному, тому що дозволяє людям спеціалізуватися на тих видах діяльності, у яких вони мають порівняльну перевагу.

Таким чином, в основі обміну лежить **принцип порівняльної переваги**, сформульований Д. Рікардо: в основі спеціалізації лежить здатність робити товари з відносно меншими альтернативними витратами.

Підприємець повинен знайти ту галузь, той вид діяльності, у якому він має порівняльну перевагу. Використання принципу порівняльних переваг дозволяє найбільш повно застосовувати наявні ресурси, робить розподіл ресурсів ефективним.

Принцип п'ятий: Вибір спричиняє наслідки, що матимуть місце у майбутньому. Фредерик Бастію, французький економіст ХІХ століття, якось сказав, що різниця між гарним і поганим економістом у тому, що поганий економіст розглядає лише негайні, явні результати економічної політики, у той час як гарний економіст розглядає наслідки, пов'язані з нею в сучасному періоді, прояв яких можна помітити чи відчутти лише після деякого часу. Непрямі наслідки якої-небудь дії можуть бути дуже далекими від її первісного ефекту.

Економічний спосіб мислення рекомендує задаватися питанням, як позначиться на майбутніх діях зміна економічних стимулів у результаті сучасної політики. Наприклад, викид шкідливих відходів у річку може призвести до зниження цін хімікатів, але як воно вплине на здоров'я людей? Державний контроль, що встановлює низькі ціни на м'ясо, начебто допомагає людям, але деякими побічними ефектами такої політики можуть бути зниження виробництва м'яса, зниження його якості, поява довгих черг і чорного ринку.

Принцип шостий: Економічні системи впливають на індивідуальний вибір і стимули. Правила і звичаї, характерні для економічної системи в даній країні, впливають на індивідуальний вибір. Люди в усіх країнах мають засоби для спільної роботи з метою забезпечити себе їжею, одягом, житлом, засобами транспорту, розвагами й іншими важливими товарами і послугами. Процес спільної роботи керується писаними і неписаними правилами співробітництва, що впливають на стимули людини. Закони і контракти - це приклади писаних правил в економіці, у той же час як увічливість стосовно покупців ("покупець завжди правий!") - це неписаний закон чи звичай. Зі зміною правил змінюються стимули і вибір. Культурні традиції також позначаються на моделі економічної поведінки у суспільстві. Прикладів тут безліч - від відомої всім "робочої етики" японців до усунутої від світу філософії деяких буддійських держав і традиційної для більшості країн системи сезонних розпродажів, пов'язаної з релігійними і світськими святами.

1.2.Маржинальний аналіз

Економічне сприйняття зосереджується, головним чином, на **маржинальному** аналізі – рішеннях, для ухвалення яких порівнюють граничні вигоди і граничні витрати. Маржинальний означає "додатковий", або "зміну в". Більшість випадків економічного вибору або рішень передбачають зміни у статус-кво. Коли ви закінчили

середню школу, то перед вами постало питання, чи варто здобувати *додаткову* освіту. Так само фірми безперервно вирішують питання — наймати більшу чи меншу кількість працівників та виробляти більший чи менший обсяг продукції.

В більшості випадків компромісний вибір, як і будь-який інший, не здійснюється за принципом “все або нічого”. Натомість, він звичайно оперує малими маргінальними (маржинальним) змінами: трошки більше одного замість ледь меншої кількості другого. Рішення про невеличкі маржинальні зміни ухвалюються частіше, ніж рішення про значні зміни, і перші звичайно легше всебічно оцінити, аніж другі. Споживачі постійно практикуються в **маржиналізмі**, зважаючи, чи не краще купити трішки більше або трішки менше деякого товару або послуги, щоб отримати такий набір товарів і послуг, який забезпечить їм найбільше задоволення при даній купівельній їх спроможності. Так само, виробники повинні приймати рішення, чи випускати продукції на одну одиницю більше або менше, найняти чи звільнити додаткового робітника, щоб найкраще використати свої ресурси.

Здійснюючи раціональний вибір, ми повинні порівнювати граничні вигоди і граничні витрати. Внаслідок обмеженості будь-який вибір містить і додаткові вигоди, і додаткові витрати. Наприклад, ваш час є обмеженим. Що ви робитимете, скажімо, з двома "вільними" годинами в суботу після обіду? Вибір: дивитись по телебаченню футбольний матч улюбленої команди. Гранична вигода: задоволення від перегляду гри. Граничні витрати: будь-яка з інших справ, якою ви жертвуєте, витрачаючи дві додаткові години перед телевізором, включаючи вивчення аналітичної економи, оздоровчий біг чи солодку дрімоту. Якщо граничні вигоди перевищують граничні витрати, то перегляд гри по телебаченню є раціональним вибором. Проте, якщо ви вважаєте, що граничні витрати, пов'язані із переглядом гри, переважають граничні вигоди, то слід зробити інший можливий вибір.

Припустимо, що в той час, коли ти готуєшся до заліку з економіки, твій друг подзвонив тобі і запросив до себе в гості, бо йому самотньо. Вже пізно і в тебе є всього дві години на підготовку до заліку. Ти відмовляєш другу. Він образився і запитав: „Невже економіка для тебе дорожча за мене?” Ти можеш йому відповісти: „Тільки в граничних величинах.” Бо проблема не стоїть в порівнянні що дорожче: наука чи друг. Проблема в тому, чи будуть дві години саме сьогодні більше корисними для тебе в спілкуванні з другом, чи за підручником з економіки.

