

ЭКОНОМИКА 3/4 2009

в школе

• ШКОЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
• ФИНАНСОВОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

(49/50)

Н а у ч н о - м е т о д и ч е с к о е и з д а н и е

Шеф-редактор

Б.К.Тебиев

Главный редактор

Н.Н.Калинина

Редакционный совет

В.С.Автономов

В.А.Болотов

И.В.Воронова

Л.С.Гребнев

И.В.Липсиц

Л.Л.Любимов (председатель совета)

В.А.Рубе

И.А.Сасова

А.Л.Семенов

Д.Д.Янин

Редакционная коллегия

Д.В.Акимов

Ю.Н.Корлюгова

С.В.Кузнецова

Л.В.Наумова

А.С.Прутченков

А.К.Самохина

Т.С.Терюкова

Редакция

Т.В.Леонова

Н.Е.Пузанова

А.М.Павлов

О.Б.Тебиева

Н.В.Топешкина

Адрес редакции:

123423, Москва,

ул. Маршала Тухачевского

д. 16, корп. 1, офис 68

Телефоны: (495) 977-6965;

Факс: (495) 976-5989

E-mail: nnkalinina@yandex.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА В ШКОЛЕ

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Н.В.Топешкина

Практико-ориентированное обучение школьников основам предпринимательства: итоги экспериментальной работы 4

Иновационные ресурсы в социально-экономической подготовке школьников 12

М.Д.Ветлугин

Основы предпринимательства в школе: опыт создания первого межшкольного проекта 18

С.В.Харджиева

Преподавание основ предпринимательства в гимназии 25

ЭКОНОМИКА ПЛЮС ПЕДАГОГИКА

С.Е.Урванцева

Развитие школьного экономического образования на основе практико-ориентированной парадигмы 34

Т.С.Терюкова

Экономические компетенции: сущность, структура и место в системе ключевых компетенций 42

Н.Н.Калинина

Экспериментальная работа по основам финансовой грамотности и потребительских знаний 48

Издательство «Вита-Пресс»: учебно-методическое обеспечение экономики в школе 56

Д.В.Акимов, О.В.Дичева

Лекции по экономике: профильный уровень 67

ФИНАНСОВОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

АКТУАЛЬНЫЙ ТРЕНД

Н.И.Берзон

Новый учебник по основам финансовых знаний 80

Новый учебник по основам потребительских знаний 95

РЕДАКЦИЯ ВЫРАЖАЕТ БЛАГОДАРНОСТЬ
ИЗДАТЕЛЬСТВУ «ВИТА-ПРЕСС»
ЗА ВСЕСТОРОННЮЮ ПОМОЩЬ,
ОКАЗАННУЮ ПРИ ПОДГОТОВКЕ НОМЕРА,
А ТАКЖЕ МОСКОВСКОМУ ФОНДУ
ПОДГОТОВКИ КАДРОВ И СОДЕЙСТВИЯ
РАЗВИТИЮ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Журнал основан в 1996 году
Международной педагогической академией

Свидетельства о регистрации
средства массовой информации
ПИ № 77-11618
ПИ № 77-11619

При использовании материалов
ссылка на журнал «Экономика в школе» обязательна

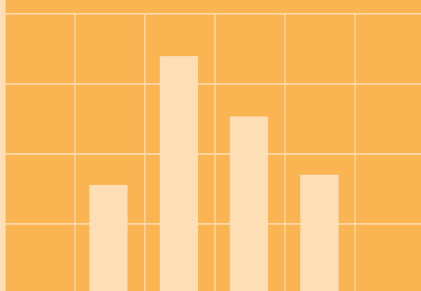
© Министерство образования и науки РФ, 2009

© Государственный университет – Высшая школа экономики, 2009

© Издательский дом МПА-Пресс, 2009

Подписано в печать 26.10.09
Печать офсетная. Формат 180 x 270 $\frac{1}{16}$
Усл. печ. л. 6,5. Тираж 1000 экз.

ЭКОНОМИКА



В ШКОЛЕ

№ 3/4 (49/50) • 2009

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Н.В.Топешкина

Практико-ориентированное обучение школьников основам предпринимательства: итоги экспериментальной работы

Инновационные ресурсы в социально-экономической подготовке школьников

М.Д.Ветлугин

Основы предпринимательства в школе: опыт создания первого межшкольного проекта

С.В.Харджиева

Преподавание основ предпринимательства в гимназии

ЭКОНОМИКА ПЛЮС ПЕДАГОГИКА

С.Е.Урванцева

Развитие школьного экономического образования на основе практико-ориентированной парадигмы

Т.С.Терюкова

Экономические компетенции: сущность, структура и место в системе ключевых компетенций

Н.Н.Калинина

Экспериментальная работа по основам финансовой грамотности и потребительских знаний

Издательство «Вита-Пресс»: учебно-методическое обеспечение экономики в школе

Д.В.Акимов, О.В.Дичева

Лекции по экономике: профильный уровень

Наталья Владимировна ТОПЕШКИНА,

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник кафедры экономики и Центра образовательного аутсорсинга «Практическая экономика и предпринимательство» МИОО

Практико-ориентированное обучение школьников основам предпринимательства: итоги экспериментальной работы

С сентября 2006 по июнь 2009 года Департаментом образования Москвы совместно с Департаментом поддержки и развития малого предпринимательства города и Московским фондом подготовки кадров и содействия развитию инновационной деятельности (МФПК) была организована работа экспериментальной площадки первого уровня «Разработка и апробация программ «Основы предпринимательской деятельности на старшей ступени общего образования». Для научного обоснования экспериментальной работы по основам предпринимательства кафедрой экономики Московского института открытого образования (МИОО) Департамента образования Москвы совместно с МФПК и образовательными учреждениями – участниками эксперимента была разработана концепция эксперимента¹, в основе которой лежит создание экономической практико-ориентированной образовательной среды (ЭПОС), позволяющей расширить образовательное пространство школы, привлечь к процессу обучения профессиональные общественные и некоммерческие организации, регулирующие органы и бизнес-структуры, профильные вузы и колледжи для обеспечения практической составляющей обучения и реализации деятельностно-компетентностного подхода².

Основными целями эксперимента стали социализация и профессиональная ориентация школьников, формирование у них в процессе обучения важнейших социально-экономических компетенций.

¹ Калинина Н.Н., Топешкина Н.В. Экспериментальная работа в школе по теме «Основы предпринимательской деятельности». Создание экономической практико-ориентированной среды в Москве // ЭШ. – 2007. – № 3.

² Калинина Н.Н., Топешкина Н.В. Экспериментальная работа по основам предпринимательства: основные итоги и перспективы развития // Инновационная и экспериментальная работа в экономическом образовании. Формирование ЭПОС. Научно-методические рекомендации по организации экономического образования. – М.: МИОО, 2009.

Основные задачи эксперимента – формирование ЭПОС на всех уровнях (школа – округ – город) для реализации деятельностного подхода в обучении школьников основам предпринимательства, разработка многовариантной модели обучения с учетом различных ресурсных возможностей образовательных учреждений.

Обучение в школе основам предпринимательской деятельности не ставит перед собой цели всеобщего превращения школьников в предпринимателей. Это невозможно, да и не нужно, поскольку не каждый человек может заниматься этим видом деятельности. Но понимание школьниками целей и принципов организации предпринимательской деятельности, особенностей применения их на практике позволит воспитать творческое, инициативное и ответственное молодое поколение. Формирование у школьников в процессе практико-ориентированного обучения основам предпринимательства социально-экономических компетенций (умение ставить цели и самоопределяться в окружающей действительности, анализировать экономическую ситуацию и преодолевать критические точки, работать в команде, проявлять инициативу и творческий подход, осознавать социальную ответственность и т.д.) поможет каждому выпускнику максимально эффективно адаптироваться во взрослой жизни, обеспечит ему конкурентные преимущества в профессиональной деятельности. Другими словами, позволит развить школьнику свой человеческий потенциал. Вместе с тем необходимо выявлять заинтересованных молодых людей и предоставлять им возможность подготовки к реальному предпринимательству.

Важной составляющей практико-ориентированного обучения школьников основам предпринимательской деятельности является воспитательный аспект. Формирование духовно-нравственной культуры подрастающего поколения – необходимое условие развития нравственной экономики и общества в целом. Включение в школьный курс обучения основам предпринимательства тем, посвященных истории предпринимательства в России, традициям благотворительности и гражданственности отечественных предпринимателей, их служения интересам нашего государства, уважительного отношения к труду, честности и порядочности, должно стать стержнем учебного процесса.

Для практико-ориентированного обучения школьников основам предпринимательства была разработана **дидактико-методическая модель**, основными принципами построения которой стали:

- √ Системный и деятельностно-компетентностный подходы.
- √ Открытость для всех категорий учащихся.
- √ Нравственно-экономический подход (социальная ответственность, этика, экологические проблемы, ресурсы для будущего, примеры из истории и современности, российский и зарубежный опыт).
- √ Модульная структура:
 - базовые дидактические и методические модули (обязательное ядро знаний);
 - модули, адаптированные к условиям школы (дополнительная оболочка).
- √ Многовариантность реализации с учетом ресурсов школы.



Основная содержательная линия «от предпринимательской идеи до разработки и реализации предпринимательского проекта» направлена на понимание процесса предпринимательской деятельности. Она реализуется в дидактических базовых модулях модели обучения:

- √ Предприниматель и предпринимательская деятельность.
- √ Государственная поддержка предпринимательства в России.
- √ Предпринимательский подход.

Методическая подсистема модели способствует формированию компетентности школьника – готовности применять полученные знания в имитационной и практической деятельности. К методическим базовым модулям модели обучения (табл. 1) относятся:

- √ имитационные игры (деловые и ролевые);
- √ исследовательская практика на предприятии;
- √ участие в реальной предпринимательской деятельности.

Модули, образующие дополнительную оболочку, как правило, выбираются из разработанных программ учеными-педагогами и вузовскими преподавателями либо разрабатываются в форме авторских программ учителем в образовательном учреждении.

Таблица 1

Тематический план курса «Основы предпринимательской деятельности»¹

ТЕМА	КОЛИЧЕСТВО ЧАСОВ
1. Предприниматель и предпринимательская деятельность	6
1.1. Предприниматель	
1.2. Предпринимательская функция	
1.3. Предпринимательская деятельность. Цель предпринимательства	
1.4. Виды предпринимательской деятельности	
2. Государственная поддержка предпринимательства в России	4
2.1. Законодательные основы предпринимательской деятельности в России	
2.2. Поддержка молодежного предпринимательства в Москве	
2.3. Бизнес-инкубаторы	
3. Предпринимательский подход	24
3.1. Понимание того, что необходимо делать: <ul style="list-style-type: none">• Системный и комплексный анализ реальных социальных и экономических ситуаций• Генерирование новых идей• Анализ банка идей (оценка ключевых преимуществ)• Принятие собственного решения о реализации идеи• Краткое описание идеи и ее возможной реализации• Оценка возможных последствий принятых решений (социальные, этические, экологические, ресурсы для будущего)• Внешняя экспертиза идеи	6

¹ Разработан С.Е.Урванцевой.

ТЕМА	КОЛИЧЕСТВО ЧАСОВ
3.2. КАКИЕ НЕОБХОДИМЫ РЕСУРСЫ	4
3.2.1. БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ: <ul style="list-style-type: none"> • ПРОДУКТ • МАРКЕТИНГ • ЭКСПЕРТНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НОВОВВЕДЕНИЯ • ТЕХНОЛОГИЯ • ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ • РИСКИ • ФИНАНСЫ • РЕШЕНИЕ ПРАВОВЫХ ВОПРОСОВ 	
3.2.2. ПОЛУЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ РЕАЛИЗАЦИИ ИДЕИ	
3.2.3. РАЗРАБОТКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПРОЕКТА	
3.3. РЕАЛИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПРОЕКТА	10
3.3.1. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ЦИКЛ: <ul style="list-style-type: none"> • ПЛАНИРОВАНИЕ • РЕАЛИЗАЦИЯ • КОНТРОЛЬ • ЗАВЕРШЕНИЕ • ВНЕСЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ 	
3.3.2. ПРОЦЕССЫ ПРОЕКТА: <ul style="list-style-type: none"> • ИНТЕГРАЦИЯ • ЦЕЛЬ • ВРЕМЯ • ФИНАНСЫ • УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ • КАЧЕСТВО • РИСКИ • КОНТРАКТЫ И ПОСТАВКИ 	
3.3.3. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ВЫПОЛНЕНИЯ ПРОЕКТА: <ul style="list-style-type: none"> • СОЗДАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ • МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СНАБЖЕНИЕ. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС. СБЫТ • ИНВЕСТИРОВАНИЕ • ФОРМИРОВАНИЕ КОМАНДЫ • РАЗМЕЩЕНИЕ • РЕКЛАМА • ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УЧЕТ 	
3.4. ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ О БУДУЩЕМ: <ul style="list-style-type: none"> • ЗАВЕРШЕНИЕ ПРОЕКТА И АНАЛИЗ ЕГО РЕЗУЛЬТАТОВ • РАЗРАБОТКА НОВОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ИДЕИ 	4
ВСЕГО	34

В ходе эксперимента в образовательных учреждениях было организовано **обучение школьников** основам предпринимательства с учетом ресурсных возможностей школ. Причем в ряде образовательных учреждений в эксперимент были вовлечены учащиеся не только старших классов, но и средней школы (также имеется опыт работы со школьниками начальной школы).

В старшей школе (10 – 11-е классы) в одиннадцати ГОУ обучение основам предпринимательской деятельности было организовано в



форме экспериментального курса, в двух ГОУ (гимназии № 1503 и 1576) – в форме блока в курсе экономики. В школах № 240 и 769, имеющих большой объем учебных часов по экономическим дисциплинам, был создан факультатив по основам предпринимательской деятельности. Кроме того, некоторыми ГОУ была использована кружковая форма работы по теме эксперимента (лицей № 1524 – «Юный предприниматель», «Математика для экономистов»; ЦО № 1085 – «История предпринимательства»). Перспективной формой обучения основам предпринимательства можно считать организацию межпредметного взаимодействия по курсу. Темы, связанные с предпринимательской деятельностью, рассматривались в курсах истории, обществознания, математики, технологии, иностранных языков и т.д. (лицей № 1524 и 1525, школы № 240 и 769).

В средней школе (5 – 9-е классы) обучение школьников основам предпринимательства в ряде экспериментальных ГОУ велось в различных объемах и формах. Отдельный курс был организован в лицее № 1525, гимназии № 1503, ЦО № 1085, факультатив по основам предпринимательства – в школах № 240, 769, 1328. Как отмечают учителя экспериментальных ГОУ, обучение основам предпринимательства целесообразнее начинать именно в средней школе, учащиеся которой менее загружены, более активны и восприимчивы к инновациям, легче вовлекаются в конкретное дело и обучение, связанное с ним, менее профессионально сориентированы.

Как уже отмечалось, также имеется опыт обучения основам предпринимательства в начальной школе. В ЦО № 1239 экспериментальный курс «Создание фирмы» был введен в 4-м классе. Особенностью такого подхода стало активное привлечение родителей младших школьников к процессу обучения и их помощь в реализации практической части курса. В школе № 240 учащиеся младших классов при активном использовании межпредметных связей изучают основы экономики и предпринимательства.

Создание ЭПОС на уровне города, привлечение к образовательному процессу ресурсов МФПК, организующему для молодых предпринимателей различные курсы обучения для создания своего дела, позволяет и школам воспользоваться при необходимости этими ресурсами. Так, в ЦО № 1085 был организован и прочитан курс «Основы предпринимательства» в объеме 72 часов преподавателями Московской международной высшей школы бизнеса (МИРБИС).

Важным образовательным ресурсом по основам предпринимательства для школьников стали телевизионные образовательные программы «Школьник-ТВ», созданные по заданию Департамента поддержки и развития малого предпринимательства и МФПК. Кроме того, в некоторых экспериментальных ГОУ в обучении школьников основам предпринимательства используются компьютерные программно-аппаратные комплексы «Виртуальная учебная фирма», компьютерные деловые игры.

Для организации и проведения эксперимента по основам предпринимательства кафедрой экономики было организовано обучение организаторов экспериментальной работы и учителей экономики в системе повышения квалификации МИОО: в 2007/08 учебном году – курс «Научно-методические основы и практика проведения эксперимента «Основы предпринимательской деятельности» на старшей

ступени общеобразовательной школы» (144 часа); в 2008/09 учебном году – курсы «Практико-ориентированное обучение школьников основам потребительских знаний, предпринимательской деятельности и финансовой грамотности» (72 часа) и «Информационные технологии в преподавании экономики (компьютерные деловые игры по предпринимательству)» (36 часов).

Взаимодействие МИОО с МФПК и МИВТ-Центром в рамках ЭПОС позволило учителям экспериментальных школ воспользоваться городскими образовательными ресурсами по предпринимательству и в 2007/08 учебном году пройти обучение на курсах РЭА им. Г.В.Плеханова «Основы предпринимательской деятельности» с использованием программно-имитационной модели малого предприятия» (72 часа), а в 2008/09 учебном году – на курсах МИВТ-Центра «Практические вопросы технологии создания и развития системы молодежного бизнес-инкубирования на базе образовательного учреждения» (72 часа).

Важной формой работы со школьниками по основам предпринимательства, реализующей деятельностно-компетентностную модель обучения, является **проектная деятельность** с выходом на реальные конкурентоспособные проекты и представление их на **конкурсах и выставках**. Одним из таких конкурсов, позволяющих реальным молодежным предпринимательским проектам получить финансовую поддержку Правительства Москвы, стал конкурс «Лучший предпринимательский проект учащейся и студенческой молодежи города Москва». В 2007/08 учебном году кафедрой экономики МИОО была инициирована, а Департаментом образования города Москва поддержана и введена специальная номинация конкурса «Школьный предпринимательский проект». В 2007/08 учебном году от экспериментальной площадки в конкурсе участвовали школы № 213, 240, 769, лицей № 1501 и 1525, которые представили шесть проектов. В полуфинал прошел межшкольный проект с участием школы № 213. В 2008/09 учебном году в конкурсе приняли участие школа № 213, лицей № 1501 и ЦО № 1085, представившие на рассмотрение четыре предпринимательских проекта. Проект с участием школы № 213 «Логисты – XXI век» стал победителем.

Межшкольный проект с участием школы № 213 был представлен также на Всероссийском конкурсе по программе «Школьники за продвижение глобального предпринимательства» в рамках международной образовательной программы SAGE в 2007/08 учебном году. Этот же проект был представлен Департаментом образования города Москва на форуме-выставке «Госзаказ–2009. Партнерство бизнеса и власти», организуемой ежегодно Министерством экономического развития и торговли РФ и Московской ассоциацией предпринимателей при поддержке Правительства России, Правительства Москвы, Федеральной антимонопольной службы (ФАС России), Торгово-промышленной палаты и т.д. Кроме того, школа № 213 и лицей № 1524 представили результаты экспериментальной работы на проводимой ежегодно выставке Департамента образования Москвы «Научно-техническое творчество молодежи».

Создание в ходе эксперимента по основам предпринимательства ЭПОС привело к **объединению образовательных ресурсов среднего общего и профессионального образования**. Наиболее ак-



тивным было взаимодействие с колледжем предпринимательства № 11, преподаватели и студенты которого помогали школьникам в подготовке к участию в конкурсе «Лучший предпринимательский проект учащейся и студенческой молодежи города Москва» (2008/09 учебный год), в работе профильного летнего лагеря для школьников САО «Финансовая грамотность и основы предпринимательства» (июнь 2008 года, июнь 2009 года).

Представители экспериментальных школ приняли участие в социокультурном предпринимательском проекте «Наследие» (www.gosnasledie.ru), ориентированном на возрождение и укрепление национальных традиций и формирование ценностных оснований у молодежи, а также в социальных благотворительных акциях помощи детским домам и т.д.

Интересным оказалось сотрудничество ЦО № 1085 с железнодорожным колледжем № 52, в результате которого появились совместные бизнес-проекты и молодежный бизнес-инкубатор как структурное подразделение центра образования.

В ходе экспериментальной работы по основам предпринимательства активизировалась **работа школ с вузами** Москвы, что нашло отражение в привлечении преподавателей вузов к обучению школьников основам предпринимательства (МГТУ МАМИ, МИРЭА, СТАНКИН, МИРБИС), консультировании бизнес-проектов, совместном проектировании (МГТУ МАМИ, МИРЭА, МГСУ, СТАНКИН, МФПА, МГПУ, МГИПИ). Активное участие в работе со школьниками принял бизнес-парк «УНИКУМ» ГУУ, создав совместные предпринимательские проекты в системе «школа – колледж – вуз», организовав семинары для учителей экспериментальных школ, а также разработав совместно с МГТУ им. Н.Э.Баумана проект для школьников НОРТ (научно-образовательная развивающая технология), направленный на формирование компетенций школьников в инновационных сферах.

В ходе экспериментальной работы осуществлялось **взаимодействие образовательных учреждений с организациями инфраструктуры поддержки малого предпринимательства**. Учителя и организаторы экспериментальной работы познакомились с деятельностью муниципального Фонда поддержки малого предпринимательства ВАО города Москва, территориального центра поддержки предпринимательства ЮАО города Москва, бизнес-парком «Строгино», МИВТ-Центром и т.д. Экспериментальные школы организовывали встречи с предпринимателями, устанавливали контакты с такими предприятиями, как «Интерграфикс», «Альта-Банк», «СмартСервис», «ИмпексСтайл», «Каллиграф – сопровождение бизнеса», «СтанкоАгрегат» и т.д. Проводилось знакомство школьников с работой предприятий малого и среднего бизнеса, организовывалась производственная практика.

В ходе эксперимента получила развитие такая форма предпринимательской подготовки молодежи, как **бизнес-инкубирование**. Были созданы молодежный бизнес-инкубатор на базе ЦО № 1085 как структурное подразделение образовательного учреждения и межшкольный бизнес-инкубатор в САО Москвы при активном участии экспериментальной школы № 213. Также на базе этой школы была организована детско-взрослая фирма по реализации программных продуктов по логистике.

Межшкольный бизнес-инкубатор рассматривается как инструмент практико-ориентированного экономического образования, предназначенный для творческой самореализации школьников на основе предоставления им совместно с учителями и родителями практических условий по поддержке и развитию их деловой активности, и который в свою очередь является элементом институциональной структуры ЭПОС. На базе экспериментальных ГОУ планируется создание центра социальных профессий (лицей № 1525), детско-взрослой фирмы «Экскурсионное бюро» (ЦО № 1239), организация курсов по обучению школьников разработке программных продуктов и работе на станках с ЧПУ (лицей № 1501).

Необходимость помощи образовательным учреждениям в формировании ЭПОС, поиске социальных партнеров для организации практической составляющей обучения школьников основам предпринимательства содействовало созданию центра образовательного аутсорсинга «Практическая экономика и предпринимательство» МИОО, который представляет собой новую институциональную структуру в системе экономического практико-ориентированного образования молодежи.

Важным итогом эксперимента можно считать данные, полученные в результате анкетирования школьников (около 300 учащихся – участников эксперимента):

- √ у 70% школьников появился интерес к предпринимательству;
- √ треть опрошенных школьников будут работать над тем, чтобы стать предпринимателями;
- √ 40% школьников начали думать на эту тему (напомним, до эксперимента желание стать предпринимателем было лишь у 3% старшеклассников).

Таким образом, работа экспериментальной площадки по основам предпринимательства носила инновационный характер. Инновационными составляющими эксперимента являются внедрение в учебный процесс новых учебных программ, реализация деятельностного подхода в обучении школьников, формирование у них социально-экономических компетенций, отработка механизмов создания новой практико-ориентированной образовательной среды на всех уровнях системы образования (школа – округ – город), повышение педагогического потенциала экспериментальных школ и их конкурентоспособности.

В результате экспериментальной работы первого уровня создано инновационное ядро для внедрения наиболее значимых результатов эксперимента по практико-ориентированному обучению школьников основам предпринимательства в массовую практику школьного экономического образования. Главной задачей второго уровня эксперимента является формирование инновационного поля экспериментальных образовательных учреждений с отработкой многовариантной модели обучения школьников предпринимательской деятельности с практической составляющей в условиях формирования практико-ориентированной образовательной среды с вовлечением в обучение учащихся средней и старшей школы.



Инновационные ресурсы в социально-экономической подготовке школьников

Одной из инновационных составляющих экспериментальной работы по основам предпринимательской деятельности и финансовой грамотности в школах Москвы¹ стало включение в образовательный процесс телевизионных образовательных программ по финансовой проблематике и серий по основам предпринимательства «Уроки малого предпринимательства» и «Свое дело», в которые вошли циклы «Инфраструктура и организация малого предпринимательства», «Отраслевые аспекты малого предпринимательства», «Рабочие профессии», «Отдельные виды малого и среднего предпринимательства». Эти телевизионные программы представляют неформальный сегмент обучения базовой финансовой грамотности, основам предпринимательства и подготовки молодежи в предпрофессиональной области. Использование их в экспериментальной работе позволило повысить уровень профессиональной ориентации, предпрофессиональной подготовки школьников и расширить их кругозор в финансовой сфере.

Посредством выпуска в эфир телевизионных образовательных программ по основам предпринимательства и финансовой грамотности произошла консолидация усилий педагогического и экономического сообщества, представителей бизнес-сообщества, регулирующих органов, общественных и некоммерческих организаций, представителей медиасообщества и других производственных и организационных структур. Вектор на консолидацию усилий всех участников экономической практико-ориентированной образовательной среды (ЭПОС) является определяющим для обеспечения образования и просвещения в сфере малого предпринимательства учащейся молодежи, ее предпрофессиональной подготовки. Объединение усилий участников образовательного процесса, бизнес-сообщества, регулирующих органов дает возможность получить практико-ориентированные знания, навыки и социально-экономические компетенции, создает условия экономической и финансовой безопасности проживания молодежи в условиях московского мегаполиса.

Основная цель телевизионного проекта в целом – пропаганда предпринимательства в молодежной среде, формирование у молодежи положительного имиджа предпринимателя, а также продвижение базовых финансовых знаний. Запуск проекта решал задачи развития элементов единого информационного и методического пространства, способствующего повышению социализации старшеклассников, и содействия молодым людям в получении необходимых

¹ Подробнее см. в данном номере: Калинина Н.Н. Экспериментальная работа по основам финансовой грамотности и потребительских знаний; Топешкина Н.В. Практико-ориентированное обучение школьников основам предпринимательства: итоги экспериментальной работы.

знаний и навыков в области предпринимательской деятельности и финансов.

Телевизионные образовательные программы дали учащимся возможность получить наглядное представление о различных видах предпринимательской деятельности, основах организации частного предприятия, проанализировать ситуации из практики делового общения, ознакомиться с эффективными моделями предпринимательского поведения, работой основных финансовых институтов. Внимание школьников было акцентировано на реальных примерах предпринимательской деятельности, что имеет особое значение для более углубленного понимания теоретических положений бизнес-курса. Все это позволило сформировать у старшеклассников продуктивные знания о содержании предпринимательской деятельности, роли предпринимателя в экономике, уважение к труду предпринимателя и создать предпосылки для занятия ими активной жизненной позиции.

Телевизионные образовательные программы обладают преимуществами с точки зрения эффективности обучения, обеспечения наглядности сложных экономических и финансовых процессов, доступности толкования абстрактных понятий, а также продуктивной просветительской составляющей по сравнению с традиционными образовательными ресурсами. Интервью с предпринимателями, организаторами и руководителями финансовых учреждений, бизнес-инкубаторов и структур поддержки малого предпринимательства, методически оформленная информация о конкретных фирмах, банках, страховых компаниях и организациях фондового рынка, выделение отдельного тренда образовательного цикла, связанного с развитием молодежного предпринимательства в Москве, дали возможность увеличить уровень наглядности телепередач, обеспечивая их методическую привлекательность и повышая динамичность учебного процесса.

Организация телевещания образовательных программ по основам предпринимательства на каналах компании «Школьник-ТВ», размещение компьютерной версии на интернет-ресурсе проекта (www.edufilm-mfpk.ru) обеспечили единовременный доступ к информационно-образовательным ресурсам практически всем категориям учащихся и педагогам, а также образовательным учреждениям московского мегаполиса. Предоставление информации через телевизионные образовательные программы о возможностях реализации государственной поддержки малого предпринимательства, других видах помощи в реализации молодежных предпринимательских проектов, функционировании общественных молодежных организаций в сфере малого бизнеса сформировало у подрастающего поколения адекватное представление о перспективах организации собственного бизнеса и возможностях трудоустройства на предприятиях этой сферы в Москве.

Телепередачи по основам предпринимательства стали одним из каналов, обеспечивающих доступ учащихся и преподавателей к информационно-образовательным ресурсам мегаполиса по вопросам предпринимательства, финансовой грамотности, формирующих единое информационное и методическое пространство системы общего образования, инфраструктуры поддержки малого предпринимательства Москвы, финансового рынка и бизнес-сообщества. Они сфор-



мировали новые коммуникационные элементы структуры в системе экономического и бизнес-образования молодежи. Открытая информационная среда телевизионных образовательных программ концентрирует внимание учащихся на экономическом образовании, способствует распространению положительного опыта предпринимательских проектов в молодежной среде и формированию важных социально-экономических компетенций и предпринимательских навыков.

Телевизионные образовательные программы по актуальным для Москвы видам деятельности в сфере малого предпринимательства, рабочим специальностям, востребованным на малых предприятиях, общеразвивающим темам о малом и среднем предпринимательстве стали составной частью реализации политики Правительства Москвы в сфере поддержки и развития малого предпринимательства. Центральной задачей программы поддержки малого и среднего предпринимательства является придание этому самостоятельному направлению экономической политики целенаправленного характера, позволяющего создать единый структурный комплекс институтов рынка и малого предпринимательства. Особенно важным вектором развития этой тенденции стало выделение молодежного предпринимательства как наиболее приоритетного, жизнеспособного, инновационного направления, стремящегося внести существенный вклад в структурную перестройку и подъем экономики через внедрение высоких технологий, наиболее полное использование интеллектуальных способностей людей для ускорения поступательного развития России.

Необходимость подготовки кадрового резерва для действующих предприятий малого бизнеса и формирования социальной базы для роста численности новых предпринимательских структур, повышения инновационной составляющей в структуре малого бизнеса московского мегаполиса требует реализации комплекса мер по отбору и социальному продвижению активных учащихся, имеющих предпринимательские способности. Возможность выявления этих способностей, знакомства с основами предпринимательской деятельности, предпрофессиональной подготовки и профессиональной ориентации, получения практических навыков в области хозяйственной деятельности предоставляется молодежи уже на этапе общего образования.

Первостепенным условием обеспечения кадрами отраслей городского хозяйства и развития трудовых ресурсов города Москвы, повышения эффективности начального профессионального образования является усиление отраслевой направленности профориентационной и предпрофессиональной подготовки подрастающего поколения, формирование положительного имиджа рабочих профессий, повышение престижа рабочих специальностей. Многовариантная модель начального профессионального образования в московском мегаполисе включает в себя возможность получения образовательных услуг через образовательные учреждения среднего профессионального образования, а также через сеть городских учебных центров.

Региональная система профессионального образования, состоящая из единого типа укрупненных учебных заведений – колледжей, в которых реализуются интегрированные образовательные программы основного общего, начального и среднего профессионального обра-

зования, является ядром этой модели. Городские учебные центры, которые функционируют на основе различных форм собственности и как находятся в ведении субъектов Федерации, так и являются коммерческими структурами, позволяют увеличить предложение в этом сегменте образовательных услуг. Начальное профессиональное образование в рамках данной многовариантной модели можно получить пройдя обучение по одной из рабочих специальностей, востребованных в рыночной экономике и прежде всего в сфере малого бизнеса. На курсы переподготовки или повышения квалификации учащегося может направить предприятие, оплатив обучение. Безработные граждане, направленные Службой занятости населения, обучаются бесплатно за счет средств городского бюджета. Учащиеся, пришедшие по собственному желанию, сами оплачивают свое обучение.

Реализация в мегаполисе данной многовариантной модели получения начального профессионального образования для различных категорий учащихся позволяет увеличить предложение в этом сегменте образования и повысить качество образовательных услуг.

Телевещание образовательных программ по основам предпринимательства на каналах компании «Школьник-ТВ», размещение компьютерной версии на интернет-ресурсе проекта способствовали продвижению данной модели развития государственно-частного партнерства в организации подготовки квалифицированных кадров рабочих и специалистов в сфере малого предпринимательства.

Одна из составляющих экономического образования, предпрофессиональной подготовки молодежи – трудовое воспитание. Телепередачи стали элементом воссоздания действенной системы пропаганды рабочего труда, наиболее значимых для экономики и социальной сферы мегаполиса профессий, для развития востребованного института наставничества. Доступность учебного материала, видеосюжеты об организации обучения по различным рабочим профессиям и специальностям, материалы, представленные непосредственно с рабочих мест и производственных полигонов, позволили расширить спектр потенциальной трудовой активности учащихся.

Организация трудового воспитания школьников может осуществляться различными способами. Наиболее эффективным направлением является продвижение блоков предпрофессиональной подготовки учебного курса по основам предпринимательской деятельности. Практико-ориентированная составляющая курса, обеспечивающая обновление содержания экономической подготовки обучающихся, основана на развитии продуктивных форм взаимодействия образовательных учреждений с социальными партнерами: предприятиями и организациями малого бизнеса, субъектами городского социально-экономического комплекса, которые заинтересованы в положительных результатах предпрофессиональной и трудовой подготовки молодежи.

Вышеуказанные тренды экономической подготовки выпускников образовательных учреждений нашли свое отражение в учебных программах школ, участвовавших в экспериментальной работе по основам предпринимательской деятельности, что содействовало по-



вышению воспитательного аспекта экономической и трудовой подготовки учащихся, успешному трудоустройству выпускников и их социально-трудовой адаптации в производственных коллективах.

Телевизионные образовательные программы по основам предпринимательства – важный методический ресурс современной системы профессиональной ориентации учащейся молодежи, инструмент планирования и сопровождения собственной профессиональной карьеры каждого школьника. С точки зрения развития системы проектирования профессиональной и социальной карьеры учащихся данный образовательный ресурс может стать дидактическим элементом вариативных модульных и интегрированных многоуровневых образовательных программ предпрофессиональной и начальной профессиональной подготовки молодежи, способных гибко реагировать на динамику потребностей рынка труда и городского хозяйства и усиливать практическую составляющую обучения.

Активное использование телевизионного образовательного ресурса в педагогической практике повышает эффективность образовательного процесса в целом и дает положительный педагогический результат, который представляет собой формирование у школьников ключевых социально-экономических компетенций. Данный ресурс необходимо позиционировать в русле основных направлений развития образования как дополняющий учебный курс практическими демонстрациями теоретического материала.

Выделение в едином цикле телевизионных образовательных программ по обучению молодежи основам предпринимательства отраслевого тренда имеет большое практическое значение, так как дает возможность наглядно познакомить учащихся с возможностью реализовать свои профессиональные потребности в различных отраслях малого и среднего бизнеса.

Конкурентоспособность любой экономики определяется в первую очередь качеством технологической базы, ее способностью к быстрому обновлению и воспроизводству. Создание и совершенствование технологической базы, формирование высокоэффективной среды технологического и инновационного развития, особенно в сфере малого и среднего предпринимательства, – одна из задач национальной инновационной системы.

Приоритетное направление в создании инфраструктуры для роста и развития инновационных компаний – стимулирование молодежного инновационного предпринимательства. Высокотехнологичной частью системы государственной поддержки молодежного предпринимательства являются бизнес-инкубаторы и технопарки. Создание развитой инфраструктуры для роста и развития инновационных компаний через организацию в московском мегаполисе сети бизнес-инкубаторов и технопарков способствует становлению инновационного предпринимательства в целом и является практической реализацией бизнес-идей, одним из направлений стимулирования развития малого бизнеса.

Молодежные бизнес-инкубаторы как неотъемлемая составляющая экономической практико-ориентированной образовательной среды предоставляют возможность реализации практической состав-

ляющей обучения через установление контактов образовательных учреждений с предприятиями города, через выявление потребностей предприятий в научно-технических разработках и создание банка востребованных предприятиями города проектов.

Актуальные аспекты функционирования бизнес-инкубаторов и технопарков, их роль в развитии молодежного предпринимательства, примеры удачных «start-up» проектов обеспечили продуктивную методическую составляющую телевизионного проекта. Направленность «start-up» проектов на конечный результат, критически важный для компании, особый характер работы «start-up» менеджера обусловили необходимость акцентирования внимания в видеоматериалах на вопросах управления этими проектами, выработки путей достижения поставленной цели при балансировании объемом работ, ресурсами, качеством и рисками.

Таким образом, использование в педагогической практике школ, участвовавших в экспериментальной работе по основам предпринимательства и финансовой грамотности, телевизионных образовательных программ способствовало:

- √ актуализации предпринимательских способностей молодежной аудитории;
- √ самоопределению старшеклассников в профессиональной сфере;
- √ повышению уровня базовой финансовой грамотности школьников и эффективности экономического образования в целом.

Н.Н.КАЛИНИНА,
главный редактор журнала «Экономика в школе»



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ, ЖДЕМ ОТ ВАС СООБЩЕНИЙ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ!
E-MAIL: NNKALININA@YANDEX.RU

Основы предпринимательства в школе: опыт создания первого межшкольного проекта

В рамках выполнения окружной программы «Инновационные подходы к школьному экономическому образованию и создание экономической практико-ориентированной образовательной среды в школах Северного учебного округа города Москва» на 2008 – 2011 годы, городских экспериментальных площадок по финансовой грамотности и предпринимательству, на базе межшкольного бизнес-инкубатора (ГОУ СОШ № 213) была начата работа по выполнению первого межшкольного проекта. Проектную работу под общим названием «Логистика и материальный поток» выполняли учащиеся ГОУ СОШ № 213 и 1125, а также ГОУ гимназии № 1583.

Изменения в практике отечественного образования, произошедшие в последнее время в нашей стране, не обошли вниманием ни одну сторону школьного дела. Пробивающие себе дорогу новые принципы личностно-ориентированного образования, индивидуального подхода, субъектности в обучении потребовали в первую очередь новых методов работы. При этом ведущее место среди методов, имеющих в арсенале мировой и отечественной педагогической практики, сегодня по праву принадлежит методу проектов.

В основу метода проектов положена идея о направленности учебно-познавательной деятельности школьников на результат, который получается при решении той или иной практически или теоретически значимой проблемы. На долю учителя остается трудная задача выбора проблем для проектов, а проблемы эти можно брать только из окружающей действительности, из жизни.

Некоторое время назад мы задались вопросом: «Каковы же реальные цели каждого участника классно-урочного процесса?». Именно реальные цели, а не абстрактное, заданное извне «формирование гармоничной, всесторонне развитой личности». Ответ, скорее всего, может быть таким:

- √ единственная реальная цель учителя – пройти программу;
- √ цель ученика в лучшем случае – стать умнее, в ином – выучить то, что пригодится для экзамена, в худшем – перетерпеть годы школьной учебы.

Для того чтобы ученик воспринимал знания как действительно необходимые ему, личностно значимые, требуется проблема, взятая из реальной жизни, знакомая, важная или хотя бы очень интересная

для ребенка. При этом решение проблемы предполагает применение уже полученных знаний и умений, а также поиск новых знаний.

Более пяти лет учащиеся старших классов школы № 1125 выполняли проектные работы по различным темам. При этом более 5% работ не только выходили на окружной уровень, но и становились победителями и призерами. В основном это были исследовательские проекты с более углубленной аналитической частью. Однако в последнее время учащиеся нацелены на конструктивные проекты, имеющие конкретный, практически значимый выход и являющиеся полезным продуктом.

Тем не менее, когда два года назад мы решили поднять тему «Модернизация склада тарно-штучной продукции», оказалось, что потенциала нашей школы для этого не хватает. Не оказалось и достаточно квалифицированных учащихся-программистов. И тогда помощь пришла из МЦ САО. Методист по экономике О.В.Гончарова предложила выполнить этот проект как межшкольный, и через два месяца был определен соисполнитель – школа № 213.

Сложившийся коллектив исполнителей, а это пять учащихся двух школ округа, объединило осознание новизны и оригинальности выполняемого проекта. Первый год работы позволил решить лишь часть задач, заявленных в теме проекта, поэтому его название звучало так: «Логистика и материальный поток. Логистический подход к максимизации грузооборота склада тарно-штучной продукции». По окончании учебного года работа была представлена на различных конкурсах как окружного, так и городского уровня и заняла первые места на окружном конкурсе проектов по экономике и предпринимательству «Это наша Россия, а мы – ее будущее» и на X городской научно-практической конференции старшеклассников по экономике и предпринимательству.

В 2007/08 учебном году состав исполнителей с соблюдением всех правил преемственности был изменен, и уже семь учащихся двух школ продолжили работу над проектом. В результате проект, состоящий из двух частей, получил название «Логистика и материальный поток. Оптимизация технологии грузопереработки на складе тарно-штучной продукции». Как и год назад, работа получила весьма высокие оценки: первое место в окружном конкурсе проектных и исследовательских работ учащихся «Горизонты открытий – 2008» в номинации «Проектная работа»; призовое место на XI городской научно-практической конференции старшеклассников по экономике и предпринимательству; первое место в Московском городском конкурсе научно-исследовательских и проектных работ школьников; третье место на городском Конкурсе на лучший предпринимательский проект учащейся и студенческой молодежи города Москва; специальный приз на Всероссийском конкурсе «Школьники за продвижение глобального предпринимательства» в рамках международной образовательной программы SAGE (Students for Advancement of Global Entrepreneurship).

Помимо участия в различных конкурсах проект прошел практическую апробацию на ряде предприятий Москвы. Так, в результате выполнения конкретных заданий руководства предприятия «Мефферт-



Продакшн» по оценке вместимости имеющихся на этом предприятии складов участники проекта получили премию.

В 2008/09 учебном году к коллективу исполнителей добавилась гимназия № 1583, вместе с которой мы продолжили работу над составлением бизнес-плана малого предприятия по внедрению разработанного продукта на рынок информационных услуг. Наш проект из трех частей получил призовое место на XII городской научно-практической конференции старшеклассников по экономике и предпринимательству, первое место на окружном конкурсе проектов по экономике, финансам и предпринимательству «Это наша Россия, а мы – ее будущее», а также первое место в окружном конкурсе проектных работ «Горизонты открытий – 2009». Но главной победой стало первое место на Конкурсе на лучший предпринимательский проект учащейся и студенческой молодежи Москвы.