Теорія граничної корисності веде свій відлік від 70-х років XIX століття. Нову теорію було створено одночасно трьома мислителями з різних країн, котрі нічого не знали один про одного. Теорія граничної корисності з'явилася водночас англійською, німецькою і французькою мовами. Хто ж були ці революціонери економічної теорії? У 1871 р. в Англії виходить друком книжка Джевонса, в Австрії — книжка Карла Менгера. А в 1874 р. свою теорію французькою мовою видає у Швейцарії Леон Вальрас. Проте вражає те, що згодом, дізнавшись один про одного, Джевонс, Менгер і Вальрас з'ясували, що в них були попередники. Як же здивувалися Джевонс і Вальрас, коли у випадково збережених кількох примірниках книжки Генріха Госсена (яку в розпачі було спалено невизнаним суспільством автором) натрапили на свої ідеї, сформульовані й розвинені з глибиною, блиском і сміливістю ще в 1854 році. Згодом, віддаючи належне німецькому мислителю, основні принципи теорії маржиналізму було названо “законами Госсена”.

Уряд на національному рівні безперервно ухвалює рішення, що ґрунтуються на врахуванні граничних вигод і витрат. Більші видатки на охорону здоров'я означають менші видатки на житло для тих, хто його потребує, на допомогу бідним або скорочення видатків на національну оборону. Висновок: у світі обмежених ресурсів та можливостей рішення ґрунтуються на порівнянні граничної вигоди від деякого конкретного вибору і граничних витрат внаслідок відмови від чогось іншого. Тут знову немає "безкоштовного обіду".

Таким чином, для раціонального вибору необхідно застосовувати маржинальні (граничні) показники. Вони будуть позначатися літерою **M** (Marginal). Щоб розраховувати маржинальні показники, необхідно орієнтуватися на поняття “додатковий”, тобто розраховувати *приріст* цього показника на додаткову одиницю фактору.

Споживач приймає рішення, аналізуючи граничну (додаткову) корисність (**MU**). Якщо ви з’їли 2 яблука і отримали 10 одиниць корисності, а з’ївши 3 яблука, ви оцінили загальну користь в 14 балів, то третє яблуко має для вас корисність в 4 бали (Δ , приріст корисності = 14-10).

Виробник приймає рішення, аналізуючи граничні (додаткові) витрати на одиницю продукції (**MC**) з граничним (додатковим) доходом (**MR**), який може одержати від реалізації додаткової одиниці товару. Ці категорії будуть детально розглядатися в мікроекономічному аналізі.



Висновки:

- **Альтернативні витрати** – витрати на виробництво товару, оцінені з погляду загубленої можливості використання тих же ресурсів в інших цілях.
- **Альтернативні витрати** в грошовому вираженні – це сума альтернативних грошових витрат і не одержаних грошових доходів.
- **Альтернативні витрати** можуть виступати як різниця між прибутком, який можна було б одержати при найбільш вигідному з всіх альтернативних засобів використання ресурсів, і реально отриманим прибутком.
- **Раціональна поведінка** означає, що люди здійснюватимуть різний вибір, бо їхні умови(обмеження) і наявна інформація відрізняються.
- **Раціональна поведінка** проявляється в тому, що люди ухвалюють рішення, щоб отримати найбільше задоволення або найповніше досягнути власних цілей.
- Дійсна цінність якої-небудь речі є недоотримані корисності інших речей, що могли бути зроблені (придбані) за допомогою ресурсів, витрачених на виробництво (придбання) даної речі.
- В основі обміну лежить **принцип порівняльної переваги**, сформульований Д. Рікардо: в основі спеціалізації лежить здатність робити товари з відносно меншими альтернативними витратами.

- Економічне сприйняття зосереджується, головним чином, на **маржинальному** аналізі – рішеннях, для ухвалення яких порівнюють граничні вигоди і граничні витрати.
- Маржинальний означає “додатковий”, тобто необхідно розраховувати *приріст* певного показника (корисність, витрати, дохід) на додаткову одиницю фактору.

2. МЕТОДИЧНИЙ БЛОК

2.1. Основні принципи економічного мислення

Заняття почніть з економічної гри "Вигоди від торгівлі".



Економічна гра: "Вигоди від торгівлі"

NCEE

© Національна Рада з економічної освіти (НРЕО), Нью-Йорк, США. Використано за дозволом НРЕО. Тільки для використання в аудиторії. Передрук або копіювання без письмового дозволу НРЕО заборонено.

Вступ

Історія: Друга світова війна дуже підірвала торгівлю, те саме зробила і "холодна війна". Але Японія та Німеччина швидко відбудувались після війни, а країни, які колись були замкнені у сателітній системі Радянського Союзу, зараз починають брати участь у торгівлі на європейському та світовому ринках. Загалом, світова торгівля швидко розширилась з 1948 р. Сполучені Штати брали участь у світовому торговельному бумі, а їхня торгівля особливо зросла впродовж 1980-х років. Однак, багато американців продовжують спостерігати за світовою торгівлею з підозрінням.

Містерія: Аргументи на користь світової торгівлі добре звучать у теорії. Але, коли робітники на американських заводах звільняються, а заводи закриваються внаслідок іноземної конкуренції, чи не краще в інтересах Америки захищати свої вітчизняні підприємства?