Какие основные требования предъявляются к учебному проекту?

√ Необходимо наличие социально значимой задачи (проблемы). Это одна из самых трудных организационных проблем, которую, как правило, решает учитель – руководитель проекта.

√ Выполнение проекта начинается с планирования действий по разрешению проблемы – с определения вида продукта и формы презентации.

√ Отличительная черта проектной деятельности – поиск информации, которая затем обрабатывается, осмысливается и представляется участниками проектной группы.

Кроме того, на основании многолетнего опыта работы над проектами хотелось бы отметить некоторые непростые проблемы, возникающие при выполнении любой проектной работы.

Во-первых, базовый вопрос – разработкой какой темы следует заняться? Уже сегодня организаторы многих конкурсов заявляют требование, чтобы представляемые работы имели интегративную составляющую либо являлись межшкольными проектами. Опыт выполнения нашего проекта показал, что успех проекта может и должен быть обеспечен предварительной проработкой темы проекта учителем.

Во-вторых, проблема кадрового состава исполнителей проекта. Первое и самое главное – это желание учащихся работать по данному проекту, стремление достичь целей, сформулированных в его техническом задании. Второе – это возможность ученика выполнять поставленные перед ним цели и задачи. И наконец, наличие нормального честолюбия, то есть желания бороться с такими же, как и он, учениками и добиваться в этой борьбе победы. За редким исключением всем этим требованиям удовлетворяют учащиеся с высоким уровнем успеваемости. Однако это не жесткое правило, и успешное участие в проектной работе возможно для всех категорий учащихся при условии, что в школе ведется постоянная работа по разъяснению практических преимуществ участия в проектной деятельности.

Как правило, у участников проекта возникает один и тот же вопрос: «А что лично мне дает участие в работе над проектом?». Ответ на этот вопрос, на наш взгляд, неоднозначен и зависит от уровня развития и образованности учащегося, от его интересов, его умения правильно

распоряжаться своим временем. Основным плюсом для учащихся может стать опыт работы в большом социуме, когда необходимо отстаивать результаты своей работы не в своей школе, своем классе, а перед незнакомыми людьми, имеющими достаточно высокий уровень компетентности. При определенном стечении обстоятельств этот факт дает положительные результаты. Так, ученица ГОУ СОШ № 1125 Е.Бокова успешно выступала с презентацией проекта на различных конкурсах, что стало для нее хорошей школой, и, поступив в МФПА, она продолжила заниматься научной деятельностью в студенческом научном обществе. Сейчас по этой линии она занимается организацией конкурсов бизнес-проектов среди студенческой молодежи. Еще один участник нашей команды – ученик ГОУ СОШ № 1125 А.Маслов за свои дизайнерские разработки был принят в МФПА на бюджетное отделение.

В-третьих, проблема создания благоприятных условий для учителей при работе над межшкольным проектом. Эта работа требует больших затрат дополнительного времени в связи с удаленным расположением различных СОУ. Здесь можно отметить положительный опыт работы директоров школ № 213 О.В.Сысоевой и № 1125 Н.Н.Конаныхиной в рамках нашего межшкольного проекта «Логистика и материальный поток».

Межшкольный проект «Логистика и материальный поток»

Проект «Логистика и материальный поток» – один из первых межшкольных проектов, выполненных учащимися школ № 213, № 1125 и гимназии № 1583 Северного административного округа города Москва. Руководителями проекта стали учитель информатики школы № 213 Т.И.Пронина, учитель экономики ГОУ гимназии № 1583 А.Н.Минигалина, учитель математики школы № 213 В.Н.Смирнова и автор данной статьи.

Работа над проектом затронула важные аспекты современного производства. Авторы проекта попытались найти оптимальное решение одной из острых проблем, стоящих перед производителем. Современная производственная сфера включает в себя как минимум три этапа: производство, распределение и потребление. Следовательно, одной из важнейших проблем в экономике любого уровня является эффективная организация материального потока. В последние годы существенно возросли скорости транспортирования грузов в связи с развитием транспортных средств, поэтому терминалы выгрузки и хранения грузов – это то звено в транспортной сети, которое определяет эффективность организации материального потока.

Цель настоящей работы – оптимизация процесса складирования путем варьирования всех параметров складского комплекса. В качестве целевой функции могут быть выбраны как величина запаса единовременного хранения, так и удельные складские затраты.

Поставленную задачу необходимо решать, используя понятие «логистика» (logistica – искусство практического проведения расчетов). Данный термин упоминается в Древней Римской империи, но как наука логистика впервые получила признание в военном деле. Это произошло в IX веке до нашей эры. Позже Аристотель в трактате «Проблемы механики» обсуждал простейшие технические средства,



которые являются примером логистических средств, помогающих управлять потоком товаров, предназначенных для удовлетворения потребностей человека. Это рычаг, винт, колесо, наклонная плоскость и клин. В 1955 году в США были опубликованы первые теоретические основы логистики применительно к экономике. Позднее экономисты приняли следующее определение логистики: «Логистика – это основная функция управления и контроля материалопотоков как внутри фирмы, так и вне ее».

Логистика – это новейший инструмент экономики, позволяющий получить наивысшие экономические показатели процесса производства и распределения. Основой эффективности производственной сферы является правильная организация материального потока. А материальный поток трудно себе представить без складирования транспортируемых материалов. В результате из многих понятий логистики, таких как, например, военная логистика, логистика медицинских учреждений, логистика предприятий, для данной проектной работы было выбрано понятие «складская логистика».

Результаты нашей работы позволяют быстро осуществлять как предварительное проектирование склада, так и расчет эффективности применения нового технологического оборудования на действующем складе. Нами разработан ряд программ для расчета технологических возможностей складского комплекса, которые позволяют обеспечить наилучшее заполнение складской ячейки и максимальное заполнение объема склада. Алгоритм одной из программ дает возможность рассчитать количество грузовых единиц, уложенных на поддон тринадцатую способами с выбором оптимального способа укладки. При этом получается существенное увеличение числа грузовых единиц в грузовом пакете.

Другая часть программы позволяет определить, как распорядиться внутренним объемом склада:

- √ задать внутренний объем склада через его размер;
- √ выбрать тип поддонов для формирования грузовых пакетов;
- √ выбрать способ хранения: стеллажное или штабельное;
- √ выбрать конструкцию стеллажей;
- √ выбрать тип грузоподъемного оборудования.

В соответствии с предложенными исходными параметрами упомянутая выше программа позволяет определить общие параметры складского комплекса. Программа решает задачу выбора – какой склад нужен при транспортировке и хранении заданной номенклатуры грузов. Это задача многофакторная, так как складское помещение может иметь разные параметры:

- √ различный объем;
- √ разные высота и ширина;
- √ внутри склада можно хранить грузы разными способами с применением пяти и более различных типов грузоподъемных машин.

После того как программа была разработана и успешно апробирована на ряде предприятий, а также получила призовые места и положительные оценки на конкурсах, у нас появилась идея открыть собствен-

ное дело. Осуществление нашего замысла мы начали с подготовки бизнес-плана, так как, по сути, это визитная карточка любого проекта. Бизнес-план дает инвестору ответ на вопрос, стоит ли вкладывать средства в данный проект? Кроме того, бизнес-план является одним из основных инструментов управления организацией.

В разработанном бизнес-плане мы представили комплекс мероприятий по созданию общества с ограниченной ответственностью «Логисты XXI века», предоставляющего консалтинговые услуги по оценке эффективности применения различных технологий грузопереработки на складе. Данная услуга может рассматриваться как аналог или прототип предпроектных работ при реконструкции или строительстве складов.

Проведенное маркетинговое исследование рынка складской недвижимости и анализ динамики и структуры спроса и предложения складов показал:

√ аналогичные услуги предоставляются как отечественными, так и зарубежными компаниями, однако отличаются от нашей разработки более высокой стоимостью, которая колеблется от 35 до 60 руб./м²;

√ на рынке складской недвижимости услуги по проектированию складских комплексов востребованы, в качестве потенциальных заказчиков работ можно рассматривать владельцев складов классов «В» и «С».

Таким образом, основным конкурентным преимуществом фирмы «Логисты XXI века» является низкая стоимость, составляющая 15 руб./м², и высокое качество предоставляемых услуг. В этом случае даже при самом пессимистическом варианте развития событий, учитывая мировой финансово-экономический кризис, прогнозируемый годовой объем продаж составит приблизительно 160 тыс. квадратных метров, а чистая прибыль – около 600 тыс. руб. При этом все вложенные в проект денежные средства должны окупиться в течение первых 9 – 12 месяцев работы организации.

Однако великолепно прописанные в бизнес-плане строчки о практической реализации консалтинговых услуг на деле оказалось выполнить трудно. Когда наша команда выступала на конкурсах любого уровня, ее воспринимали как команду школьников, которые разработали и доложили новую идею, но отнюдь не как предпринимателей, которым уже завтра за их работу, идею нужно заплатить деньги.

20 марта 2009 года по поручению Департамента образования города Москва наша команда осуществляла презентацию бизнес-проекта «Логистика и материальный поток» как образца школьных проектных работ на Всероссийской выставке «Госзаказ – 2009. Партнерство бизнеса и власти». Во время презентации представители двух организаций из городов Чебоксары и Калуга, занимающихся строительством и комплектацией складов, выразили желание вступить с ними в деловые отношения по вопросу приобретения или использования продукта, предложенного нашей командой. Однако коллектив исполнителей, к сожалению, отнесся к сложившейся ситуации с опаской: а вдруг не получится? Ведь исполнителями будут школьники, которые могли допустить ошибки в расчетах.

Безусловно, в данной ситуации следовало идти с заказчиками на сближение и выполнять работу, даже если условия оказались бы не



совсем выгодными. Это позволило бы создать имидж компании, и после выполнения первых заказов «со стороны» известность компании начала бы возрастать, а наш бизнес – расширяться. При этом, конечно, необходимо отдавать себе отчет в том, что основная нагрузка и ответственность за качество работы ляжет на учителей как на руководителей проекта. Однако если не придерживаться такой линии поведения, то как тогда развивать идею создания бизнес-инкубаторов? Ждать спонсоров с беспроцентной и безвозмездной ссудой или грантом?

Крупные российские предприниматели всегда были известны своей благотворительной деятельностью, что имело положительный отклик в обществе, а также способствовало формированию позитивного облика предприятия и улучшению его финансового положения. В настоящее время особое внимание уделяется общественному статусу компании, который в большой степени зависит от ее благотворительной деятельности. Это подчеркивается в ряде учебных изданий введением раздела «Этика предпринимательства». Последние маркетинговые исследования показали, что первая прибыль, полученная начинающей компанией, дает наибольший положительный эффект, если она использована на благотворительные цели. В этом случае улучшается имидж компании и существенно возрастает ее статус.

В продолжение этих славных традиций наша фирма «Логисты XXI века» также решила заняться благотворительностью. Однако каждый предприниматель входит в сферу этой деятельности по-разному, а для нашей организации история благотворительности начиналась следующим образом.

Еще в 2007 году нашу программу удалось применить на конкретном предприятии, которое в результате получило пусть и небольшую, но реальную прибыль. В качестве вознаграждения за оказанную услугу наш коллектив был премирован денежным вознаграждением в размере 5 тыс. руб. Полученную сумму мы решили вложить в благотворительность, то есть отобрать из воспитанников детского центра «Святое семейство» солистов для записи альбома детских песен, подготовить их и записать этот альбом. Оформлением диска занимался один из родоначальников нашей будущей фирмы, выпускник художественной школы, учащийся ГОУ СОШ № 1125 А.Маслов. Тираж диска составил 150 экземпляров, при этом его совокупная стоимость, включая затраты на приобретение материалов и заработную плату, составила 10 тыс. руб. В процессе работы над диском дети имели возможность поучиться у профессиональных музыкантов и повысить свои вокальные данные.

Таким образом, первая благотворительная акция послужила для нашего коллектива отправной точкой для принятия решения о создании фирмы «Логисты XXI века» и расширении благотворительной деятельности. Так, к концу 2008 года мы продолжили встречи с воспитанниками детского приюта «Святое семейство» и установили контакт с одним из московских детских домов.

В заключение хочется выразить надежду, что наш опыт работы над межшкольным проектом поможет тем, кто захочет повторить этот путь.



Преподавание основ предпринимательства в гимназии

Сегодня можно с уверенностью говорить об интеграции России в мировое хозяйство, и, ориентируясь на закономерности развития мирового хозяйства, мы должны учитывать этот опыт. При этом динамично развивающемуся обществу требуются специалисты новых профессий, готовые успешно работать во всех сферах рынка. Как же должно строиться современное экономическое образование?

Прежде всего следует отметить изменение подхода к самому преподаванию экономики в школе. От неоклассической модели преподавания экономики следует переходить к преподаванию институциональной экономики. Экономика как социальная дисциплина обладает уникальной способностью объединять разрозненные знания учащихся по отдельным обществоведческим дисциплинам в единое целое («Социология», «Политология», «Право», «Психология» и т.д.), и при преподавании экономики нельзя руководствоваться вырванными из курса темами («Предпринимательство», «Финансы», «Налоги» и т.д.). Требуется комплексное, только системное изучение.

На современном этапе развития экономики государство уделяет особое внимание развитию малого бизнеса, предпринимательству. Это позволяет организовать дополнительные рабочие места, способствует созданию инновационных предприятий в сфере промышленности и науки, а также формирует благоприятные условия для раскрытия возможностей каждого. В этой связи очень важно, с одной стороны, предоставить возможность максимально развиваться учащимся, которые хотят заниматься предпринимательством в будущем, а с другой – сформировать у всех учащихся общие предпринимательские навыки, которые будут востребованы в любой другой сфере деятельности. Таким образом, школьное образование должно положить начало формированию предпринимательских компетенций. Особую ценность при этом представляют:

- √ самостоятельность;
- √ умение принимать решения;
- √ личная и групповая ответственность;
- √ коммуникабельность;
- √ умение действовать в команде, идти на обоснованный риск;
- √ инициативность;
- √ умение работать с информацией;
- √ стремление к повышению уровня образования и самообразования.



Помимо экономической компетентности, от личности требуются такие качества, как культура и дисциплина труда, определяющие трудовую этику. Таким образом, системные знания наряду с правовыми и этическими, а также навыки совместной деятельности являются тем фундаментом, на котором должно строиться современное экономическое образование молодежи, в том числе и школьников по предпринимательству.

Следует отметить, что отдельной школьной дисциплины «Предпринимательство» базисный учебный план чаще всего не предусматривает. Если же данный курс предложен, то учитель сталкивается с определенными трудностями в его организации. Это обусловлено рядом причин, одна из которых состоит в том, что в высшей педагогической школе еще не сложилась система подготовки будущего учителя по экономике и предпринимательству. Кроме того, и в системе послевузовского образования в целом не ведется целенаправленная работа по подготовке учителя для организации обучения предпринимательству. Как следствие, современное образование характеризуется недостаточным уровнем правовой, финансовой и экономической подготовки учащихся, отсутствием начальных навыков специальной подготовки выпускников к профессиональной деятельности в рыночных условиях, что снижает возможность эффективной профессиональной адаптации молодых людей, оказывает негативное влияние на формирование трудового потенциала общества.

Анализ литературы по данной проблеме, а также педагогическая практика позволили выявить ряд противоречий при проведении уроков:

- √ наличие четких, устойчивых потребностей, мотивов и интересов у большей части молодежи, направленных на активное включение в систему современных социально-экономических отношений, при отсутствии необходимого уровня правовой, экономической, финансовой грамотности;
- √ направленность современных подростков и молодежи на выбор наиболее востребованных профессий современного рынка и недостаточный уровень их личностной готовности к данным профессиям;
- √ несоответствие образования в системе школьного обучения высокому уровню профессиональных требований к специалистам, выдвигаемых современными условиями рынка труда;
- √ повышение требований к знаниям учащихся основ предпринимательства и отсутствие эффективного, методически обоснованного комплекса подготовки старшеклассников к предпринимательской деятельности;
- √ отсутствие четкого правового поля при организации практико-ориентированной деятельности.

Очевидно, что данные навыки не могут быть сформированы у школьников на занятиях, проводимых в традиционной форме. Это послужило причиной вступления гимназии № 1576 с сентября 2006 года в ГЭП первого уровня «Разработка и апробация программ «Основы предпринимательской деятельности на старшей ступени общего образования» в рамках направления «Экономическое и правовое образование».

В рамках эксперимента работа велась по следующим направлениям:

1. Изучение опыта молодежного предпринимательства, в частности предпринимательской деятельности школьников («От межшкольных проектов к бизнес-инкубаторам»).
2. Разработка и апробация тем по основам предпринимательской деятельности и финансовой грамотности через включение их в систему уровневого экономического образования, принятую в гимназии (табл. 1).
3. Разработка материалов для мониторинга ЗУН в области предпринимательства.
4. Разработка и экспертиза методических материалов и программно-аппаратных средств курса «Основы предпринимательской деятельности».
5. Выработка предложений по концепции, организации и проведению эксперимента, созданию ЭПОС, работе с Департаментом по поддержке малого предпринимательства и т.д.
6. Участие в олимпиадах, конкурсах, предметных неделях по экономике, финансовом марафоне.
7. Сотрудничество с государственными организациями, участие в сетевом взаимодействии образовательных учреждений, профессиональных общественных и некоммерческих организаций, а также управленческих и бизнес-структур.
8. Разработка и апробация материалов для дистанционного курса по экономике (лекции, практические и олимпиадные задания) «Информатика и ИТК в решении экономических задач» на базе электронных таблиц Excel (<http://oso.rcsz.ru>). Основной целью дистанционного образования стало создание системы поддержки профильных элективных курсов на основе формирования информационно-образовательной среды в рамках интеграции курсов «Информатика» и «Экономика» и их сетевого взаимодействия. Приобретение и углубление знаний и умений на уроках информатики, подготовка к участию в компьютерных деловых играх, таких как игры серии «Бизнес-курс», «Корпорация», «Копорация +», учащиеся приобретают опыт сетевого взаимодействия и информационную культуру, развивают коммуникативные способности.
9. Моделирование предпринимательской деятельности на основе компьютерных технологий, в том числе экспертиза программного комплекса «Виртуальная малая фирма» (МФПК) по вопросу возможности его применения в учебном процессе.
10. Участие в постоянном проблемно-проектном семинаре ОУ – участников ГЭП и курсах повышения квалификации ЭК-З в режиме очного и дистанционного обучения, по содержательным аспектам курса «Основы предпринимательства».
11. Участие в выездных тренингах, мастер-классах и «круглых столах» на базе школ, центров поддержки малого предпринимательства – социальных партнеров эксперимента с использованием информационных и обучающих ресурсов Департамента поддержки и развития малого предпринимательства города Москва и МФПК; уча-



стие в профильных деловых играх с привлечением школьного экономического сообщества и представителей бизнес-структур на базе школ и учебных округов.

12. Апробация телевизионного курса по предпринимательству, созданного компанией «Школьник –ТВ», и его рецензирование.

13. Дополнительное образование (финансовые мастерские «Школа денег», Некоммерческий фонд «Центр инвестиционного просвещения»).

14. Встречи с реальными участниками рынка (предпринимателями, финансистами):

√ Группа компаний «Алор»;

√ Молодежный центр изучения финансовых операций;

√ Фондовая биржа ММВБ.

15. Повышение финансовой, в том числе инвестиционной, грамотности. Участие в I Открытом школьном конкурсе трейдеров (в конкурсе приняли участие 19 школьных команд САО, СЗАО, ЮАО и СВАО).

16. Участие в межшкольных проектах. Разработана интеллектуальная игра «Золотой сундук», призванная как развивать предпринимательские способности, так и повышать финансовую культуру.

17. Работа в рамках курса «Экология устойчивого развития», в котором предпринимательская деятельность представлена как активная форма хозяйственной деятельности, связанная с поиском новаций и инноваций в сфере создания экологически чистого экономического продукта и высокой ответственности за последствия экономической деятельности.

Таблица 1

Тематический план по основам предпринимательской деятельности и финансовой грамотности

ТЕМА	ВРЕМЯ, ч	ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ	КЛАСС	ФОРМА, ВИД ЗАНЯТИЯ
Сущность предпринимательской деятельности	6	Виды предпринимательской деятельности, предприниматель, коммерция, конкурент, монополист, антимонопольное законодательство	5-й	Лекции, практические задания, творческие работы, игры (И.В.Липсиц «Удивительные приключения в стране Экономика»)
Организация сбытовой деятельности	2	Товарная биржа	5-й	Лекции, доклады (И.В.Липсиц «Удивительные приключения в стране Экономика»)
Организационно-правовые формы фирм (предприятий)	3	Собственность, виды собственности, акционерная компания, акционер, акция, виды ценных бумаг, дивиденд, капитал	6-й	Лекции, практические задания, творческие работы, игры (И.В.Липсиц «Удивительные приключения в стране Экономика»)

ТЕМА	ВРЕМЯ, ч	ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ	КЛАСС	ФОРМА, ВИД ЗАНЯТИЯ
Труд. Виды трудовой деятельности. Предпринимательская деятельность. Форма оплаты труда	4	Минимальная заработная плата, оплата труда квалифицированных работников	6-й	Лекции, практические задания, творческие работы, игры (И.В.Липсиц «Удивительные приключения в стране Экономика»)
Экономический продукт	3	Продукция, товар, работа, услуги, результат предпринимательской деятельности, реклама и ее роль, регулирование рекламной деятельности	7-й	Лекция, практикум, эссе, доклады, тестирование (Закон РФ «О защите прав потребителей»)
Экономический выбор. Альтернатива	2	Главные вопросы экономики, альтернативная стоимость, факторы производства, спрос, предложение, формирование рыночных цен, виды фирм, виды прибыли, виды затрат	8-й	Лекция, решение задач, тестирование (И.В.Липсиц «Экономика», часть 1)
Издержки. Экономические издержки. Спрос и предложение	3	Средние и предельные издержки (понятия). Построение графиков спроса и предложения	8-й	Лекция, решение задач, тестирование (И.В.Липсиц «Экономика», часть 1)
Система налогообложения	8	Принципы и методы налогообложения, маркетинг, менеджмент, структура управления	9-й	Лекция, решение задач, тестирование (И.В.Липсиц «Экономика», части 1 и 2; В.С.Автономов «Введение в экономику», спецкурс, 36 ч)
Профильное обучение				
Альтернатива, экономический выбор. Спрос и предложение	12	Расширение основных понятий (альтернатива, цена выбора, кривые производственных возможностей, детерминанты спроса и предложения и т.д.)	10-й	Лекции, практикумы, тестирование, мониторинги, проекты (С.И.Иванов «Основы экономической теории»; Т.В.Кашанина, А.В.Кашанин «Право и экономика»)
Эластичность	4	Эластичность спроса и предложения, расчет коэффициентов, перекрестная эластичность. Практическое применение теории эластичности	10-й	Лекции, практикумы, тестирование, мониторинги, проекты (С.И.Иванов «Основы экономической теории»; Т.В.Кашанина, А.В.Кашанин «Право и экономика»)

ТЕМА	ВРЕМЯ, ч	ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ	КЛАСС	ФОРМА, ВИД ЗАНЯТИЯ
ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ	6	Особенности открытия и ликвидации фирм, формы собственности и распределения доходов. Источники финансирования. Кредитование бизнеса. Налоги. Налогообложение	10-й	Лекции, практикумы, тестирование, мониторинги, проекты (С.И.Иванов «Основы экономической теории»; Т.В.Кашанина, А.В.Кашанин «Право и экономика»; В.З.Черняк «Введение в предпринимательство»)
Издержки производства	6	Переменные, постоянные, средние, общие, маржинальные издержки; графики издержек; определение масштабов производства; максимизация прибыли; минимизация издержек	10-й	Лекции, практикумы, тестирование, мониторинги, проекты (С.И.Иванов «Основы экономической теории»)
Рынки и рыночная структура	8	Типы и виды рыночных структур, совершенная и несовершенная конкуренция, олигополия, монополистическая конкуренция, монополия, антимонопольное законодательство	10-й	Лекции, практикумы, тестирование, мониторинги, проекты (С.И.Иванов «Основы экономической теории»; Т.В.Кашанина, А.В.Кашанин «Право и экономика»)
Рынки факторов производства	6	Экономическая рента, рынок труда, рынок земли, рынок капитала, сложные проценты, коэффициент дисконтирования, номинальная и реальная ставка процента, инвестиции	10-й	Лекции, практикумы, тестирование, мониторинги, проекты (С.И.Иванов «Основы экономической теории»; Т.В.Кашанина, А.В.Кашанин «Право и экономика»)
Макроэкономика	6	Повторение материала, пройденного в предыдущих классах	11-й	

Следует отметить, что при поддержке МИОО участники эксперимента приняли активное участие в программе подготовки кадров:

√ повышение квалификации учителей и организаторов экспериментальной работы было проведено на базе МИОО, где была создана программа поддержки эксперимента;

√ курсы РЭА им. Г.В.Плеханова «Основы предпринимательской деятельности» с использованием программно-имитационной модели малого предприятия»;

√ изучение опыта организации школьных предприятий (школа № 179 «Издательская деятельность»; ГОУ колледж № 11 «Предпринимательство и социально-трудовое проектирование»);

√ взаимодействие (знакомство) с территориальными центрами развития предпринимательства (Восточного и Северного административных округов Москвы);

√ проведение конференций и семинаров с участием представителей реального рынка и предпринимательского сообщества.

В результате проведенной работы, **во-первых, были скорректированы уже существующие программы преподавания экономики в школе**, в которых акцент был сделан на таких темах, как:

√ история развития предпринимательства;

√ развитие форм предпринимательской деятельности от их элементов в эпоху зарождения древнейших государств до современности;

√ история развития правового поля и его влияние на развитие предпринимательства;

√ влияние развития товарно-денежных отношений и финансовых институтов на формы предпринимательской деятельности;

√ влияние форм государственного устройства на развитие предпринимательства (государство и экономика).

Во-вторых, был изменен вектор изучения в рамках истории экономики, направленный на следующие темы:

√ обобщение мирового исторического опыта в области предпринимательства;

√ ограждение от ошибок прошлого, мошенничества в сфере предпринимательства;

√ привитие интереса к историческому наследию;

√ повышение оценки роли российского предпринимательства и его влияние на развитие мировой экономики;

√ изучение исторического опыта поиска форм предпринимательской деятельности в соответствии с изменяющейся средой.

На сегодняшний день принятая в гимназии № 1576 **система экономического образования** состоит из двух уровней.

В 5 – 9-х КЛАССАХ экономическое образование представлено двумя блоками: **предметный блок** (преследует цель предоставления базовых экономических знаний) и **исторический блок** (является структурным элементом интегративной программы). Урочные занятия проводятся в форме лекций, игровых занятий и практикумов, которые дополняются внеурочными формами обучения (проектная деятельность, проведение праздников эпох, конкурсов «Знаток эпох», интегративного тестирования и т.д.). В связи с переходом на профильное обучение в 10 – 11-х классах начиная с 8 – 9-х классов проводится предпрофильная подготовка (в форме элективных спецкурсов, факультативов, кружков и т.д.).

В 10 – 11-х КЛАССАХ экономическое образование представлено **профильным и непрофильным блоками**.

В экономическом профиле преподавание экономики ведется по программе С.И.Иванова «Основы экономической теории» для 10 – 11-х классов гимназий, школ, лицеев с углубленным изучением экономи-



ки «Основы экономической теории». Кроме того, в 10-х классах в базовый компонент вошло преподавание «Основ предпринимательской деятельности» (В.З.Черняк).

Таблица 2

Профильный блок (экономический профиль)

ПРЕДМЕТ	10-й КЛАСС	11-й КЛАСС
Профильные учебные занятия в группе по обществознанию	3	3
Профильные учебные занятия в группе по экономике	2	2
Профильные учебные занятия в группе по экономической географии	2,5	–
Обязательный спецкурс (экономика, обществознание, география, информатика – по выбору)	1,5	2,5

Таблица 3

Непрофильный блок (другие профили)

ПРЕДМЕТ	10-й КЛАСС	11-й КЛАСС
Обществознание	2	2
Экономическая география	2	–

Однако необходимо отметить, что в связи с развитием эксперимента возникают определенные проблемы:

1. Увеличение нагрузки на учащихся, либо корректировка базового курса по экономике С.И.Иванова «Основы экономической теории». В связи с этим возможны следующие варианты реализации курса «Основы предпринимательской деятельности»:

√ рассмотрение основ предпринимательской деятельности в рамках одного часа в неделю;

√ введение спецкурса «Мастерская юного предпринимателя».

2. Введение курса «Основы предпринимательской деятельности» требует наличия у преподавателей компетенций, собственного опыта предпринимательской деятельности. Его отсутствие тормозит успешную реализацию курса «Основы предпринимательской деятельности». Возможные пути решения этой проблемы:

√ продолжение постоянного проблемно-проектного семинара ОУ – участников ГЭП и курсов повышения квалификации в режиме очного или дистанционного обучения по содержательным аспектам курса основ предпринимательства для преподавателей ОУ;

√ организация встреч учащихся, а также преподавателей ОУ с представителями бизнеса;

√ привлечение представителей бизнеса или лиц, имеющих опыт предпринимательской деятельности, к преподавательской работе.

В краткосрочной перспективе многообещающим направлением реализации задачи создания ЭПОС в гимназии является организация

творческих групп учащихся, занимающихся разработкой и осуществлением предпринимательских проектов. Учащиеся разрабатывают идеи, составляют бизнес-план, изучают спрос и предложение продукции, выбирают номенклатуру изделий, разрабатывают конструкции и технологии изготовления, рассматривают каналы распространения готовой продукции и прогнозируют перспективы производства, для чего необходимо:

- √ создание группы, занимающейся компьютерным дизайном полиграфической продукции, которая издается на базе сторонней типографии и реализуется среди участников образовательного процесса гимназии (например, родителей или школы);
- √ создание группы, обслуживающей программное обеспечение компьютерного парка гимназии;
- √ экскурсионная деятельность

В дальнейшем планируется:

- √ организация в рамках экономического профиля гимназии системы зачетно-проектных курсовых работ по основам предпринимательства; обеспечение личного участия каждого школьника в разработке бизнес-плана предпринимательской деятельности, в работе виртуальной учебной фирмы или действующего предприятия, организации, компании;
- √ дополнительное образование по повышению финансовой грамотности, посещение «Школы денег».

В заключение хочется отметить, что организация экспериментальной площадки по разработке и внедрению курса «Основы предпринимательской деятельности» является перспективным шагом в направлении развития системы экономического образования, в частности, создания новых условий обучения школьников и повышения квалификации учителей экономики, организаторов экспериментальной работы и руководителей образовательных учреждений.



Уважаемые читатели, ждем от вас сообщений по электронной почте!
E-MAIL: NNKALININA@YANDEX.RU

Светлана Ефимовна УРВАНЦЕВА,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики МИОО

Развитие школьного экономического образования на основе практико-ориентированной парадигмы

ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ XXI ВЕКА

Трансформационные процессы в России, происходящие в течение последних 20 лет, неразрывно связаны с системой образования, которая призвана формировать социальный, общекультурный и профессиональный потенциал общественного развития. Современный человек должен наряду с решением проблем, стоящих перед ним сегодня, видеть зарождающиеся проблемы завтрашнего дня и быть готовым к их решению в будущем. В настоящее время требуются принципиально новые методологические ориентиры, связывающие сферу образования и профессиональную деятельность, теорию и практику. На наш взгляд, в условиях высокого динамизма, сложности и неопределенности образование призвано не только внедрять новые педагогические технологии, но и трансформироваться в инновационную систему.

Весьма популярный термин «инновация» имеет особое значение для образования. Инновационное образование предполагает целенаправленное формирование инновационного образа мышления (творческий подход, системность, не приспособление к неизбежным изменениям, а рассмотрение их как возможность обновления), умение правильно организовать процесс генерирования знаний, а также применять их в учебном процессе, жизни и практической деятельности. В связи с этим практико-ориентированное направление развития образования вызывает большой интерес, поскольку позволяет использовать сохранившийся положительный опыт, не отказываясь от него, а интегрируя его в новые процессы. Таким образом, речь идет не только об адаптации, но и об упреждающем подходе, который ориентирован на новые возможности развития и эффективной реализации человеческого потенциала в широком и узком смысле этого понятия.

Стратегической основой для развития российского образования может стать целенаправленное формирование у обучаемых инновационного мышления и навыков принятия, реализации как стратегических, так и оперативных решений на основе практико-ориентированной парадигмы.

Безусловно, развитие школьного экономического образования как части общего среднего образования невозможно рассматривать изолированно от образования в целом. Сегодня в нашей стране мало кого нужно убеждать в значимости социально-экономических знаний для качественной жизнедеятельности человека. Экономика стала одной из важных сфер школьных знаний, необходимой для решения задач социализации и подготовки молодого человека как полноправного члена общества. Какой бы ни была глубина экономических знаний, каждый человек вынужден принимать собственные решения в различных социально-экономических ситуациях. Выводы, к которым он при этом приходит, отражаются на его действиях, в том числе как потребителя или предпринимателя, работника или инвестора, администратора или участника политических процессов. При этом чем осознаннее и качественнее будут приниматься решения каждым человеком, тем выше будет его благосостояние и в итоге – благосостояние всего общества в целом.

Проблеме формирования у молодых людей готовности принимать решения в настоящее время уделяется особое внимание. Однако чтобы принимать эффективные решения, необходимы не только «знания» и «понимание», но и умение осуществлять «анализ», «синтез» и «оценивание», а также «применение знаний на практике». Результаты исследования, проведенного Мировым банком в 2004 году, показали, что именно по второй группе критериев выпускники вузов постсоветских стран (Россия, Беларусь, Украина) в сравнении с развитыми западными странами (США, Франция, Канада, Израиль) продемонстрировали очень низкие результаты: 1 – 2 балла против 9 – 10 баллов. Кроме того, сегодня существует противоречие между профессиональным образованием, ориентированным на «знаниевую» парадигму, и современным бизнесом, которому необходимы практико-ориентированные специалисты. К тому же на рынке труда востребованы не сами экономические знания, а прежде всего способности и опыт их применения на практике.

Учитывая преимущество уровней образования, можно утверждать, что в полной мере проблемы «знаниевой» парадигмы также характерны и для средней школы. Школьное образование в России имеет хорошие традиции, но наряду с сильными сторонами академической школы на практике обнаруживаются тревожные симптомы, когда ученики гораздо успешнее демонстрируют знания различных фактов, чем их применение, тем более в новых, нестандартных ситуациях. Умения применять знания, повышающие конкурентоспособность человека, особенно важны для успешной жизнедеятельности в рыночной экономике. Необходимо также учитывать, что в условиях высокого динамизма, комплексности и неопределенности, характерных для современных общественных процессов, происходит быстрое устаревание информации. В связи с этим школьников важно научить – как приобретать новые знания. Кроме того, потенциал

развития личности учащихся в современной школе связан с такими важными качествами, как системное мышление, коммуникабельность, ответственность и инициативность.

Таким образом, вопрос «Каким быть образованию в XXI веке?» волнует многие страны, включая Россию. 57-я генеральная ассамблея ООН в соответствии с положениями «Повестки XXI века» объявила десять лет – с 2005 по 2014 год – декадой «образования для устойчивого развития». Под «образованием для устойчивого развития» понимается процесс и результат прогнозирования и формирования таких знаний, умений и навыков, а также отношений, стилей деятельности людей и сообществ, черт личности и компетентности, которые позволяют обеспечивать постоянное повышение качества жизни.

Необходимый для устойчивого развития стратегический подход находит все большее применение в российской практике. В «Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года» сформулированы стратегические задачи, которые ориентируют всю систему российского образования на развитие в соответствии с национальными интересами с учетом общемировых тенденций. Начиная со школы, предполагается «формировать целостную систему универсальных знаний, умений, навыков, а также опыт самостоятельной деятельности и личной ответственности обучающихся, то есть ключевые компетентности». Таким образом, в российском образовании усиливается практическая направленность на основе реализации компетентностного подхода. Практико-ориентированному образованию необходимо базироваться на разумном сочетании традиций и новаций – фундаментальное образование и практическая подготовка. Такое образование необходимо для того, чтобы способствовать инновационному развитию современной России.

Традиции российского фундаментального образования построены на «знаниевой» парадигме, основой которой является *триада* «знания – умения – навыки». При этом основное внимание уделяется усвоению знаний, которые, согласно теории, обладают развивающим потенциалом. Как подтверждает практика, при такой парадигме всегда существует проблема применения знаний. В современных условиях востребованными становятся именно умение применять полученные знания. В результате актуальным на данный период развития образования и педагогической науки является внедрение практико-ориентированной парадигмы, основанной на *квинтете* «знания – умения – навыки – опыт деятельности – компетентность».

В качестве методологической основы такого образования выступают взаимосвязанные компетентностный и деятельностный подходы. Более известный в теории и практике образования деятельностный подход предполагает, что весь процесс обучения имеет деятельностный характер. А компетентностный подход направлен на формирование компетентностей учащегося. Компетенции – это способность использовать знания и навыки, мотивы, социальные характеристики и другие особенности, которые имеют важное значение для эффективной деятельности человека. Компетентность представляет собой интегрированное качество, которое проявляется как умение мобилизовать знания и опыт на решение конкретных проблем (Ж.-Ф.Перре).

ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ ОБУЧЕНИЕ ЭКОНОМИКЕ В ШКОЛЕ

Построение образования с учетом практико-ориентированной парадигмы становится стратегическим направлением развития школьного экономического образования. Чтобы установить и реализовать взаимосвязь теоретического и практического аспектов обучения экономике в школе, нами разработана модель формирования компетентности старшеклассников. *Рассмотрим наиболее важные компоненты модели: цель, задачи, объект, субъект, концепция содержания социально-экономического образования и методическая концепция.*

Цель состоит в разработке организационно-педагогических условий, способствующих овладению рядом компетенций, составляющих основу качественной продуктивной деятельности в экономической сфере, что будет свидетельствовать о сформированности компетентности старшеклассников.

Необходимо выделить те компетенции, которые образуют ядро компетентности школьников в сфере экономики:

√ *предметная компетенция* («научиться быть»), основанная на системно-личностном подходе и направленная на формирование способности критической оценки социально-экономических условий жизнедеятельности человека и их социальных, политических, правовых, технических, экологических и этических аспектов с точки зрения личности, предприятия, домохозяйства, государства, национальной экономики и мирового хозяйства;

√ *методическая компетенция* («научиться делать»), базирующаяся на деятельностно-ориентированном обучении и направленная на формирование способности решать возникающие в экономической сфере проблемы путем привлечения знаний, умений, собственного опыта и опыта других;

√ *коммуникативная компетенция* («научиться жить вместе»), формируемая путем обучения в группах с применением активных методов обучения и направленная на развитие чувства социальной ответственности как наличия собственной позиции гражданина и возможности активно участвовать в общественных процессах;

√ *социальная компетенция* («научиться быть ответственным»), формируемая путем обучения в группах с применением активных методов обучения и направленная на развитие чувства социальной ответственности как наличия собственной позиции гражданина и возможности активно участвовать в общественных процессах;

√ *образовательная компетенция* («научиться познавать») как способность самостоятельно приобретать новые знания и умения, находить необходимую информацию.

Важнейшим организационно-педагогическим условием формирования компетентности старшеклассников в экономической сфере является создание экономической практико-ориентированной образовательной среды (ЭПОС). ЭПОС представляет собой институциональную основу практико-ориентированного обучения школьников экономике. Структура ЭПОС включает внутреннюю и внешнюю



среду. Внутренняя среда – это внутришкольные специально организованные экономические мероприятия, ремесленные и иные мастерские, кабинеты труда вплоть до школьных предприятий. Внешняя среда ЭПОС представляет собой институциональное окружение школы, которое объединяет:

- √ предприятия бизнеса;
- √ финансовые структуры;
- √ организации инфраструктуры поддержки МБ (МФПК, ТЦРП, фонды развития МБ, бизнес-инкубаторы, технопарки и т.д.);
- √ профессиональные некоммерческие и общественные организации;
- √ государственные и управленческие структуры;
- √ вузы;
- √ колледжи;
- √ межшкольные организации.

В соответствии со сформулированной целью был разработан **комплекс задач**, направленный на создание компетентности старшеклассников:

- √ *образовательные задачи*, формирующие систему знаний, умений, представлений и ценностей в экономической сфере и составляющие основу компетенций;
- √ *психологические задачи*, состоящие в формировании у обучающихся психологической готовности к самостоятельной работе над когнитивной, эмоционально-волевой и нравственной сферами личности с целью достижения компетентности в экономической сфере деятельности;
- √ *дидактические задачи*, направленные на разработку концепции содержания экономического образования, построенного на основе отражения места и роли человека в экономической системе;
- √ *методические задачи*, ориентированные на применение такой методической концепции, которая позволяла бы эффективно формировать компетентность старшеклассников и овладевать способами самостоятельного приобретения знаний, решения проблем;
- √ *воспитательные задачи*, которые заключаются в формировании у обучающихся способности справляться с настоящими и будущими жизненными проблемами и самим активно строить свою собственную жизненную позицию.

Объектом формирования компетентности в экономической сфере являются учащиеся старших классов школы, изучающие экономические дисциплины. Целью их обучения, с точки зрения компетентного подхода, можно считать формирование способностей и готовности справляться с настоящими и будущими проблемами их жизнедеятельности и самим активно формировать свою жизненную позицию.

Субъектами модели выступают профессионалы, которые участвуют в педагогическом процессе и имеют возможность непосредственно взаимодействовать с обучающимися, а также представители тех организаций и предприятий, на которых обучающиеся проходят ис-

следовательскую практику или участвуют в реальной деятельности с целью формирования компетентности в сфере экономики, и организаторы взаимосвязи теоретического и практического обучения.

Первостепенное значение имеет **содержание экономического образования**, способствующее формированию компетентности школьников в сфере экономики. Специфика предлагаемой концепции заключается в том, что содержание, основанное на дидактических принципах научности и системности, предусматривает отражение роли и места человека в экономической системе. Эта целостная система делает акцент на рассмотрение основных субъектов экономической деятельности (домохозяйства, предприятия, государство) и их взаимосвязей, реализуемых через рынок (финансовый рынок, рынок факторов производства, рынок товаров и услуг), в условиях других институтов (системы управления, ценообразования, собственности и оценивания результатов деятельности, бюджетная система и т.д.).