Економічна історія: Світова торгівля, здійснювана особами, які є громадянами різних країн, не є безрезультатною грою, у якій один торговельний партнер програє і стає бідним, в той час як інший виграє і збагачується. Розширення добровільної торгівлі допомагає усім економікам виробляти більше товарів та послуг з меншими витратами.

Опис заняття:

Студенти починають з оцінки особистого задоволення, отримавши від викладача маленькі подарунки. Потім вони беруть участь у симуляції торгівлі з двома різними раундами. Після кожного раунду вони знову оцінюють своє особисте задоволення, коли отримують щось у результаті проведеної торгівлі. Після симуляції вони порівнюють свої дії з торгівлею поміж громадян різних країн.

Потрібний час:

Одне заняття.

Потрібні матеріали:

Один невеликий, недорогий подарунок для кожного студента (сік, мило, попкорн тощо) загорнутий або у торбинці. Позначте торбинки відповідно до номера групи. Намагайтеся забезпечити кожен групу різноманітними найменуваннями.

Один асистент або помічник-студент.

Послідовність:

1. Поясніть студентам, що Велика Депресія та Друга світова війна перервала світову торгівлю приблизно на два десятиріччя. Після війни торгівля почала стрімко розширюватися. Протягом цього заняття ми намагатимемося пояснити, чому світова торгівля після війни зросла і як вона змінила наше життя.

2. Вручіть один маленький подарунок кожному студенту. Він повинен бути загорнутий або у торбинці. На ньому повинен бути номер (1-6), і кожен студент повинен знайти людей з таким самим номером та сісти з ними поряд.

3. Після того, як студенти відкриють свої подарунки, кожен повинен визначити, яку сатисфакцію він або вона отримали. Ця сатисфакція повинна отримати рейтинг від 1 до 5. 1- найнижча, 5 - найвища.

4. Запропонуйте студентам написати цю оцінку на папері і скласти його. Попросіть асистента або студента-помічника підсумувати цифри та визначити середню оцінку сатисфакції.

5. Дайте студентам 2-3 хв. обмінятися найменуваннями у своїх маленьких групах: якщо вони вирішили це зробити. Нікого не треба змушувати до цього.

6. Після обміну знову запропонуйте студентам оцінити свою сатисфакцію від найменувань, які вони щойно отримали (1-5). Люди, які володіють новими речами, напишуть нові числа; люди, які не брали участь в обміні, напишуть старі. Зберіть листочки від студентів; підсумуйте їх та підрахуйте середній рівень сатисфакції.

7. Запропонуйте студентам знову "торгувати". Цього разу дайте їм 5 хв.: щоб обмінятися найменуваннями будь з ким у класі.

8. Після 5 хв. студенти повинні повернутися на старі місця, оцінити свої найменування від 1 до 5 і дати цю інформацію помічнику або асистентові. І знову студенти, які брали участь в обміні, повинні змінити свою оцінку.

9. Продемонструйте результати оцінки корисності. Наприклад, таблиця 1.1.

Таблиця 1.1 – Приклад оцінки корисності

До торгівлі		1 раунд		2 раунд	
Всього	Середнє значення	Всього	Середнє значення	Всього	Середнє значення
60	2	90	3	120	4

10. Запропонуйте студентам пояснити, чому числа збільшуються. (Люди обміняли найменування з меншою для них цінністю на речі, які вони оцінюють вище. Можливості обміну покращуються, якщо можна торгувати з всім класом.

Зауважте, що хоча найменування такі самі, що були роздані на початку, тепер вони у тих людей, які оцінюють їх вище).

11. Чому кожна наступна можливість обміну надає більшу сатисфакцію, як середню, так і загальну? (Кожен торговельний раунд дозволяє людям знайти більше можливостей для обміну, надаючи більше шансів знайти більш корисну річ).

12. Чи кожен був задоволений результатами торгівлі? (Напевно, ні. Деякі люди не змогли знайти обмін, який вони хотіли б здійснити; інші могли помилитися і отримати в результаті обміну ту річ, яку не хотіли; а дехто хотів отримати те, що хтось не захотів віддавати. В цілому, група отримала більшу сатисфакцію, та окремі особи могли бути незадоволеними. Торгівля не гарантує, що абсолютно кожен буде задоволений).

13. А тепер зробіть припущення: люди, залучені до справжньої торгівлі, отримують нові можливості, так як і студенти у цій вправі. Якщо це так, то як закінчення Другої світової війни позначилося на світовій торгівлі? Чому?

У мирний час (порівняйте обмін лише всередині малих груп з обміном в межах цілого класу) людям легше брати участь у добровільній торгівлі більшого масштабу та з більшою кількістю країн. Така торгівля збільшує розміри виробництва та кількість альтернативних обмінів, які споживачі можуть вибрати, щоб збільшити свою сатисфакцію).

Завершення:

На початку 1990-х років представникам урядів США, Канади та Мексики вдалося підписати угоди про вільну торгівлю, які заміняють більшість законів, що забороняють або обмежують торгівлю між трьома країнами. Європейські країни діяли подібним чином, засновуючи Європейське Співтовариство (ЄС) як зону вільної торгівлі у Європі. Якою є мета цих домовленостей? Ви впевнені, що усі громадяни цих країн підтримали ці угоди про вільну торгівлю? (Ціллю цих актів була підтримка добровільної торгівлі між громадянами різних країн та задовольнити більше їхніх потреб.



Ситуаційне завдання

Далі перейдіть до обговорення кожного принципу економічного мислення.