Экономическая деятельность, как известно, представляет собой неотъемлемую часть социальной жизни любого общества, и ее следует понимать как универсальную составляющую человеческого существования. Экономическая деятельность не только обеспечивает человеку его существование и развитие, но и способствует развитию социальных взаимоотношений людей. Создавая возможности для взаимодействия, она также дает поводы для конфликтов и сопровождается проблемами, которые необходимо решать.

Комплексный характер современных обществ, который вытекает из структурных взаимосвязей между экономикой, политикой, нравственно-культурной сферой, обществом в целом, техникой, технологией и природой, нельзя осознать, не располагая системными экономическими знаниями. Экономические знания необходимы, чтобы понимать не только экономические процессы, но и общественные основы человеческого существования. В результате экономическая подготовка школьников развивается в направлении базового (школьного) социально-экономического образования, которое можно охарактеризовать как необходимый интеллектуальный ресурс не только для понимания, но и для дальнейшего развития рыночной экономики. Личная позиция человека может быть сформирована лишь при знании как общих экономических связей, так и индивидуальных и коллективных интересов других людей и организаций.

В связи с этим содержание социально-экономического образования может быть реализовано на трех уровнях – базовом, профильном и специализированном.

Базовый уровень включает шесть основных содержательных областей (модулей):

- √ институциональная структура экономической системы;
- √ домохозяйство в экономической системе;
- √ предприятие в экономическом кругообороте;
- √ государство в рыночной экономике;
- √ рынок как форма организации экономических отношений;
- √ институциональная среда для экономической деятельности.



На профильном уровне акцент делается на функциональном аспекте экономики, в связи с чем изучаются модули, отражающие закономерности микро-, макро- и мировой экономики.

Специализированный уровень представлен комплексом элективных курсов, углубляющих содержание базовых модулей. При этом вполне обоснованным является предложение школьникам таких элективных курсов, как «Основы финансовой грамотности», «Основы предпринимательской деятельности», «Основы потребительских знаний» и т.д. Однако структуру содержания каждого из предлагаемых уровней необходимо строить на основе принципа системности.

Методическая концепция формирования компетентности базируется на деятельностном подходе к обучению. Суть его заключается в том, что в центре внимания находится ученик. При этом знания не только передаются учителем, но и сами обучающиеся создают и развивают свою базу знаний, чтобы научиться самостоятельно решать проблемы. Именно поэтому процессы обучения осуществляются через активный контакт обучающихся с окружающим миром, для чего формируется специализированная среда обучения – ЭПОС и на основе активных действий выстраиваются когнитивные структуры. Старшеклассники сами расширяют свою базу знаний для последующего решения проблем, то есть эти знания не передаются им учителем. Задача учителя состоит в том, чтобы создать благоприятную учебную среду и, поддерживая, побуждая и консультируя обучающихся, сопровождать учебные процессы. Комплекс предлагаемых методов обучения экономике включает как известные активные методы обучения (имитационные игры (ролевые игры, деловые игры), проекты, изучение конкретного случая (кейс-метод), сценарии, мастерские будущего), так и методы, ориентированные на практическую деятельность (исследования и практика на предприятии, реальная экономическая деятельность).

В заключение отметим, что практико-ориентированное обучение экономике:

- √ во-первых, нацелено на формирование такого педагогического процесса, который способствует развитию системного мышления и активного ответственного поведения человека;
- √ во-вторых, охватывает теоретическое обучение и обучение через практическую деятельность, исключая, таким образом, узкое понимание понятия «деятельность»;
- √ в-третьих, требует наличия специальной практико-ориентированной среды обучения – ЭПОС;
- √ в-четвертых, всегда связано с вопросом об ответственном поведении отдельного человека в обществе;
- √ в-пятых, требует учителей, которые смогут отказаться от традиционной роли посредника при передаче знаний и создать условия для организации деятельности учащихся.

Практико-ориентированное базовое социально-экономическое образование понимается нами как совокупность всех учебно-воспитательных действий общеобразовательной школы, дающих обучающимся знания, умения, навыки, специфические способности

их применять, а также соответствующие модели поведения, которые позволяют целостно рассматривать социально-экономические условия жизнедеятельности, выделять и оценивать их социальные, экономические, политические, правовые, экологические, этические и другие аспекты с точки зрения личности, предприятия, домохозяйства, государства, национальной экономики и мирового хозяйства.

Литература

1. Александрова И.С. Модель формирования компетентности на старшей ступени школы. – М.: МГОУ, 2007.
2. Урванцева С.Е. Практико-ориентированная стратегия развития базового экономического образования // Актуальные проблемы современной экономической теории. – М.: МГОУ, 2008.



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ, ЖДЕМ ОТ ВАС СООБЩЕНИЙ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ!
E-MAIL: NNKALININA@YANDEX.RU

Экономические компетенции: сущность, структура и место в системе ключевых компетенций

Выделение экономических компетенций в отдельную группу продиктовано необходимостью оценки их места и роли в жизни современного человека, а следовательно и института, который эти компетенции обеспечивает, – экономического образования в целом. При этом следует помнить, что компетентностный подход предполагает не усвоение учеником отдельных друг от друга знаний и умений, а овладение ими в комплексе. В связи с этим меняется, точнее, по иному определяется система методов обучения.

Под **компетенциями** понимается комбинация знаний, навыков и отношений в соответствующей области. Другими словами, компетенции свидетельствуют о способности придать полученным знаниям деятельную форму (трансформация знаний «что» в знания «как»), о приобретенных свойствах личности, об «обученности» в компетентностной парадигме.

Экономические компетенции определяются набором теоретических знаний и практических навыков, необходимых для встраивания в экономическую систему. Экономические компетенции имеют *знаниевую* основу и обеспечивают практический выход в навыки. Они определяют возможности реализации ученика в будущем как в профессиональной сфере, так и в частной жизни. Таким образом, экономические компетенции выступают как средство, с помощью которого выстраивается траектория жизни, карьера, успех и т.д.

Ключевые компетенции – основа успеха человека в обществе знаний, его личной реализации, развития, активного гражданства, социальной включенности и занятости. В Рекомендациях Европейского парламента и Совета Европы от 18 декабря 2006 года «О ключевых компетенциях обучения в течение жизни для граждан в обществе, основанном на знаниях» признаны необходимыми восемь ключевых компетенций:

- √ Способность к коммуникации на родном языке.
- √ Способность к коммуникации на иностранных языках.
- √ Математическая компетенция и базовые компетенции в науке и технологии.

- √ Цифровые компетенции.
- √ Способность учиться.
- √ Социальные и гражданские компетенции.
- √ Способность к инициативе и предпринимательству.
- √ Культурная компетенция.

В данном наборе ключевых компетенций выделим такие, которые, на наш взгляд, могут быть полезны для составления набора экономических компетенций. Они могут быть рассмотрены под углом зрения их возможного «экономического содержания» и включают черты, которые способны обеспечить базовый уровень экономической и финансовой грамотности.

Способность к коммуникации на родном языке. Общение на родном языке в экономике предполагает владение специфическим экономическим языком и словарем, грамотное построение фраз, определение основных понятий, концепций и законов, умение интерпретировать и объяснять экономические факты, идеи и мнения в письменной и устной форме, чтение специальных текстов, включая их разбор, анализ, написание краткого содержания, а также участие в его обсуждении, составление резюме, заполнение разнообразной экономической документации, умение вести документооборот, в том числе и в семейной экономике. *Устная и письменная коммуникация* – способность точно и ясно излагать свои мысли, слушать, воспринимать и накапливать поступающую информацию, делая критические оценки. Коммуникативная компетентность в целом включает знание об основных типах вербального взаимодействия, а также об основных чертах различных стилей и уровней языка, она определяет развитие познавательных способностей человека, выбор средств адаптации в современном мире.

Способность к коммуникации на иностранных языках. Расширение экономических связей с другими странами делает знание иностранных языков и общение на них необходимым условием ведения успешного бизнеса. Эта способность включает умение понимать, выражать и толковать понятия, идеи, факты и мнения как в устной, так и в письменной форме, чтение специальных текстов научного и делового содержания, составление документации, общение с партнерами. Коммуникация на иностранных языках требует знания словаря и функциональной грамматики, а также осведомленности об основных типах вербального взаимодействия и языковых стилях построения документов, отчетов, научных статей и т.д. Этот вид компетенции предполагает умение вести деловые встречи, переговоры, поддерживать и завершать беседы.

Математическая компетенция и базовые компетенции в науке и технологии. В экономике математическая компетенция предполагает умение оперировать цифрами (проведение расчетов и т.д.) для подтверждения анализа, доказательства тех или иных теорий, совершение математических операций на основе экономических формул (включая составление и анализ таблиц, моделей, построение графиков). Компетенции в экономической науке, помимо основ экономических знаний, включают понимание достижений и роли научных ис-



следований в целом, их влияние на развитие экономической теории и практики, понимание изменений и последствий, вызываемых деятельностью в экономической сфере, а также решений, принимаемых государственными органами и частными лицами. Основы экономической науки, которые закладываются в школе, а затем углубляются на последующих образовательных ступенях, дают возможность не только развивать кругозор, формировать современный образ экономического мышления, но и осознанно (руководствуясь экономическими принципами) осуществлять выбор профессии. Технологические компетенции в экономике определяются в первую очередь навыками в области современных IT-технологий, способствующих сбору, обработке, сохранению данных, необходимых для организации, управления, контроля экономической деятельности.

Способность учиться. В экономике, основанной на знаниях, этот вид компетенции занимает ведущее место. Нарращивание экономических знаний в течение жизни, начиная со школы, предполагает не только увеличение их объема, но и улучшение их качества, соответствующего «текущему моменту», то есть удовлетворению тех потребностей, которые отвечают за реализацию профессиональных и личностных качеств человека. Выгодность образования, а экономического вдвойне, объясняется фактом «положительных экстерналий», когда решения, принимаемые экономически грамотными людьми, образуют вектор позитивного *развития* (в семейной сфере, бизнесе, экономике в целом). Эта компетенция включает осознание собственных потребностей в экономических знаниях, определение их дефицита, а также отыскание доступных возможностей и путей их пополнения. Способность учиться состоит в овладении прежде всего креативными навыками: добывание знаний из разных источников, окружающей действительности, владение приемами обработки данных, необходимых для увеличения знаний, методик обучения предмету в формальной и неформальной среде, включая личностные контакты и разнообразные средства коммуникации и способность преодоления препятствий на пути к успешному обучению.

Социальные и гражданские компетенции. С точки зрения экономики этот вид компетенций отвечает за те формы экономического поведения, в которых проявляются мотивы, интересы, свойства личности, которые ведут к эффективному обмену знаниями, идеями, товарами и услугами. Социальные и гражданские компетенции требуют понимания норм, правил поведения в группах, сообществах, обеспечивают формирование новых и совершенствование старых институтов гражданского общества, работающих на благо его экономического и социального процветания. Помимо набора специальных знаний об обществе, его устройстве, социально-экономических путях развития, они образуют набор навыков морально-этического и культурного плана, которые позволяют людям участвовать в профессиональной и общественной жизни, включая деятельность в профессиональных и общественных союзах и организациях. Социальные и гражданские компетенции обеспечивают личное и общественное благополучие. При этом к основным навыкам следует отнести: эффективную коммуникацию на уровне семьи, организации, государства; ответственность за принятые решения и их последствия; уважение к общественным и личным институтам, ценностям, мнениям,

точкам зрения; поддержку отношений сотрудничества, социального и экономического разнообразия.

Способность к инициативе и предпринимательству. Эту компетенцию образуют знания и сформированные навыки превращать идеи в реальный продукт, полезный и нужный людям – идеи, знания, материальные блага, технологии и т.д., изыскивать нереализованные возможности в различных сферах жизни и ценой собственных усилий, воли, трудолюбия добиваться их реализации и продвигать их к потребителям. Способность к инициативе и предпринимательству помогает людям добиваться результатов в профессиональной сфере, обеспечивает самозанятость, предполагает поиск нового, реализацию своих интересов путем привлечения необходимых ресурсов, идей и т.д., требует специальных знаний из различных отраслей экономики (основ экономической теории, бухучета, маркетинга, менеджмента, финансов, налогообложения и т.д.) для организации бизнеса в реальном секторе экономики и сфере услуг.

Необходимые умения включают анализ современных рынков с целью вовлечения предпринимателя в рыночный процесс, освоение необходимых для бизнеса экономических ролей, реальную оценку собственных предпринимательских способностей. На содержание этой компетенции влияют такие свойства личности, как любознательность, интерес, творчество, новаторство, независимость, готовность рисковать (и разделять риски с другими), а также способность планировать и управлять собственной деятельностью и деятельностью других для достижения поставленных целей, ответственность, понимание роли стимулов и этических ценностей.

Многие из рассмотренных компетенций взаимосвязаны: аспекты, оттеняющие один вид компетенции, поддерживают компетентность другого вида. Компетентность в фундаментальных базовых навыках в языке, грамотности, работе с числами, информационными технологиями является основой для учебы, а обучение учению поддерживает всю образовательную деятельность.

Формирование экономических компетенций осуществляется последовательно – с начального уровня, который характеризуется знанием основ экономики, умением совершать несложные экономические действия, проводить расчеты и т.д. Это база экономической и финансовой грамотности.

Нормативный (достаточный) уровень компетенций свидетельствует о достаточном объеме экономических знаний (наличии экономической и финансовой грамотности), необходимых для поддержания определенного уровня жизни, об устойчивом интересе к совершению экономических действий в условиях рынка, взаимодействию с его основными институтами. Нормативный уровень обеспечивает экономическую безопасность в финансовой сфере.

Высокий (творческий) уровень компетенций отличает, несомненно, хорошее владение экономической теорией и практикой. Он дает возможность их владельцу не только грамотно принимать решения, проводить анализ по интересующим экономическим проблемам, но и самостоятельно заниматься «экономическим творчеством», например в форме предпринимательства. Этот уровень экономической



компетенции может также свидетельствовать о способности индивидуума к генерации новых знаний, высокой когнитивной способности. Высокий уровень компетенций подходит для взрослых.

Уровни экономической компетенции могут быть продиагностированы на основе соответствия достигнутого уровня знаний и навыков разработанным критериям. При этом важнейшими качествами, необходимыми для приобретения всех компетенций, являются критическое мышление, творческий подход, инициативность и готовность решать проблемы, оценка риска и принятие решений, конструктивное управление чувствами. Место и значение экономических компетенций в жизни и деятельности человека определяются общественными условиями, институтами и личными качествами.

Безусловно, необходимо отметить все многообразие роли экономических компетенций в жизни людей. Так, экономические компетенции:

- √ определяют способность к оценке экономической ситуации и самостоятельному принятию решений экономических проблем;
- √ обеспечивают механизм социальной и экономической адаптации;
- √ создают предпосылки для выбора сферы экономической деятельности;
- √ позволяют проводить оценку собственной ресурсной базы: интеллектуальных, организационных и финансовых активов;
- √ обеспечивают грамотное удовлетворение насущных потребностей в повседневной жизни (умение выбирать, обмениваться, покупать);
- √ определяют результат и качество экономических отношений;
- √ обеспечивают четкое достижение поставленных целей, оформление экономических интересов;
- √ определяют уровень экономической активности;
- √ формируют правила и привычки экономического поведения;
- √ определяют выбор средств общения и освоения экономического языка;
- √ обеспечивают смену ролевых функций, стремление к расширению позиций и освоение новых экономических ролей, создающих конкурентное преимущество;
- √ инициируют создание новых и совершенствование старых экономических институтов, участвуют в накоплении социального опыта;
- √ определяют уровень экономической и финансовой безопасности;
- √ способствуют укреплению авторитета индивидуума, его успеху, генерации идей и новых знаний.

Приведенный перечень не исчерпывает все «полезные результаты», которые обеспечивают экономические компетенции, однако развитие таких ключевых компетенций, как способность к обучению, овладение технологиями извлечения и присвоения знаний, а также средствами и методами коммуникации, оказываются решающими в современных условиях. Они способны обеспечить высокий уровень жизни и удовлетворенность ее качеством. Компетенции никуда не

исчезают, но требуют совершенствования в течение всей жизни. Поддержание и развитие необходимого набора компетенций в образовательной среде осуществляется за счет таких составляющих, как:

- √ мотивация (интерес и готовность к изучению экономических дисциплин);
- √ рефлексия (поиск решения возникающих проблем);
- √ деятельность (умение применять полученные знания с целью достижения результативности и эффективности совершаемых действий).

Отметим, что классификационная структура экономических компетенций может быть проведена по различным признакам, даже без привязки к ключевым компетенциям. Однако логичнее выстраивать структуру экономических компетенций исходя из «места приложения» соответствующих компетенций и той экономической роли, которую исполняет человек. В такой «ролевой» структуре ее элементами становятся компетенции, необходимые для выполнения соответствующих экономических ролей (потребителя, инвестора, собственника, налогоплательщика, предпринимателя и т.д.) и определяются как норма или средство. Например, роль рационального потребителя требует достаточно большого объема знаний о рынках, маркетинге, менеджменте, правах потребителя, навыках использования различных средств оплаты, кредитовании и т.д. Поэтому, несомненно, структура «потребительских компетенций» будет отличаться от структуры компетенций, необходимых инвестору или налогоплательщику, хотя базовые экономические компетенции у них будут одинаковыми. Таким образом, в каждом конкретном случае набор и структура экономических компетенций будут отличаться спецификой исполняемой экономической роли.



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ, ЖДЕМ ОТ ВАС СООБЩЕНИЙ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ!
E-MAIL: NNKALININA@YANDEX.RU

Наталья Николаевна КАЛИНИНА,

доктор экономических наук, заведующая кафедрой экономики МИОО,
руководитель ЦОА «Практическая экономика и предпринимательство»

Экспериментальная работа по основам финансовой грамотности и потребительских знаний

С 1 сентября 2008 года¹ в Москве по инициативе кафедры экономики Московского института открытого образования (МИОО), ряда школ Северного учебного округа, управления образованием САО и Некоммерческого фонда «Центр инвестиционного просвещения» работает городская экспериментальная площадка первого уровня (ГЭП-1) «Разработка и апробация экспериментальной учебной программы «Финансовая грамотность и основы потребительских знаний». Побудительным мотивом к началу экспериментальной работы стала необходимость вовлечения в экономическое образовательное пространство новых представителей: профессиональных участников финансового рынка, представителей бизнес-сообщества, общественных и некоммерческих организаций, занимающихся защитой прав потребителей и регулирующих в соответствующих сферах органов власти, а также придание их взаимодействию с образовательным сообществом системного и долговременного характера.

Исследования в сфере финансового и потребительского образования и просвещения выделяют проблему систематизированного внедрения научных и методических разработок в практику школьного экономического образования как наиболее важную и актуальную. Активизация совместных усилий всех заинтересованных сторон по созданию экономической практико-ориентированной образовательной среды в школе, учебном округе и Москве – важная и своевременная задача.

Для более эффективного привлечения внешних для системы общего образования ресурсов технология образовательного аутсорсинга является прорывным направлением развития образовательных систем в экономической сфере, способствующем формированию точек роста этих систем, их дальнейшему саморазвитию. Именно для разработки и апробации модели образовательного аутсорсинга в образовательных учреждениях системы Департамента образования Москвы в сфере прикладных направлений экономического образования – финансовой грамотности и потребительских знаний, а также

¹ Приказ Департамента образования города Москва от 10 июня 2008 года № 336 «Об изменении сети городских экспериментальных площадок в 2008/09 учебном году».

в сфере экономики и финансов ОУ – в конце 2008 года в структуре МИОО был создан Центр образовательного аутсорсинга (ЦОА) «Практическая экономика и предпринимательство»¹.

Осенью 2008 года кафедра экономики и ЦОА «Практическая экономика и предпринимательство» МИОО совместно с Государственным университетом – Высшей школой экономики, Московским фондом подготовки кадров, НФ «Центр инвестиционного просвещения», Международной конфедерацией обществ потребителей, Московской торгово-промышленной палатой провели научно-практическую конференцию «Экономическая практико-ориентированная образовательная среда: проблемы и перспективы формирования в Москве»².

Основной целью проведения научно-практической конференции было выявление путей консолидации общественных институтов, заинтересованных в практико-ориентированном экономическом образовании детей и молодежи, и определение наиболее продуктивных форматов их взаимодействия с субъектами системы образования Москвы.

Инициатива «снизу», многолетний опыт работы кафедры экономики в сегменте финансового и потребительского образования, создание Центра образовательного аутсорсинга, проведение научно-практической конференции позволили придать началу экспериментального проекта по «Разработке и апробации экспериментальной учебной программы «Финансовая грамотность и основы потребительских знаний» динамичный характер и вовлечь в его осуществление новых заинтересованных партнеров. Для научного обоснования эксперимента кафедрой экономики МИОО была разработана концепция эксперимента, в соответствии с которой школа как один из важнейших социальных институтов должна оказывать помощь учащимся в адаптации к современным экономическим условиям и создавать предпосылки для личностного роста и повышения уровня информированности обучающихся в различных областях жизни. Решение этих проблем связано с сохранением социальной направленности образования, обеспечением его доступности для всех слоев населения, повышением качества образования и т.д.

Отсутствие базовых знаний по основам потребительского поведения и ключевых компетенций в сфере личных финансов, связанных с представлениями о технологиях сбережения денежных средств, заимствования и страхования на финансовом рынке, безопасного инвестирования, налоговой дисциплины, адекватной оценки финансовых рисков, приводит к тому, что ряды неграмотных потребителей и инвесторов, а также ненадежных заемщиков пополняются представителями молодого поколения. В этой связи одним из важнейших направлений работы системы школьного экономического образования является активное участие в создании экономической практико-ориентированной образовательной среды (ЭПОС), введение в учебный план курсов и тем, позволяющих школьникам получать базовые компетенции в области финансовой и потребительской культуры.

¹ См.: ЭШ. – 2008. – № 3.

² См.: ЭШ. – 2008. – № 4.



Актуальность проведения эксперимента определяется внешними для системы образования факторами: низким уровнем функциональной финансовой грамотности и потребительской культуры школьников, сложностью финансовых продуктов, недоверием граждан к банковской системе, а также внутренней конъюнктурой рынка образовательных услуг, связанной с необходимостью:

- √ перехода к новому содержанию экономического образования;
- √ формирования социально-экономических компетенций у школьников;
- √ обеспечения деятельностного подхода в обучении.

По информации Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), 64% граждан России демонстрируют недоверие к банковской системе, при этом 62% респондентов испытывают сложности при желании разобраться в банковских продуктах и услугах. По результатам исследования фонда «Общественное мнение», 65% участников опроса считают, что вкладчики на рынке финансовых услуг не защищены законами, 37% – что при резком снижении стоимости акций убытки инвесторам обязано возмещать государство, при этом 64% опрошенных старшеклассников не получают в школе даже начальных знаний о правилах грамотного и безопасного инвестиционного поведения, а 58% школьников заявили о желании стать владельцами каких-либо акций. В результате, по экспертным оценкам, общее число пострадавших от действий финансовых мошеннических структур за период новейшей истории России приближается к 20 млн человек. Подобная ситуация свидетельствует о массовой финансовой безграмотности граждан России, о неадекватной оценке ими объективных рисков, присущих любому способу вложения средств, а также о большой предрасположенности населения страны к попаданию в «финансовые пирамиды».

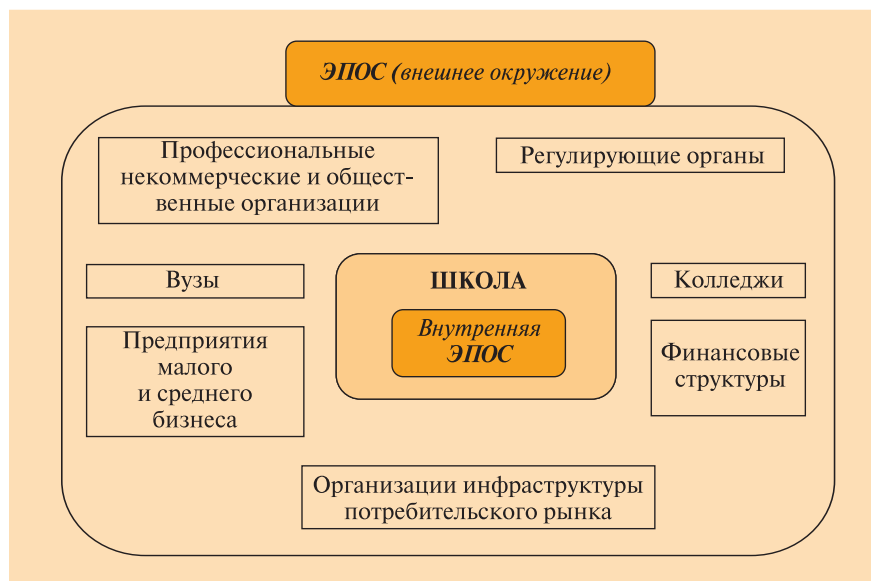
В ходе экспериментальной работы была выдвинута гипотеза о необходимости повышения эффективности экономического образования через практико-ориентированное обучение школьников базовым потребительским знаниям и финансовой грамотности на основе деятельностного подхода с целью формирования важнейших социально-экономических компетенций, что возможно только в условиях расширения образовательного пространства школы через создание ЭПОС (рис. 1).

Цель эксперимента – разработать учебные программы «Финансовая грамотность и основы потребительских знаний» для учащихся второй и третьей ступеней, позволяющие актуализировать экономическое образование школьников с приоритетом практической, прикладной направленности образовательного процесса и повысить уровень социализации старшеклассников. Финансовое и потребительское образование школьников должно иметь прикладной, практико-ориентированный характер, поэтому кардинальное изменение будут претерпевать подходы к экономической подготовке школьников.

Методологической основой проведения экспериментальной работы является практико-ориентированная парадигма, где в качестве основы выступают взаимосвязанные компетентностный и деятель-

ностный подходы. Деятельностный подход рассматривается нами через призму экономической культуры, которая проявляется в деятельности, поведении и общении и основана на учете экономических ценностей. Экономическая культура в свою очередь лежит в основе экономического воспитания.

Рис. 1
Экономическая практико-ориентированная образовательная среда (ЭПОС)



Отметим также, что школа, оставаясь главным звеном образовательного процесса, перестает быть единственным источником учебной информации. В образовательное пространство активно входят профессиональные участники финансового рынка, предпринимательское сообщество, регулирующие органы, общественные и некоммерческие организации, занимающиеся защитой прав потребителя, просвещением в сфере прикладного экономического образования. Речь идет о создании системы партнерства в области образования для обеспечения практической составляющей обучения.

Знакомство школьников с современными предприятиями и финансовыми организациями, потребительским и финансовым рынками в целом позволит им получить продуктивные знания и сформировать соответствующие компетенции. В зависимости от кадрового состава школы учебная программа по основам финансовой грамотности и ОПЗ может осуществляться либо собственными силами, либо с привлечением преподавателей вузов и иных специалистов в сочетании с активным участием представителей предпринимательского и финансового сообщества. Такой подход позволит обеспечить открытость образования и возможность вариативного построения индивидуальных программ обучения в зависимости от интересов школьника, педагога, родителя или руководителя образовательного учреждения.

Важной составной частью обучения по рассматриваемым направлениям является обязательное участие школьников в проектной и исследовательской работе. Именно эта составляющая позволит обеспечить деятельностный подход в обучении, сформировать базовые



экономические и финансовые компетенции, которые необходимы каждому молодому человеку и будут способствовать повышению его конкурентоспособности на рынке труда. Обязательным этапом проектной работы должно стать участие школьников в конкурсах и состязаниях различного уровня – от уровня отдельного образовательного учреждения до городского, национального и международного уровня. Проведение такого рода образовательных мероприятий должно носить системный характер и стать одним из стратегических направлений экспериментальной работы.

В целом дидактико-методическая модель обучения функциональной финансовой грамотности и ОПЗ основана на принципах системного и деятельностного подходов, открытости для всех категорий учащихся, акцентировании на нравственно-экономическом воспитании, многовариантности реализации программ с учетом ресурсов школы, модульной структуры построения, включающей модули, адаптированные к условиям школы и базовые дидактические и методические модули.

Основными блоками базовых дидактических модулей являются следующие концепции:

- √ личная ответственность за свое финансовое благополучие;
- √ способы достижения финансового благополучия: планирование, источники доходов, расходы, сбережения, налоги;
- √ основные финансовые институты;
- √ финансовые продукты и услуги;
- √ ОПЗ;
- √ оценка финансовых и иных рисков;
- √ проведение элементарных финансовых расчетов (финансовая математика).

Базовые методические практико-ориентированные модули представлены имитационной учебной деятельностью в школе (компьютерные модели, деловые игры), исследовательской и аутентичной практикой на предприятиях, в организациях, на потребительских и финансовых рынках, проектной работой, деятельностью в различных социокультурных средах.

В связи с большой неоднородностью экспериментальных образовательных учреждений в основу методики организации практико-ориентированного обучения школьников финансовой грамотности и основам потребительских знаний положен принцип вариативности. Это означает, что каждое образовательное учреждение в соответствии со своими возможностями может выбрать ту или иную форму обучения старшеклассников: элективный или факультативный курс, обучающий модуль в курсе экономики, сфера «неформального» образования и т.д. При этом образовательная среда будет организована так, что практическая составляющая обучения будет формироваться во взаимодействии с профессиональными участниками финансового рынка, представителями общественных и некоммерческих организаций, занимающихся защитой прав потребителей, а также с иными социальными партнерами.

Для реализации цели эксперимента и подтверждения выдвинутой гипотезы научными руководителями были выдвинуты приоритетные задачи:

- √ разработка многовариантной модели обучения с учетом различных ресурсных возможностей ОУ;
- √ формирование экономической практико-ориентированной образовательной среды (ЭПОС).

В ходе организации проведения эксперимента эти задачи были конкретизированы и дополнены следующими положениями:

- √ изучение опыта участия молодежи в финансовой сфере и сфере потребления;
- √ адаптация образовательных учреждений к новым экономическим условиям;
- √ создание новых коммуникативных структур в системе финансового образования и обучения основам потребительских знаний;
- √ формирование сетевого взаимодействия образовательных учреждений с профессиональными участниками финансового рынка, общественными и некоммерческими организациями, работающими в сфере защиты прав потребителей;
- √ организация на базе экспериментальных школ проектной и исследовательской работы в сфере потребительского рынка и личной финансовой безопасности;
- √ разработка и апробация новых направлений переподготовки педагогических, управленческих кадров, а также предоставление современных образовательных услуг для повышения уровня их финансовой грамотности и потребительской культуры;
- √ разработка программы и учебно-методического пособия для обучения профессиональных участников финансового рынка педагогическим технологиям и работе с молодежной аудиторией.

С целью планирования, организации, координации экспериментальной деятельности в рамках городской экспериментальной площадки функционирует Совет ГЭП, в состав которого входят научные руководители и консультанты, педагоги-исследователи, организаторы экспериментальной работы и руководители ОУ, представители органов управления образованием, методической службы, другие заинтересованные лица. Совет ГЭП:

- √ разрабатывает и вносит изменения в программу проведения исследовательской и экспериментальной работы;
- √ отслеживает промежуточные результаты, анализирует эффективность изменений в ходе эксперимента, обеспечивает представление конечных результатов на уровень независимой внешней экспертизы;
- √ обеспечивает открытость и доступность идей и содержания эксперимента для родительской общественности;
- √ несет ответственность за несвоевременное предоставление информации о результатах экспериментальной работы в Городской экспертный совет и Совет экспертов;



√ обеспечивает оптимальное распределение функций между всеми участниками экспериментальной деятельности.

Для повышения эффективности научного руководства экспериментальной работой на всех этапах проведения эксперимента кафедрой экономики МИОО совместно с НФ «Центр инвестиционного просвещения», методическим центром Северного окружного управления проводятся курсы повышения квалификации по актуальной проблематике. Научно-методическая поддержка по использованию широкого спектра имеющихся программ, учебно-методических разработок, опыта преподавания курса для разных категорий школьников осуществляется через новые перспективные формы обучения на курсах повышения квалификации и переподготовки педагогических работников кафедрой экономики МИОО по направлениям:

√ основы финансовой грамотности и инвестирования в экономической подготовке школьников;

√ практико-ориентированное обучение школьников основам потребительских знаний, предпринимательской деятельности и финансовой грамотности;

√ проектная и исследовательская работа в экономической подготовке школьников;

√ методика организации практико-ориентированного курса «Основы потребительских знаний, предпринимательской деятельности и финансовой грамотности» в школе;

√ современные технологии экономического воспитания школьников.

Структура курсов носит модульный характер, на втором и третьем году проведения эксперимента слушатели после прохождения обязательных модулей переходят к вариативной части. По окончании очередного модуля участники эксперимента пишут курсовые работы, формат которых соответствует основным трендам экспериментальной работы.

В рамках работы ГЭП постоянно действует научный семинар «Инновационное образование для инновационной экономики», приоритетные направления которого представлены следующими позициями:

√ Экономические знания: рыночный аспект.

√ Педагогика рынка: междисциплинарное изучение педагогических условий экономической социализации.

√ Экономическое воспитание школьников.

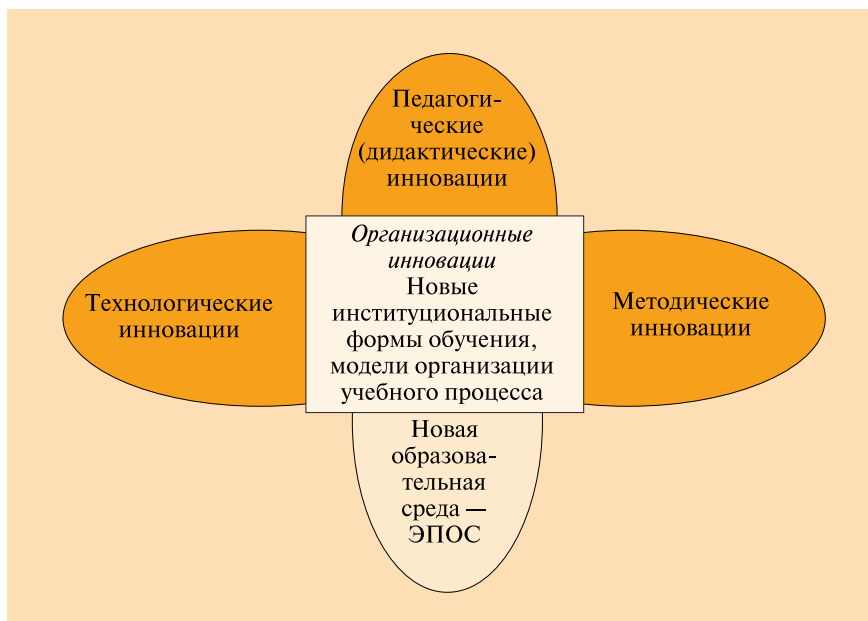
√ Экономические компетенции.

Это инновационная составляющая проведения эксперимента (рис. 2), которая и определяет в целом прорывный характер проекта кафедры экономики и ЦОА «Практическая экономика и предпринимательство» по созданию экономической практико-ориентированной образовательной среды в Москве.

Среди инновационных составляющих эксперимента отметим также повышение педагогического потенциала школьного экономического образования и возрастание статуса учителя экономики в школе,

трансформацию роли учителя в образовательном процессе, вовлечение в инновационное поле эксперимента всего педагогического состава школы через реализацию межпредметных проектов и активное сотрудничество в научно-методическом поле.

Рис. 2
Инновационная составляющая эксперимента



Привлечение новых партнеров из «необразовательных» институтов на основе системного и деятельностного подхода, безусловно, можно считать поступательным вектором развития эксперимента. Формирование социальных сетей на основе взаимодействия через формат открытых образовательных мероприятий и Интернет послужило началом организации виртуальной линии экспериментальной работы. При этом учебно-методическое сопровождение организации экспериментальной работы по финансовой грамотности и ОПЗ обеспечило издательство «Вита-Пресс», постоянное сотрудничество участников эксперимента с которым стало неотъемлемой составляющей инновационной работы.

Первые итоги работы городской экспериментальной площадки «Разработка и апробация экспериментальной учебной программы «Финансовая грамотность и основы потребительских знаний» позволяют определить актуальные тренды развития эксперимента:

- √ понимание сущности функциональной финансовой грамотности как части потребительской культуры;
- √ рассмотрение деятельностного подхода через призму экономической культуры;
- √ позиционирование экономической практико-ориентированной образовательной среды не только как инфраструктурной составляющей, но и как востребованного образовательного ресурса;
- √ выделение издательских учебно-методических проектов в отдельную линию экспериментальной работы.





Издательство «Вита-Пресс»: учебно-методическое обеспечение экономики в школе

НОВИНКИ ИЗДАТЕЛЬСТВА



**Д.В.Акимов, О.В.Дичева,
Л.Б.Щукина**

**Задания по экономике:
от простых до олимпиадных**

Пособие для учащихся 10 – 11-х
классов

**Решения задач по экономике:
от простых до олимпиадных**

Пособие для учителей экономики,
учащихся и их родителей

Есть известное высказывание – «теория без практики мертва, практика без теории слепа». На современном этапе развития экономическая теория активно использует метод математического моделирования окружающей действительности, поэтому применение моделей при решении задач является важным этапом проверки на практике теоретических знаний и формирования навыков практического решения различных экономических ситуаций. Существенную методическую помощь школьникам в этом призван оказать комплект из двух пособий – сборник «Задания по экономике: от простых до олимпиадных» и «Решения задач по экономике: от простых до олимпиадных».

Сборник включает задания различной сложности: от простых стандартных до олимпиадных и является самым полным из всех существующих школьных задачников по экономике. Он охватывает все разделы программы изучения предмета как на базовом, так и на профильном уровнях. Может использоваться на разных этапах обучения в комплекте с любым действующим учебником по экономике и прикладным экономическим дисциплинам (страхование, менеджмент, маркетинг, основы потребительской культуры, предпринима-

тельство и т.д.). Идеально подходит для подготовки к сдаче ЕГЭ по обществознанию (раздел «Экономика»).

Авторские решения задач, вошедших в сборник, – незаменимое пособие для учителей экономики, учащихся и их родителей. Учитель, имея на руках этот материал, сможет лучше оценивать сложность и трудоемкость каждой из задач при составлении плана урока, домашних заданий и контрольных работ. Учащимся он поможет глубже разобраться в основах экономической теории, что в конечном итоге приведет к лучшему пониманию ими окружающей экономической действительности. Родители смогут контролировать выполнение учащимися домашних работ и в случае необходимости оказывать им действенную помощь.

«Решебник» может быть использован учащимися для самоконтроля при выполнении домашних работ, ведь в рамках урока далеко не всегда существует возможность разбора всех задач, вызвавших затруднения. Кроме того, он будет незаменимым пособием для подготовки к контрольным работам, итоговой аттестации по предмету, а также к разнообразным тематическим олимпиадам и творческим конкурсам. Приведенные в «решебнике» варианты решения не являются единственно возможными, поэтому не исключают самостоятельного творчества.



А.П.Киреев

Универсальная рабочая тетрадь по экономике

Пособие для 10 – 11-х классов

Ответы, решения и комментарии к универсальной рабочей тетради по экономике

Пособие для учителя

По содержанию представленные издания полностью соответствуют Государственному образовательному стандарту базового уровня для общеобразовательных школ¹. Универсальная рабочая тетрадь может быть использована в комплекте с любым учебником экономики, включенным в Федеральный перечень, как для текущей работы в классе и дома, так и для подготовки к сдаче экономического компонента ЕГЭ по обществознанию.

Тетрадь содержит задания, относящиеся к основным понятиям экономики, предусмотренным для изучения стандартом. Это задания самых разных типов:

√ задания на запоминание, которые требуют от ученика поиска соответствия между новым для него экономическим понятием и его определением;

√ задания на усвоение, которые помогают ученику лучше понять содержание темы и применить полученные знания в решении абстрактных числовых примеров;

¹ См. также: Издания «Вита-Пресс» в 2009/10 учебном году // ЭШ. – 2009. – № 1 – 2.



✓ задания на вычисление, которые на вводном уровне требуют знания лишь элементарной алгебры и хорошего понимания экономических концепций, которые они иллюстрируют;

✓ аналитические задания, которые требуют нахождения ответов на вопросы с использованием логики, математики, истории, географии и т.д. (чаще всего это задания на интерпретацию диаграмм и статистических таблиц);

✓ задания на обращение к экономической реальности для решения типичных экономических проблем, с которыми сталкиваются экономические агенты – люди, фирмы и государства (такие задания требуют понять проблему, сделать вычисления и объяснить содержание статьи, графика или диаграммы из текущих публикаций в газетах или Интернете);

✓ задания на анализ двух или нескольких суждений, взятых чаще всего из публичных дебатов по экономическим вопросам (такие задания не имеют единственно правильного ответа – учащиеся должны выбрать одну точку зрения и объяснить свой выбор или высказать свое мнение).

Большинство заданий базового уровня на выбор ответа «да / нет» рассчитаны на 1 – 2 мин самостоятельной работы; задания, где надо дать краткий и развернутый ответ, – на 2 – 4 мин. Задания, требующие расчетов, могут занять несколько больше времени.

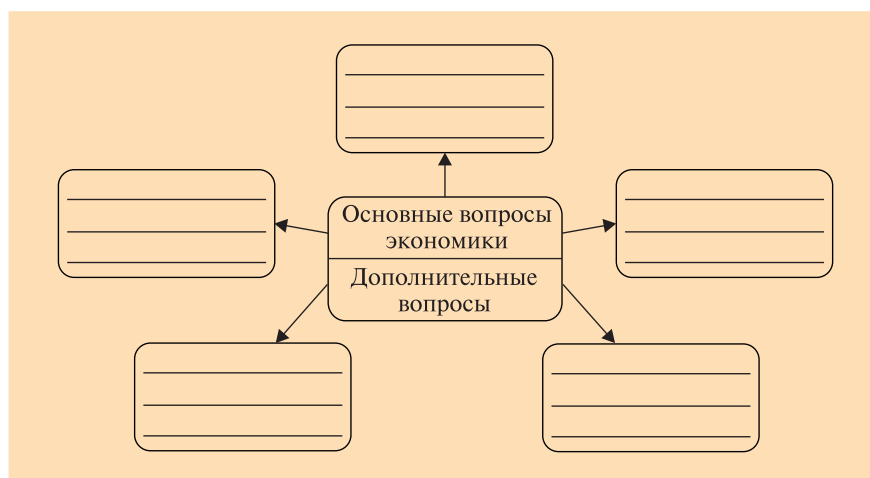
В помощь учителю выпущено пособие для учителя этого же автора «Универсальная рабочая тетрадь по экономике: ответы, решения, комментарии».