Продемонструйте наочний матеріал 1.1 "Методичні вказівки".

Обговоріть необхідність застосування принципу **порівняльних переваг**.

- На попередньому уроці запропонуйте учням домашню роботу: визначити затрати часу на виконання деяких обов'язків в домашньому господарстві (миття посуду, прибирання кімнати, прасування білизни).
- Учні повинні записати витрати часу на виконання роботи двох осіб (сестра, брат; учень та хтось з його батьків). Наводимо приклад обговорювання цієї проблеми.



Економічна гра: «Розподіл сімейних обов'язків»

NCEE

© Національна Рада з економічної освіти (НРЕО), Нью-Йорк, США. Адаптовано за дозволом НРЕО. Тільки для використання в аудиторії. Передрук або копіювання без письмового дозволу НРЕО заборонено.

Застосування принципу порівняльних переваг

Становище Катерини та Сергія:

Катерина та Сергій повинні допомагати в роботі по господарству, перш ніж вони можуть гратися з їхніми друзями. Їхня робота двох видів:

1. Помити і висушити брудний посуд,
2. Підмести і винести три купи сміття з гаражу, який не прибирався дуже довго.



Завдання

Визначте найефективніший спосіб виконання обох робіт за найкоротший проміжок часу.

Використайте інформацію з таблиці, щоб відповісти на 6 запитань.

Таблиця 1.2 – Вихідні дані до завдання

Домогосподарська робота (обсяг продукції за годину)		
	Миття посуду (кількість раковин посуду)	Підмітання (кількість куп сміття)
Катерина	2	3
Сергій	1	1

1. Хто кращий в митті посуду: Катерина чи Сергій?
(Катерина)
2. Якщо вони працюють разом, то який обсяг роботи з миття посуду вони можуть виконати за одну годину?

(3)

3. Скільки хвилин було б потрібно для них, щоб помити одну раковину посуду, працюючи разом?

(1/3 години = 20 хвилин)

Покажіть як ви отримали відповідь: за годину – 3 раковини, тобто 1/3 години на раковину.

4. Хто з них кращий у підмітанні сміття: Катерина чи Сергій?

(Катерина)

5. Якщо вони працюють разом, то скільки куп сміття вони можуть підмести і винести за одну годину?

(4)

6. Скільки хвилин було б потрібно для них, щоб винести три купи сміття, працюючи разом?

Покажіть як ви отримали ($1/4 \times 3 = 3/4$ години = 45 хвилин).

Тепер коли, затрачено певний час на дані, застосуємо цю інформацію для ухвали рішення.

Ваше завдання у цій вправі полягає в тому, щоб проаналізувати наступні чотири вибори. Прочитайте кожний з наступних виборів і визначте сумарну кількість часу, який був потрібний для завершення підмітання 3 куп сміття і миття 1 раковини посуду.

Вибір 1.

Батьки Катерини твердять, що єдиним справедливим способом поділити роботу між дітьми є: діти працюють разом і разом виконують роботу. Спершу вони працюватимуть разом і помиють посуд, а далі обоє енергійно підмітають. Катерина скаржиться, що спільна праця не буде справедливою, бо Сергій лінивий і не хоче виконувати своєї частини роботи.

Час потрібний для миття посуду (20 хвилин). Час потрібний для підмітання (45 хвилин). Сума часу для виконання обох робіт (65 хвилин).

Вибір 2.

Катерина твердить, що роботу треба поділити порівну і працювати окремо. Вона каже, що повинна мити посуд, бо любить цю роботу більше, і крім цього Сергій зробив розгардіяш у гаражі, тому повинен підмитати сміття.

Час потрібний для миття посуду (30 хвилин - 2 раковини за годину). Час потрібний для підмитання (3 години). Сума часу для виконання обох робіт (3 години).

Вибір 3.

Сергій твердить, що Катерина повинна виконувати весь обсяг робіт. Він аргументує це тим, що це буде найліпший вибір, бо вона швидше і краще виконує обидва види робіт.

Час потрібний для миття посуду (30 хвилин - 2 раковини за годину). Час потрібний для підмитання (1 година). Сума часу для виконання обох робіт (1,5 години).

Вибір 4.

Товариш Катерини, який саме вивчав економіку в школі, сказав, що вони всі помиляються, тому що кожна особа повинна зосереджуватися на тому, що вона робить найкраще. Її товариш рекомендує: Катерина повинна підмитати, бо з двох видів робіт Катерина є ліпшою у підмитанні; Сергій повинен виконувати роботу з миття посуду, бо саме цю роботу він виконує краще.

Час потрібний для миття посуду (1 година). Час потрібний для підмитання (1 година). Сума часу для виконання обох робіт (1 година).

Щоб розглянути, як застосовується принцип порівняльних переваг, пропонуємо розв'язати задачі 1 і 2.



Задача 1

Щоб виробити один горщик, майстру необхідно 8 хвилин. Ще 4 хвилини піде у нього на розпис фарбами. Його учень зліпить горщик за 25 хвилин, а розфарбує за 5 хвилин. Яку максимальну кількість вони зможуть виробити за 8 годин?

Розв'язання:

1. Майстер:

Виробляє за 8 хв., розписує за 4 хв. Фарбує швидше у 2 рази.

2. Учень:

Виробляє за 25 хв., фарбує – 5 хв. Фарбує швидше у 5 разів.

3. Учень повинен спеціалізуватися на фарбуванні, а майстер на виробництві.