ПРИМЕРЫ ИЗ РАБОЧЕЙ ТЕТРАДИ

Главные вопросы экономики [§ 1.4]

1. Для того чтобы решить главную проблему экономики — распределение редких ресурсов, экономические агенты выбирают ответ на три основных и два дополнительных вопроса экономики.

а) Заполните схему.



б) На последней линейке в каждой ячейке на диаграмме укажите, какая стадия экономического процесса отвечает на данный вопрос.

2. Приведите примеры выбора, который должен делать производитель при ответе на следующие вопросы экономики.

а) Как производить?

б) Сколько производить?

3. Ниже приведены два мнения о том, кто – производитель или потребитель – диктует ответы на основные вопросы экономики. С каким из них вы согласны и почему?

а) Потребитель свободен, ибо может купить или не купить товар. Потребитель диктует условия производителю: что, сколько и когда он хотел бы купить, а производитель к ним активно приспосабливается.

б) Производитель может навязать потребителю свои товары через рекламу на телевидении или в Интернете. Производитель может заставить потребителя выбрать свой товар, и поэтому производитель определяет, что, как и для кого производить.

*Когда на вопросы отвечает экономист, перестаешь понимать вопросы.
Афоризм*

Рыночный механизм [§ 3.4]

1. Запишите определение рыночного механизма.

2. Отметьте правильный вариант.

а) Величина спроса на товар зависит:

√ только от его цены и не зависит от других факторов;

√ от всех других факторов, кроме его цены.

б) Спрос на товар зависит:

√ только от его цены и не зависит от других факторов;

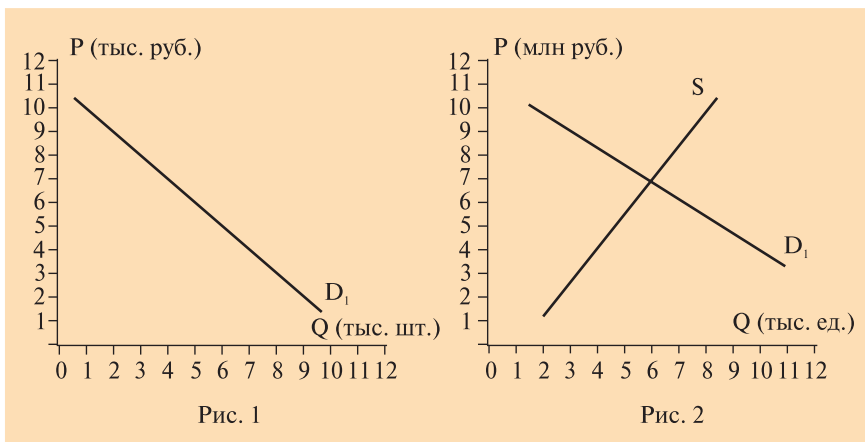
√ от всех других факторов, кроме его цены.



3. На рисунке (рис. 1) показан спрос на игровые приставки.

а) Покажите буквами *A* и *B* изменение величины спроса на игровые приставки при снижении их цены с 8 до 5 тыс. руб. Какова величина спроса при каждой цене?

б) Как при неизменной цене 8 тыс. руб. увеличится спрос, если количество покупателей возрастет вдвое? Нарисуйте новую кривую спроса D_2 и определите новый уровень спроса, обозначив его буквой *C*.



4. Рынок новых квартир в городе находился в равновесии, показанном на рисунке (рис. 2). Однако из-за кризиса ежегодный спрос на квартиры сократился на 2 тыс. единиц. Как же тогда их предложение осталось неизменным?

а) Покажите пунктирной линией на графике сокращение спроса. Запишите, в какую строку она переместилась.

б) Обозначьте новую кривую спроса D_2 . Запишите, изменился ли наклон кривой спроса.

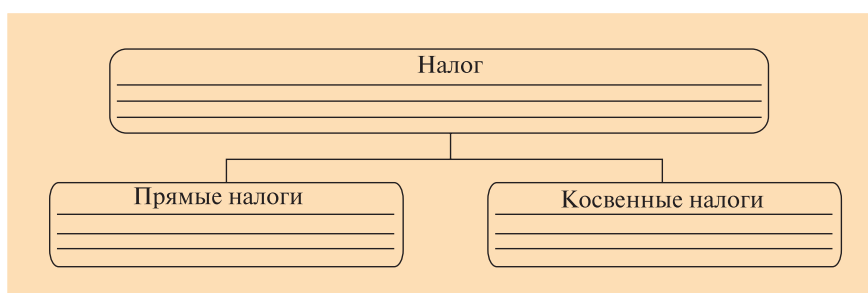
в) Определите количество квартир, которое продавалось в городе за год до и во время кризиса, и их средние цены. Запишите ответ.

г) На сколько изменилась средняя цена квартиры?

*Рыночное равновесие на рынке продуктов достигается путем повышения цены тех из них, спрос на которые выше их предложения, и снижения цены тех, для которых предложение выше спроса.
Леон Вальрас (1834 – 1910), французский экономист*

Виды налогов [§ 25.2]

1. Заполните схему определениями соответствующих понятий.



2. Расставьте следующие виды налогов в соответствующие колонки: налог на добавленную стоимость; регистрационные сборы; платеж за пользование природными ресурсами; лесной налог; единый социальный налог; налог на имущество граждан; акцизы; налог на имущество предприятия; государственная пошлина; земельный налог; налог на рекламу; подоходный налог; налог на прибыль; транспортный налог.

Федеральные налоги	Региональные налоги	Местные налоги

3. Укажите действующие на сегодняшний день в России ставки следующих налогов:

а) налог на доходы физических лиц;

б) единый социальный налог;

в) налог на добавленную стоимость.

4. Проанализируйте следующие суждения и выскажите свою точку зрения.

а) Для сбора доходов в бюджет государство должно полагаться преимущественно на прямые налоги, поскольку их размер непо-



средственно зависит от размера доходов физических лиц и прибыли предприятий, размеры которых известны и легко контролируются.

б) Для сбора доходов в бюджет государство должно полагаться преимущественно на косвенные налоги, такие как импортные пошлины, налог на добавленную стоимость, акцизы, поскольку они накладываются на товары и услуги и, не являясь прямым вычетом из доходов физических лиц и предприятий, не лишают их стимулов к хорошей работе.

Ваше мнение: _____

*Худой тот сбор, когда кто царю казну собирает, а людей разоряет.
Иван Посошков (1632 – 1726), первый российский экономист*

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ КОМПЛЕКТЫ ПО ЭКОНОМИКЕ И ПРАВУ

1 – 4-й классы

И.А.Сасова и другие

ЭКОНОМИКА. 1-й класс

- Тетрадь творческих заданий
- Пособие для учителя

И.А.Сасова и другие

ЭКОНОМИКА. 2-й класс

- Тетрадь творческих заданий
- Пособие для учителя

И.А.Сасова и другие

ЭКОНОМИКА. 3-й класс

- Тетрадь творческих заданий
- Пособие для учителя

И.А.Сасова и другие

ЭКОНОМИКА. 4-й класс

- Тетрадь творческих заданий
- Пособие для учителя

В.А.Рубе, Е.С.Шабельник

ЗАЧЕМ НУЖНЫ НАЛОГИ. 2 – 4-й классы

- Пособие для начальной школы
- Пособие для учителя (В.В.Антонов. Изучение основ налоговой грамотности)

Экономика

Предпрофильная подготовка

5 – 9-й классы

И.В.Липсиц

ЭКОНОМИКА. 7-й (8-й) класс

ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- Учебник
- Рабочая тетрадь (Н.А.Заиченко. Опорный конспект школьника по экономике)
- Пособие для учителя (Н.А.Заиченко. Опорный конспект школьника по экономике)

И.В.Липсиц

ЭКОНОМИКА. 9-й класс

- Учебник

Под общ. ред. Е.Кузнецовой, Д.Сорк

ЭКОНОМИКА. 9-й класс

ОСНОВЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЗНАНИЙ

- Учебник

Под ред. С.А.Равичева

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА. 8 – 11-й классы

- Учебное пособие
- Сборник задач
- Сборник тестовых заданий
- Программа и сборник учебных материалов

Элективные курсы

А.П.Архипов

СТРАХОВАНИЕ. 8 – 9-й классы

Н.И.Берзон

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ. 8 – 9-й классы

С.Н.Гудырин и другие

МАРКЕТИНГ. 8 – 9-й классы

И.В.Липсиц

БИЗНЕС И ЭКОНОМИКА. 8 – 9-й классы

Н.М.Розанова

МОЯ ФИРМА. 8 – 9-й классы

Н.М.Розанова

БАНК: ОТ КЛИЕНТА ДО ПРЕЗИДЕНТА. 8 – 9-й классы

В.Д.Симоненко и другие

АЗБУКА ПОТРЕБИТЕЛЯ. 8 – 9-й классы

И.Б.Тесленко и другие

МЕНЕДЖМЕНТ. 8 – 9-й классы

С.В.Чернов

АЗБУКА ТРУДОУСТРОЙСТВА. 9 – 11-й классы

Экономика

Базовый уровень

10 – 11-й классы

А.Киреев

ЭКОНОМИКА. 10 – 11-й классы

- Интерактивный интернет-учебник
- CD-диск
- Книга для учителя



- Методическое пособие (Интерактивные уроки по экономике)
- Рабочая тетрадь (Универсальная рабочая тетрадь по экономике)
- Решебник к рабочей тетради (Ответы, решения и комментарии к универсальной рабочей тетради)
- Серия пособий в помощь учителю и учащемуся «Изучаем экономику»

И.В.Липсиц

ЭКОНОМИКА. БАЗОВЫЙ КУРС. 10 – 11-й классы

- Учебник
- Книга для учителя (Е.В.Савицкая, С.Ф.Серегина. Уроки экономики в школе). В 2-х кн.

В.С.Автономов

ЭКОНОМИКА. 10-й или/и 11-й классы

- Учебник
- Книга для учителя (Е.В.Савицкая, С.Ф.Серегина. Уроки экономики в школе). В 2-х кн.
- Методическое пособие (М.М.Чуканова. Учебно-методическое планирование курса)

Под ред. А.Я.Линькова

ЭКОНОМИКА. 10 – 11-й классы

- Учебник для школ гуманитарного профиля
- Практикум
- Методическое пособие

Под ред. Ф.-И.Кайзера

ЭКОНОМИКА. 10 – 11-й классы

- Учебник
- Пособие для учителя (Ф.-И.Кайзер, Х.Камински. Методика преподавания экономических дисциплин)

Экономика

Профильный уровень

Под ред. С.И.Иванова

ЭКОНОМИКА: ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ. 10 – 11-й классы

- Учебник в 2-х книгах
- Практикум
- Методическое пособие

Для базового и профильного уровней

Серия пособий для учителя и учащихся «ИЗУЧАЕМ ЭКОНОМИКУ»

А.Киреев

ИНТЕРАКТИВНЫЕ УРОКИ ЭКОНОМИКИ

А.Киреев

УНИВЕРСАЛЬНАЯ РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ ПО ЭКОНОМИКЕ. 10 – 11-й классы

А.Киреев

ОТВЕТЫ, РЕШЕНИЯ И КОММЕНТАРИИ К УНИВЕРСАЛЬНОЙ РАБОЧЕЙ ТЕТРАДИ

А.Киреев
ЭКОНОМИКА В ГРАФИКАХ

Задачники и рабочие тетради по экономике к любому школьному учебнику

Д.В.Акимов и другие
ЗАДАНИЯ ПО ЭКОНОМИКЕ: ОТ ПРОСТЫХ ДО ОЛИМПИАДНЫХ

Д.В.Акимов и другие
РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ ПО ЭКОНОМИКЕ: ОТ ПРОСТЫХ ДО ОЛИМПИАДНЫХ

И.А.Ким
СБОРНИК ЗАДАНИЙ ПО МАКРОЭКОНОМИКЕ

Е.В.Савицкая, А.О.Евсеева
САМОСТОЯТЕЛЬНЫЕ И КОНТРОЛЬНЫЕ РАБОТЫ ПО ЭКОНОМИКЕ

Е.В.Савицкая, А.О.Евсеева
РЕШЕНИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ И КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ ПО ЭКОНОМИКЕ

Е.Ф.Винокуров, Н.А.Винокурова
НОВЫЙ ЗАДАЧНИК ПО ЭКОНОМИКЕ С РЕШЕНИЯМИ. 10 – 11-й классы

А.Киреев
УНИВЕРСАЛЬНАЯ РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ ПО ЭКОНОМИКЕ

А.Киреев
ОТВЕТЫ, РЕШЕНИЯ И КОММЕНТАРИИ К УНИВЕРСАЛЬНОЙ РАБОЧЕЙ ТЕТРАДИ

Экономика
Элективные курсы

В.Д.Симоненко и другие
ОСНОВЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КУЛЬТУРЫ. 10 – 11-й классы

- Учебник
- Практикум
- Рабочая тетрадь (Н.В.Васильева)
- Хрестоматия
- Методическое пособие
- Сборник олимпиадных заданий по основам предпринимательства и потребительской культуры. С ответами и решениями (Т.М.Матвеева, Е.В.Кузнецова. Под ред. В.А.Кальней)

А.П.Архипов
АЗБУКА СТРАХОВАНИЯ. 10 – 11-й классы

- Учебное пособие
- Методическое пособие

С.Н.Гудырин и другие
ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА. 10 – 11-й классы

- Учебное пособие
- Методическое пособие



Н.И.Берзон

ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА. 10 – 11-й классы

- Учебное пособие

С.В.Федин и другие

ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА. 10 – 11-й классы

- Учебное пособие
- Методическое пособие

С.Д.Ахапкин

ЛОЦИЯ БИЗНЕСА. 10 – 11-й классы

- Учебное пособие

С.В.Чернов

АЗБУКА ТРУДОУСТРОЙСТВА. 9 – 11-й классы

- Учебное пособие
- Методическое пособие

В.Д.Симоненко

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. 10 – 11-й классы

- Учебное пособие
- Методическое пособие
- Сборник олимпиадных заданий по основам предпринимательства и потребительской культуры. С ответами и решениями (Т.М.Матвеева, Е.В.Кузнецова. Под ред. В.А.Кальней)

В помощь учителю

СБОРНИК ПРОГРАММНО-МЕТОДИЧЕСКИХ МАТЕРИАЛОВ ПО ЭКОНОМИКЕ И ПРАВУ

Сборник программ для 1 – 11-го классов

Ф.-Й.Кайзер, Х.Камински

МЕТОДИКА ПРЕПОДАВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

- Книга для учителя

Е.В.Савицкая и другие

УРОКИ ЭКОНОМИКИ В ШКОЛЕ. В 2-х кн.

- Пособие для учителя

А.Киреев

ИНТЕРАКТИВНЫЕ УРОКИ ЭКОНОМИКИ

- Пособие для учителя



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ, ЖДЕМ ОТ ВАС СООБЩЕНИЙ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ!
E-MAIL: NNKALININA@YANDEX.RU

Дмитрий Викторович АКИМОВ,
старший преподаватель кафедры экономической теории ГУ–ВШЭ
и кафедры экономики МИОО

Ольга Викторовна ДИЧЕВА,
преподаватель кафедры экономической теории ГУ–ВШЭ

Лекции по экономике: профильный уровень¹

СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

В предыдущем номере журнала мы познакомились с основами максимизации прибыли, справедливыми с точки зрения любой абстрактной фирмы. Разумеется, различные рыночные условия будут накладывать свои ограничения и порождать специфические особенности поведения конкретных фирм. К рассмотрению некоторых из таких ситуаций мы и перейдем. Стандартно в вводном курсе микроэкономики рассматривают четыре вида рыночных структур, в рамках которых может функционировать фирма: совершенная конкуренция, монополия, монополистическая конкуренция и олигополия. Представим краткий сравнительный анализ признаков перечисленных типов рынков в виде таблицы (табл. 1). Сразу обратим внимание читателей на тот факт, что во всех приведенных случаях количество потребителей очень велико и, как следствие, у каждого из них в отдельности отсутствует возможность влияния на рыночную цену приобретаемой продукции через изменение объема покупки. Это не означает, что не существует ситуаций, когда потребитель всего один или их несколько. Просто для большинства рынков потребительских товаров, наверное вы согласитесь с этим, характерны именно рассматриваемые условия.

Начнем мы с более детального рассмотрения совершенно конкурентного рынка. Сразу оговоримся, что на практике не существует ни одного реального примера, целиком соответствующего всем перечисленным для данной рыночной структуры условиям. Можно говорить лишь о том, что некоторые рынки очень близки к совершенно конкурентным (например, биржевые рынки ценных бумаг или сельскохозяйственной продукции). Несмотря на это, не стоит относиться к дальнейшему изложению как к чисто теоретическому, не имеющему отношения к реальной действительности. Напомним, в первых статьях нашей серии мы уже указывали на то, что предпосылки любой модели в той или иной степени на практике нарушаются. Если мы будем знать, как должна себя вести на рынке идеальная совершенно конкурентная фирма, то сможем достаточно точно предсказать поведение фирмы, действующей на рынке, близком к совершенно конкурентному.

¹ Продолжение. Начало см.: ЭШ. – 2007. – № 1–4; 2008. – № 1–3; 2009. – № 1–2.

Таблица 1
Признаки рыночных структур

	Совершенная конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Монополия
Количество фирм	Очень много	Много	Несколько крупных	Одна
Вид продукции	Товар однородный, стандартизированный	Товар дифференцированный	Товар может быть и однородным, и дифференцированным	Уникальный товар, не имеющий близких заменителей
Стратегическое поведение	Отсутствует	Очень ограничено	Играет важную роль	Отсутствует
Барьеры входа/выхода	Отсутствуют	Очень низкие	Высокие	Очень высокие
Информированность	Полная	Неполная	Неполная	Неполная
Рыночная власть фирм	Отсутствует	Незначительная	Высокая	Очень высокая
Неценовая конкуренция	Отсутствует	Играет важную роль	Значимость зависит от конкретного рынка	Отсутствует
Количество покупателей	Очень много	Очень много	Очень много	Очень много
Рыночная власть покупателей	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует

Более того, выводы, сделанные для такого рынка, могут быть использованы в качестве простейшего объяснения рыночных взаимодействий продавцов и покупателей на любом рынке. Например, если цены ресурсов увеличатся, то на любом рынке произойдет сокращение объема продаж и увеличение рыночной цены товара. Отклонения от условий совершенной конкуренции скажутся только в том, на сколько цена и объем продаж изменятся.

Итак, рынок совершенной конкуренции характеризуется наличием множества продавцов, рыночная доля каждого из которых составляет менее 1%, выпускающих однородную (недифференцированную) продукцию. Отсутствие дифференциации подразумевает, что потребители не различают товары, произведенные разными фирмами, и рассматривают их как абсолютные субституты. Более того, часто считается, что товар является стандартизированным (производится по единым нормативам), что дополнительно гарантирует его полную идентичность, независимо от производителя. Например, при биржевой торговле кофе известны случаи, когда поставщики, имеющие товар с меньшим содержанием посторонних включений, чем установлено стандартом, для допуска к торгам были вынуждены искусственно увеличивать долю примесей. На первый взгляд это может показаться абсурдом, но таковы правила: покупателю должно быть

абсолютно безразлично, у какого именно производителя он приобретает товар. Иначе биржевая торговля была бы невозможна.

Две рассмотренные выше особенности сводят практически к нулю возможности стратегического поведения со стороны каждой отдельной фирмы. Она настолько мала, что не способна как-то значимо своими действиями повлиять на объемы продаж и цену остального рынка. А в силу однородности продукции она не может привлечь дополнительного внимания потребителей именно к своему товару, выделиться на фоне конкурентов. Представьте себя собственником отдельного фермерского хозяйства, участвующего в общей биржевой торговле кофе. Даже если вы вопреки рациональности решите продать некоторую часть или весь объем своей продукции по цене, например, вдвое меньшей, чем все остальные торговцы, рынок этого может просто «не заметить».

Наличие большого количества фирм сопровождается также свободой их входа в отрасль и выхода из нее. Отсутствие барьеров выхода подразумевает, что любая существующая фирма способна прекратить производство без дополнительных издержек, связанных с ее ликвидацией (например, затраты на демонтаж оборудования или выплаты пособий увольняемым работникам). Отсутствие барьеров входа подразумевает, что для любой новой фирмы, имеющей желание открыть производство, не существует препятствий для начала ее безубыточного функционирования в рамках рассматриваемого рынка (например, необходимость приобретения лицензии на право заниматься определенной деятельностью или необходимость значительных вложений в оборудование на начальном этапе функционирования).

Также достаточно важным именно для совершенной конкуренции является требование полноты информации. В широком смысле это означает, что в ходе рыночных сделок «все всё обо всех знают». В более узком смысле можно считать, что любому продавцу и покупателю известна информация относительно цены и объема продаж в любой совершенной сделке. Данное требование достаточно точно выполняется при биржевой торговле, поскольку о любом заключенном контракте тут же становится известно всем участникам торгов.