За 8 годин майстер виготовить $\frac{8 \times 60}{8} = 60$ горщиків.

Учень їх розфарбує за $60 \times 5 = 300$ хвилин.

В нього залишиться час $480 - 300 = 180$ хвилин. За цей час він зможе виробити ще $\frac{180}{25 + 5} = 6$ горщиків. Всього, враховуючи принцип порівняльних переваг, учень і майстер вироблять 66 горщиків.



Задача 2

Припустимо, що перекладач заробляє за 1 годину 25 грн., а швачка – 8 грн. Перекладачу треба пошити костюм, а швачці перекласти інструкцію до нової швейної машинки. Якщо кожний з них буде сам для себе виконувати цю роботу, то вони витратять на неї відповідно 60 і 20 годин. У випадку, коли швачка шитиме костюм, а перекладач перекладатиме, витрати часу становитимуть відповідно 80 і 4 години. Ми бачимо, що перекладач виконує обидва види роботи швидше, ніж швачка. Чи вигідна у такому випадку буде спеціалізація? Доведіть це розрахунками.

1) Ми маємо дві альтернативи. Розглянемо першу: швачка перекладає собі текст, перекладач шиє костюм.

Альтернативна вартість перекладу = 20 годин \times 8 грн. = 160 грн.

Альтернативна вартість костюму = 60 \times 25 = 1500 грн.

2) Друга альтернатива: швачка шиє для перекладача костюм, а він для неї перекладає

вартість перекладу = 25 грн. \times 4 години = 100 грн.

вартість костюму = 8 грн. \times 80 годин = 640 грн.

У другій альтернативі витрати значно менші, тобто спеціалізація вигідна.

Всі принципи раціонального мислення можна застосовувати при аналізі економічних загадок.



Методика розробки та застосування економічних за **NCEE**

© Національна Рада з економічної освіти (НРЕО), Нью-Йорк, США. Адаптовано за дозволом НРЕО. Тільки для використання у класі. Передрук або копіювання без письмового дозволу НРЕО заборонено.

Як розробити економічну загадку:

1. Будь спостережливим на речі, що здаються незвичними та дивними.

2. Як тільки ви зауважили проблему, опишіть її у спосіб, з яким багато-хто погодився би. Сформулюйте широко застосовуване вихідне твердження.

Їжа є умовою підтримання життя. Ми хочемо, щоб всі мали їжу. Ціни на продовольство повинні утримуватися на низькому рівні.

3. Починайте міркувати над цією проблемою з прямо протилежного боку. Розвинуте протилежне твердження, що здається як розумне до вихідного твердження.

У тих місцях, де ціни на продовольство нижчі ринкової ціни, здається, що прилавки крамниць порожні.

4. Стимулюйте учнів не брати неекономічні явища. Натомість попросіть їх, щоб вони використовували принципи „методичних вказівок” для розуміння проблем з економічної точки зору.

Ціни діють як стимули. Якщо ціни утримуються на надто низькому рівні, то у фермерів буде небагато стимулів до виробництва продовольства, яке потребують. Вищі ціни заохочують збільшення виробництва.

5. Перевірте розв’язок, що впливає із застосування економічних принципів шляхом аналізу додаткових зв’язків.

Поради до навчання економічному мисленню:

1. Ознайомте слухачів із економічною загадкою.

2. Продемонструйте, як принципи „методичних вказівок” можуть застосовуватися для “розв’язання” загадок з точки зору економіки.

3. Ознайомте слухачів з однією чи більше новими економічними загадками.

4. Слухачі розв’язують загадку-проблему у групі.

5. Обговоріть відповіді груп.

6. Представляйте класу періодично нові загадки-проблеми протягом цього курсу. Окремі викладачі використовують загадку-проблему кожного уроку для вироблення у студентів навиків міркування, аргументації та проблемного мислення.

7. Стимулюйте слухачів до пошуку нових загадок, які вони приносили б у клас.

Економічні загадки:

1. Чому Росія, країна багата на мінеральні ресурси, бідна? Чому Японія, країна без жодних природних ресурсів, багата?
2. Рециклювання паперу, найчастіше розглядають як шлях захисту довкілля та збереження лісів. Як могло б рециклювання паперу призвести до зменшення площі лісів?
3. В літаках немовлятам безпечніше в їхніх власних безпечних сидіннях, ніж на колінах у батьків. Проте уряд США не вимагає використання цих безпечних сидінь. Він однозначно дійшов висновку, що більше немовлят буде вбито, якщо це робитимуть. Як може це статися?
4. В сучасних автомобілях пропонують багато нових систем безпеки, таких, як повітряні сумки, спеціальні гальма, т.п. Проте сьогодні американці частіше потрапляють у дорожні пригоди. Чому?
5. Чому фасади та коридори в життєвих будинках України занедбані, тоді як всередині квартир затишно?

2.2.Маржинальний аналіз

Основні положення теорії маржиналізму продемонструємо в процесі гри " Фабрика піци".



Економічна гра "Фабрика піци"

NCEE

© Національна Рада з економічної освіти (НРЕО), Нью-Йорк, США. Адаптовано за дозволом НРЕО. Тільки для використання у класі. Передрук або копіювання без письмового дозволу НРЕО заборонено.

Цілі:

Студенти:

- визначають граничний продукт як надлишковий або додатковий продукт (обсяг продукції), вироблений кожною додатковою одиницею фактору виробництва;
- обчислюють граничний продукт, маючи належну інформацію;
- пояснюють, що при зростанні одного з факторів виробництва (за інших незмінних), граничний продукт цього фактору виробництва зрештою знижуватиметься;
- маючи належну інформацію, визначають точку спадної віддачі;
- наведуть приклади спадної віддачі;
- встановлять первинні причини спадної віддачі у даних ситуаціях;
- пояснюють, що граничні витрати - це надлишкові витрати на виробництво додаткового продукту;
- маючи належну інформацію, обчислюють граничні витрати;
- пояснюють, що граничні витрати зростають із додаванням нової праці;
- внаслідок спадної віддачі.

Матеріали:

- пара ножиць;
- червоний олівець;
- чорний олівець;
- 200 аркушів паперу;

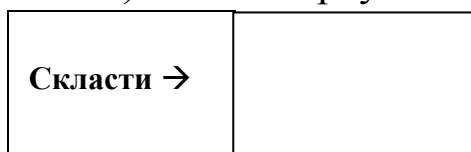
Таблиця виробництва піци та витрат для кожного учня і на прозирці.

Методика:

Перший день

1. Поясніть, що аудиторія вироблятиме піцу. Продемонструйте виробничий процес, використовуючи наступні кроки:

а) скласти аркуш паперу вдвоє, згинаючи повздовжні сторони;



б) повторити операцію;

в) за допомогою ножиць вирізати чверть круга, так щоб розгорнувши папір, ви отримали повний круг;

г) намалювати 10 шматочків пеппероні (сосиски), діаметром 1 сантиметр, використовуючи червоний олівець;

д) намалювати 20 чорних оливок (діаметром 0,5-0,75 см) використовуючи чорний олівець. Тепер виготовлення піци завершено.

2. Складіть матеріали для виробництва на столі, достатньо великому, щоб все помістилося і зручно працювалося двом студентам.

3. Виберіть одного студента для виробництва піци. Поясніть, що вчитель-інспектор контролю якості, який перевіряє дотримання стандартів при виробництві піци. Доручіть студентові-робітникові виробити за три хвилини якомога більше порцій піци.

4. Розпочніть виробничий період. Зупиніть процес через 3 хвилини. Перевірте якість піци, відкидаючи всі, що не задовольняють стандартам.

5. Роздайте кожному зі студентів примірник таблиці виробництва піци та витрат. Використовуючи прорізку таблиці, продемонструйте, як заповнити стовпець 2 за відсутності робітників та для одного робітника, відкладіть усі порції піци, виготовлені впродовж першого періоду роботи.

6. Виберіть другого робітника на допомогу першому. Доручіть їм обом виробити якомога більше порцій піци впродовж періоду роботи. Вони повинні використовувати лише фактори виробництва, що є на столі, стояти в один бік столу під час роботи і працювати знову протягом 3 хвилин.

7. Розпочніть новий робочий період . Знову перевірте якість кожної нової піци і порахуйте їх кількість. Запишіть нову інформацію у стовпець 2 для двох робітників.

8. Повторіть все аналогічно для третього, четвертого, п'ятого, шостого, сьомого та восьмого робітників, не забуваючи записувати інформацію у стовпець 2. Важливо, щоб ви нагадували робітникам, що вони повинні робити всю роботу на столі і стояти по один бік від столу.

9. Доручіть студентам поглянути на стовпець 3 (граничний продукт). Поясніть, що граничний продукт - це додатковий обсяг продукції (піца), вироблений при залученні додаткового робітника. Обчисліть граничний продукт і заповніть стовпець 3.

10. Обговоріть:

а) Що відбувалося з кількістю вироблених порцій піци зі зростанням кількості робітників? (Вона зростала. У певний момент вона може почати знижуватися).

б) Що відбувалося з граничним продуктом? (Граничний продукт зростав, а потім почав зменшуватися).

в) Чому, на вашу думку, граничний продукт з певного моменту зменшувався? (Залучалося більше робітників - це призвело до конкуренції великої кількості робітників за використання обмеженої кількості факторів виробництва, таких як ножиці, олівці та простір на столі).

11. Поясніть, що спадна віддача проявляється у той момент, коли граничний продукт починає зменшуватися. Закон спадної віддачі стверджує, що граничний продукт змінного фактору виробництва зрештою знижуватиметься, якщо принаймні один з інших факторів виробництва залишається незмінним або фіксованим. Поясніть, що

первинна причина спадної віддачі полягає у збільшенні одного фактора виробництва при решті незмінних.

12. Обговоріть:

а) Містер Сміт кожного дня працює 15 хвилин на своєму городі. Він вирішує збільшити цей час вдвічі. Як ви гадаєте, чи збере містер Сміт вдвічі більший урожай овочів? Чому? (Ні. Хоча час праці зросте, розміри земельної ділянки та кількість рослин залишаться незмінними).

б) Пітер випікає булочки. Він дотримується рецепту за винятком одного пункту - дає вдвічі більше цукру. Як ви гадаєте, чи матиме Пітер вдвічі більше булочок? (Ні. Хоча один з факторів виробництва (цукор) зростає, інші фактори виробництва у рецепті залишаються незмінними).

13. Зберіть у студентів Таблиці вироблення піци та витрат для використання на наступному уроці.

Другий день:

1. Повторіть матеріал, вивчений на попередньому уроці, продемонструвавши Таблицю виробництва піци та витрат. Розгляньте стовпчик граничного продукту (3), отриманий першого дня. Обговоріть:

а) Що таке граничний продукт? (Додатковий обсяг продукції, отриманий завдяки додатковій кількості фактору виробництва).

б) Що відбувалося з граничним продуктом для перших робітників? (Зростав).

в) Що, зрештою, сталося з граничним продуктом, коли залучили більше робітників? (Почав спадати).

г) Який закон пояснює нам, що ж сталося? (Закон спадної віддачі).

2. Поясніть, що зараз ми вивчимо, як граничний продукт пов'язаний з витратами фабрики піци. Дайте визначення граничних витрат, як додаткових витрат для виробництва додаткового обсягу продукції. Щоб підрахувати граничні витрати, ми повинні спершу оцінити, скільки порцій піци могло б бути вироблено протягом однієї

години і граничний продукт, який міг би бути вироблений протягом однієї години для кожного робітника. Це обов'язково треба зробити, оскільки робітникам платять 6\$ за годину за виробництво піци.

3. Обговоріть стовпчики 4 і 5 Таблиці виробництва піци та витрат.

а) Як можна оцінити, скільки порцій піци робітники цього класу виробляють протягом однієї години? (Помножити стовпець 2 на 20).

б) Як можна оцінити, який граничний продукт було вироблено протягом однієї години? (Помножити стовпець 3 на 20).

4. Запишіть отримані показники для години у стовпчику 4 та 5. Доручіть студентам заповнити стовпець 6, поділивши заробітну плату одного робітника за годину (6\$) на граничний продукт, вироблений за одну годину. Обговоріть:

а) Що відбувалося з граничними витратами для перших одиниць випуску? (Спадали).

б) Що, зрештою, сталося з граничними витратами, коли випуск продовжував зростати? (Зросли).

в) Чому, на ваш погляд, граничні витрати почали зростати? (Додаткові робітники вже не були настільки продуктивними внаслідок закону спадної віддачі; проте вони отримували ту ж саму заробітну плату. Отже, витрати виробництва додаткових порцій піци зросли).

5. Підведіть підсумок, повторивши цілі уроку. Заповніть таблицю. Наочний матеріал 1.2.

- 1. ЛЮДИ РОБЛЯТЬ ВИБІР, ПОВ'ЯЗАНИЙ З ВИТРАТАМИ.**
- 2. ЛЮДИ ПОВОДЯТЬСЯ РАЦІОНАЛЬНО.**
- 3. ЛЮДИ РЕАГУЮТЬ НА СТИМУЛИ У ПЕРЕДБАЧУВАНИЙ СПОСІБ.**
- 4. ЛЮДИ ОТРИМУЮТЬ ВИГОДУ, ЯКЩО ВСТУПАЮТЬ В ОБМІН ДОБРОВІЛЬНО.**
- 5. ВИБІР СПРИЧИНЯЄ НАСЛІДКИ, ЩО МАТИМУТЬ МІСЦЕ У МАЙБУТНЬОМУ.**
- 6. ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ ВПЛИВАЮТЬ НА ІНДИВІДУАЛЬНИЙ ВИБІР ТА СТИМУЛИ.**

© Національна Рада з економічної освіти (НРЕО), Нью-Йорк, США. Використано за дозволом НРЕО. Тільки для використання у класі. Передрук або копіювання без письмового дозволу НРЕО заборонено.

НАОЧНИЙ МАТЕРІАЛ 1.2

Таблиця виробництва піци і витрат

1	2	3	4	5
Кількість робітників	Кількість порцій піци	Граничний продукт (3 хвилини)	Граничний продукт (1 година)	Граничні витрати (1 година)
0				
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				

3. ПРАКТИКУМ



Тести

1. Теорія раціональної поведінки споживача допускає, що раціональний споживач намагається максимізувати...

- A. Середню корисність.
- B. Граничну корисність.
- C. Загальну корисність.
- D. Різницю між загальною і граничною корисністю.

2. Визначте граничну корисність третього кілограму яблук.

Кількість яблук, кг	Загальна корисність
1	6
2	14
3	19
4	22
5	24

- A. 19.
- B. 5.
- C. 3.
- D. 39.

3. Альтернативна вартість – це...

- A. Все те, що нам хотілось би мати, але ми не маємо.
- B. Всі блага, які нам не потрібні у житті.
- C. Те краще, від чого ми відмовились внаслідок нашого рішення.
- D. Те, що ми отримали внаслідок нашого рішення.

4. Раціональна поведінка споживача передбачає, що він...

- A. Намагається максимізувати свій добробут.
- B. Намагається задовольнити першочергові потреби.

- C. Задовольнити свої потреби, виходячи з необхідності зберігати навколишнє середовище.
- D. Мінімізує свої потреби, виходячи з обмеженості наявних економічних благ.

5. Викладач англійської мови у вихідні дні зазвичай займається репетиторством, одержуючи 250 грн. за день. Але в найближчі вихідні йому запропонували дводенний відпочинок в пансіонаті за містом. Вартість путівки 100 грн. Вартість проїзду до пансіонату автобусом 10 грн., електропоїздом – 5грн. Викладач вирішив відпочити і їхати більш комфортабельним видом транспорту – автобусом. Яка альтернативна вартість прийнятого рішення: дводенний відпочинок в пансіонаті за містом?

- A. 510 грн.
- B. 620 грн.
- C. 120 грн.
- D. 630 грн.

6. Граничні витрати це...

- A. Додаткові витрати, пов'язані із збільшенням обсягів виробництва.
- B. Додаткові витрати виробника, пов'язані з підвищенням цін на природні ресурси та енергоносії.
- C. Приріст витрат, пов'язаний із випуском додаткової одиниці продукції.
- D. Приріст витрат, пов'язаний із зменшенням ефективності виробничих ресурсів.

7. Економічна раціональність припускає, що :

- A. Усі люди при наявності достовірної інформації обирають один і той же об'єктивно найкращий варіант.
- B. Існує об'єктивний оптимальний засіб рішення будь-якої економічної проблеми.
- C. Більшість людей робить вибір раціонально, з вигодою для себе.
- D. Необхідно витратити якнайменше грошей.

8. Порівняльна перевага – це :

- A. Здатність виробляти товари та послуги з меншими альтернативними витратами.
- B. Можливість виробляти та обмінювати товари та послуги з меншими витратами ресурсів.
- C. Можливість виробляти товарів більше, ніж виробляють інші фірми.
- D. Можливість виробляти той товар чи послугу, попит на який найбільший.

9. При бартерному обміні українського цукру на російське паливо:

- A. Україна виграла, Росія програла.
- B. Україна програла, Росія виграла.
- C. Ніхто не виграв.
- D. Обидві країни виграли.

10. Підприємець приймає рішення щодо раціонального використання трудових ресурсів. Олена може зняти мірки та викроїти сукню за одну годину; на пошив цієї сукні їй потрібно 5 годин. Юлія виконала цю роботу відповідно за 1,5 години та 8 годин. Підприємець вважає за доцільне:

- A. Найняти Олену для виконання всіх операцій, тому що вона має абсолютні переваги по всіх видах робіт.

- в. Найняти Олену для виконання всіх операцій, тому що вона має порівняльні переваги по всіх видах робіт.
- с. Залучити Олену до виконання роботи закрійниці, а Юлію – швачки, тому що вони мають порівняльні переваги по цих видах робіт.
- д. Залучити Олену до виконання роботи швачки, а Юлію – закрійниці, тому що вони мають порівняльні переваги по цих видах робіт.



Задачі

1. На одному поверсі мешкають дві сусідки – Марійка та Оксанка. Марійка висококваліфікована швачка: одну сукню вона шиє в середньому за 20 годин, заробляючи при цьому за кожну годину 20 гривень. Оксанка – кухар і працює в кафе, отримуючи за годину 15 грн. Оксанка також погано шиє і збирається пошити для себе нову сукню на новорічне свято, а витратить вона на це 30 годин. Марійка планує Новий рік зустріти із великою компанією друзів, на приготування святкової вечері вона витратить 10 годин. Оксанка на приготування такої вечері витратила б лише 5 годин. Що ви порекомендуєте сусідкам стосовно їх витрат до приготування до новорічного свята.

2. Марійка витрачає на підкопування одного куща троянд 4 хвилини, а на поливку 1 хвилину. Її брат Федір підкопує один кущ 6 хвилин, а поливає 4 хвилини.

- а. Яку максимальну кількість кущів троянд Марійка і Федір в змозі повністю обробити (підкопати та полити) за одну годину, якщо кожен буде займатися цим самостійно.
- б. Як їм раціонально розподілити цю працю, використовуючи принцип порівняльних переваг.
- с. Скільки при цьому кущів троянд буде повністю оброблено за одну годину.



Творче завдання

Економічні загадки

1. Чому люди, які є чужоземцями, мають різні релігії, і навіть воювали одні з одними, хочуть торгувати між собою?

2. Чому чесний, з добрими намірами політик спокушається пропонувати економічну політику - підвищення ціни на цукор - яка погіршить становище багатьох громадян?

3. Якщо право голосувати є привілеєм, за який американці віддавали життя, чому так мало американців приходять на вибори?

4. Чому фермери в Бразилії, відомі як справжні господарі землі і розсудливі ділові люди, знищують акри тропічних лісів, земля під якими, як відомо, непридатна для землеробства і скотарства?

5. Чому американці купують фотоапарати, автомобілі та інші товари, вироблені робітниками інших країн, тоді як громадяни США безробітні?

6. Багато людей знають, що загальна середня освіта та навчання в коледжі справді забезпечують більший дохід. Проте немало учнів не дуже наполегливі в навчанні.

7. Чому люди вчиняють злочини, якщо заздалегідь відомо, що їх можуть покарати?

8. Багато країн з великою чисельністю населення багаті. Багато країн з великою чисельністю населення бідні. Чому це так?

9. Чому риболовецькі флоти цілеспрямовано виловлювали так багато риби, що окремі види зникли?

4. ВІДПОВІДІ ДО ПРАКТИКУМУ

Тести

1.В. 2.В. 3.С. 4.А. 5.В. 6.С. 7.С. 8.А. 9.Д. 10.Д.

Задачі

1. Марійка пошиє сукню для Оксанки, а Оксанка приготує для Марійки святкову вечерю. При цьому витрати Марійки на вечерю становлять $5 \times 15 = 75$ грн. А альтернативні витрати (якби вона сама готувала їжу) становлять: $10 \times 20 = 200$ грн.

Витрати Оксанки дорівнюють $20 \times 20 = 400$ грн., а альтернативні витрати = $30 \times 15 = 450$ грн

2.

А. 18 кущів. В. Федір підкопує кущі, а Марійка поливає. С. 20 кущів.