Под наличием рыночной (монопольной) власти понимается способность продавца влиять на рыночную цену своей продукции, изменяя объем продаж. У совершенно конкурентной фирмы такая способность отсутствует в силу уже перечисленных выше признаков. Это не означает, что владелец фирмы в принципе не способен написать на ценнике значение, отличное от общерыночного. Мы уже упоминали о потенциальной возможности реализовать товар по цене более низкой, чем у остальных продавцов (по цене более высокой, чем у остальных, объем продаж фирмы будет нулевым в силу полноты информации). Однако в определении рыночной власти существенно, что влиять на рыночную цену своей продукции фирма должна именно через изменение объема продаж, а не путем волюнтаристского установления цены на некотором уровне. А такие возможности из-за очень малой рыночной доли и однородности продукции у совершенно конкурентной фирмы отсутствуют.

Существуют ли для фирмы, работающей в рассматриваемых условиях, стимулы для неценовой конкуренции, например, в виде осуществления рекламной кампании? Покажем их отсутствие методом рассуждений «от обратного». Допустим, собственник фирмы провел рекламную акцию. Она даже имела успех и привлекла внимание дополнительных потребителей. Однако рекламные расходы увеличили издержки фирмы, и теперь у нее два выхода: либо увеличить цену относительно конкурентов в попытке покрыть рост затрат (но тогда ее объем продаж будет нулевым), либо оставить цену на общем уровне (но тогда в силу возросших издержек она получит меньшую прибыль). И тот и другой путь означает ухудшение положения фирмы. Причем на значительный прирост именно своих продаж ей также не приходится рассчитывать, поскольку из-за однородности продукции и полноты информации привлеченные потребители примерно одинаково распределяются между всеми продавцами. Согласитесь, бессмысленно, например, пытаться убеждать покупателей, что приобретать акции некой компании «ABC» нужно именно у вас, а не у остальных биржевых игроков. Можно, конечно, попытаться рассказать о привлекательности инвестиций в акции компании «ABC», но это увеличит общий рыночный спрос на них, а не интерес к определенному продавцу (таким образом, рекламируя свой товар, мы бы сделали бесплатную рекламу продукции всех своих конкурентов). Следовательно, любой вариант неценовой конкуренции на рассматриваемом рынке нерационален, так как ведет к существенному росту затрат без заметных выигрышей со стороны отдельной фирмы.

Ценообразование на совершенно конкурентном рынке

При описании функционирования фирмы на совершенно конкурентном рынке необходимо разделять анализ ситуации, складывающейся на рынке в целом, и анализ состояния отдельной конкурентной фирмы.

На совершенно конкурентном рынке рыночные цена и объем продаж определяются точкой пересечения отраслевых кривых спроса и предложения (рис. 1, А). Напомним, отраслевой спрос получается путем сложения по горизонтали индивидуальных кривых спроса всех потребителей, а отраслевое предложение, соответственно, путем сложения индивидуальных кривых предложения всех фирм.

В описанных выше условиях попытка некоторого продавца поднять цену относительно других приведет к полному переходу его потребителей к другим фирмам. Однако попытка предложить товар по цене даже немногим ниже рыночной приведет к тому, что все покупатели придут именно в эту фирму. Необходимо помнить, что рыночная доля отдельной фирмы составляет не более 1%, и она физически неспособна произвести столько продукции, чтобы удовлетворить всех потребителей. Таким образом, рыночная цена продукции играет роль той максимальной цены, при которой покупатели готовы приобрести любой из рассматриваемых объемов продукции (рис. 1, Б). Получается, что с точки зрения отдельной конкурентной фирмы значение рыночной цены эквивалентно значению цены спроса, а горизонтальная линия на уровне рыночной цены выполняет роль кривой спроса (D_i). Именно поэтому совершенно конкурентную фирму

относят к ценополучателям (price-taker), поскольку она вынуждена продавать свою продукцию по цене, установленной рыночными факторами спроса и предложения. Ей же остается лишь решить, какое оптимальное количество товара произвести в целях максимизации прибыли. Необходимое условие максимума прибыли – равенство предельной выручки предельным издержкам: $MR = MC$.

В результате уравнение спроса на продукцию отдельной совершенно конкурентной фирмы можно записать как: $P(Q) = P_{\text{рын}} = const$.

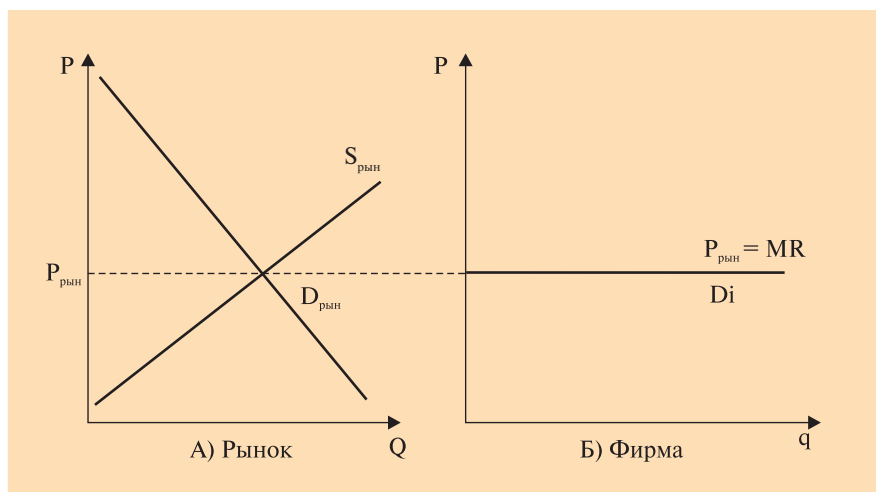
Таким образом, функции общей и предельной выручки совершенно конкурентной фирмы:

$$TR(Q) = P \times Q = const \times Q$$

$$MR(Q) = TR'(Q) = const = P_{\text{рын}}$$

Следовательно, для отдельной совершенно конкурентной фирмы при любом объеме выпуска выполняется ТОЖДЕСТВО: $MR = P_{\text{рын}} = const$. Прирост выручки, которую получает отдельная совершенно конкурентная фирма, продавая дополнительную единицу продукции, равен рыночной цене.

Рис. 1
Кривая спроса с точки зрения отдельной конкурентной фирмы и ее связь с рыночным равновесием



Правило максимизации прибыли для конкурентной фирмы можно записать следующим образом:

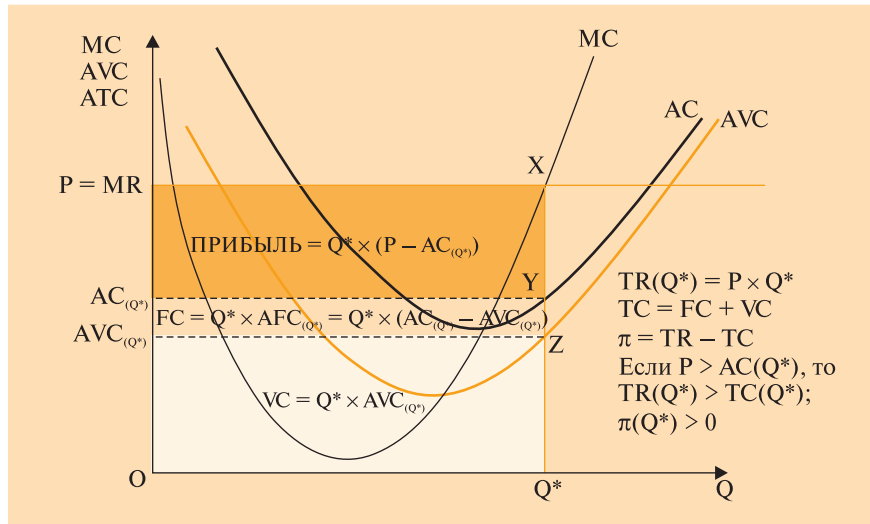
$$\begin{cases} MR = MC \\ MR = P \end{cases} \Rightarrow P = MC$$

Рассмотрим поведение совершенно конкурентной фирмы (выбор оптимального объема выпуска в краткосрочном и долгосрочном периодах) в зависимости от уровня рыночной цены.

1. Если $P_{\text{рын}} > AC_{\text{min}}$ (рис. 2).

Для выбора оптимального объема выпуска (Q^*) определим, при каких значениях объема выпуска выполняется условие: $P = MC$. На основании уже проведенного анализа определяем, что из двух полученных значений Q на данном рисунке необходимо выбрать тот, который соответствует возрастающему участку кривой MC . Обозначим его Q^* .

Рис. 2
Допредельная
фирма
со сверх-
прибылью



Общую выручку фирмы при $Q = Q^*$ рассчитаем по формуле: $TR(Q^*) = P \times Q^*$. Графически размер выручки при данном объеме выпуска можно изобразить как площадь $OPXQ^*$.

Значение общих издержек фирмы для данного объема выпуска: $TC(Q^*) = Q^* \times AC(Q^*)$. Графически размер общих затрат можно изобразить как площадь $OAC_{(Q^*)}YQ^*$.

Общие издержки представляют сумму постоянных и переменных затрат. Значение переменных затрат для оптимального объема выпуска можно рассчитать как произведение оптимального объема выпуска на значение средних переменных затрат при данном объеме: $VC(Q^*) = Q^* \times AVC(Q^*)$. Графически размер переменных затрат можно изобразить как площадь $OAVC_{(Q^*)}ZQ^*$. Величину постоянных затрат можно рассчитать как:

$FC(Q^*) = TC(Q^*) - VC(Q^*) = Q^* \times (AC(Q^*) - AVC(Q^*)) = Q^* \times AFC(Q^*)$. Графически значение постоянных издержек можно изобразить как площадь $AVC_{(Q^*)}AC_{(Q^*)}YZ$.

Рассчитав оптимальный объем выпуска при заданном уровне рыночной цены, определив значения общих издержек и выручки фирмы при данном объеме выпуска, можно определить размер прибыли фирмы: $\pi(Q^*) = TR(Q^*) - TC(Q^*) = Q^* \times (P - AC(Q^*))$. Графически значение прибыли можно изобразить как площадь $AC_{(Q^*)}PYZ$. При $P_{рыночная} > AC(Q^*)$ прибыль фирмы явно больше нуля.

Получение положительной экономической прибыли на совершенно конкурентном рынке возможно только в краткосрочном периоде. Далее мы подробнее остановимся на этом утверждении и докажем его.

Если фирма получает положительную экономическую прибыль, то ее иногда называют «допредельная фирма со сверхприбылью».

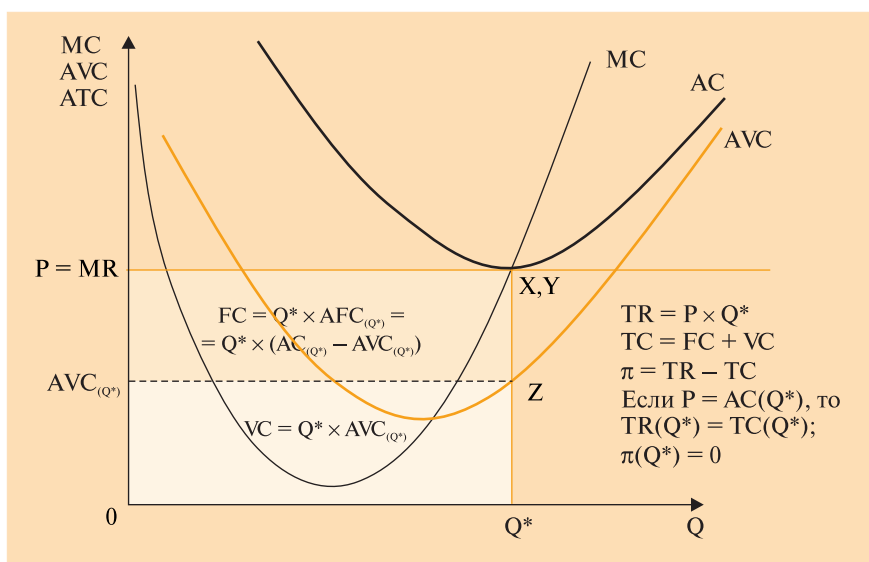
2. Если $P_{рыночная} = AC_{мин}$ (рис. 3).

Оптимальный объем выпуска (Q^*); величины $\pi(Q^*)$, $TR(Q^*)$, $TC(Q^*)$, $VC(Q^*)$ и FC определим по аналогии с предыдущим пунктом.

В данном случае размер выручки равен величине общих издержек фирмы для оптимального объема выпуска. Действительно, так как $P = AC$, то, умножив левую и правую части уравнения на Q^* , получим равенство: $TR(Q^*) = TC(Q^*)$. Следовательно, прибыль фирмы в этом случае равна нулю.

Фирму, которая получает нулевую экономическую прибыль, иногда называют «допредельная фирма с нормальной прибылью». Эта ситуация иллюстрирует долгосрочное равновесие совершенно конкурентной фирмы и отрасли, которое более подробно мы рассмотрим позже.

Рис. 3
Допредельная фирма с нормальной прибылью



3. Если $AVC_{min} < P_{рын} < AC_{min}$ (рис. 4).

Оптимальный объем выпуска (Q'); величины $\pi(Q')$, $TR(Q')$, $TC(Q')$, $VC(Q')$ и FC определим по аналогии с предыдущими пунктами.

Если уровень рыночной цены ниже AC_{min} , то фирма несет убытки (получает отрицательную экономическую прибыль). $\pi = TR - TC$, следовательно, графически убытки, которые получает в данном случае фирма, можно изобразить как площадь $AC_{(Q')}YXP$.

Каковы же должны быть действия фирмы, если даже при выборе оптимального, максимизирующего прибыль объема выпуска фирма получает убытки? Ответ на данный вопрос мы искали в предыдущей статье, так что воспользуемся уже готовыми результатами.

Поскольку размер FC превышает размер убытков в случае продолжения производства, мы можем рекомендовать фирме остаться на рынке в краткосрочном периоде. Аналогичный вывод можно было бы сделать из соотношений $TR(Q') > VC(Q')$ или $P > AVC(Q')$.

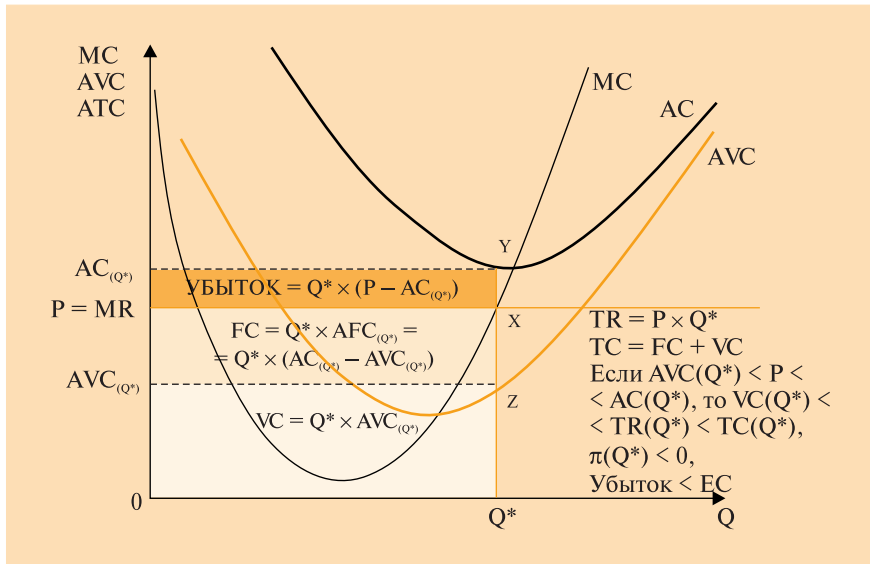
Напомним основной вывод предыдущей темы: если при данном уровне цены размер выручки фирмы покрывает величину переменных затрат, то фирме выгодно оставаться в отрасли.

В долгосрочном периоде, когда все затраты фирмы являются переменными, то есть величина $FC = 0$, фирма не несет потерь, решая

покинуть отрасль. Следовательно, в долгосрочном периоде данная фирма, получающая отрицательную экономическую прибыль, покинет отрасль.

Фирму, которая получает убытки меньше величины FC , иногда называют «допредельная фирма с экономическими убытками».

Рис. 4
Допредельная фирма с экономическими убытками



4. Если $P = AVC_{min}$ (рис. 5).

Оптимальный объем выпуска (Q^*); величины $\pi(Q^*)$, $TR(Q^*)$, $TC(Q^*)$, $VC(Q^*)$ и FC , а также размер убытков определим по аналогии с предыдущими пунктами.

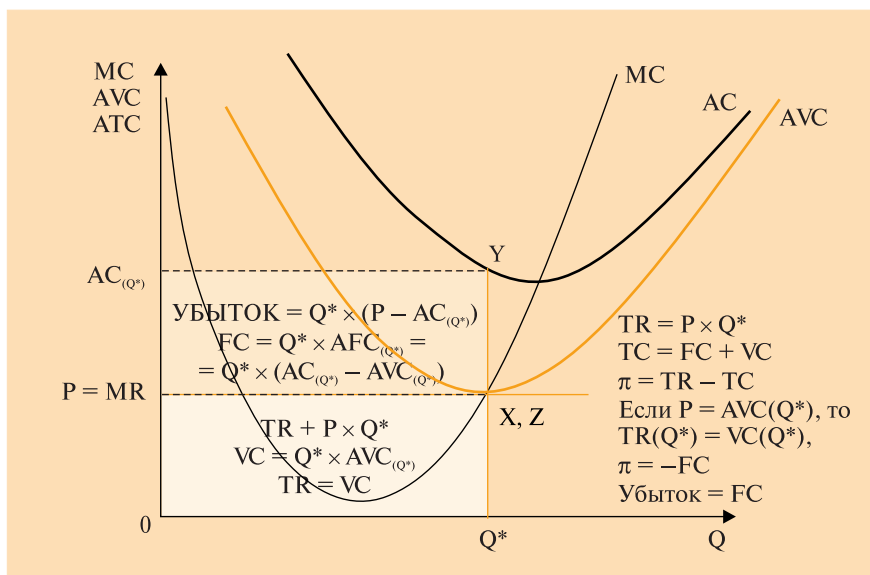
В данном случае, когда уровень рыночной цены совпадает со значением $AVC_{(Q^*)}$, величина общей выручки $TR(Q^*)$ совпадает с величиной переменных издержек $VC(Q^*)$. Соответственно, убытки фирмы в данном случае равны значению постоянных издержек (FC).

Таким образом, с формальной точки зрения фирме в данном случае безразлично, покидать ли отрасль в краткосрочном периоде (при этом решении уровень потерь соответствует FC) или оставаться (и получать убытки, опять же равные FC). Считается, что фирма продолжит работу на рынке в краткосрочном периоде. В пользу этого предположения можно высказать следующий довод: на реальном рынке барьеры выхода хотя бы очень небольшие, но всегда существуют. Следовательно, решение закрыть фирму будет сопровождаться некоторыми дополнительными потерями кроме тех, которые мы уже проанализировали, и вариант ухода окажется пусть не на много, но хуже.

Как мы знаем, в долгосрочном периоде фирма, получающая отрицательную экономическую прибыль, уходит из отрасли.

Фирма, находящаяся в рассматриваемой ситуации, иногда носит в экономической теории название «предельная фирма».

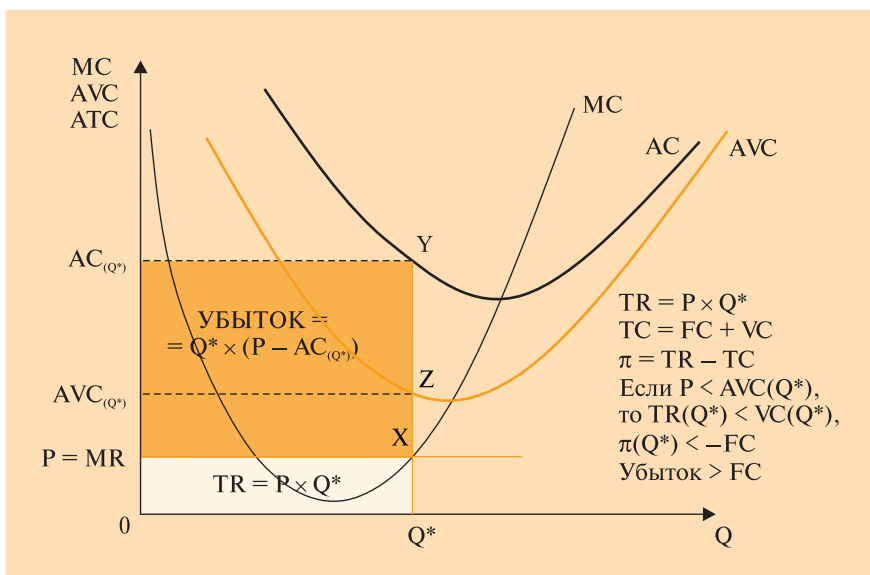
Рис. 5
Предельная фирма



5. Если $P < AVC_{min}$ (рис. 6).

Оптимальный объем выпуска (Q^*); величины $\pi(Q^*)$, $TR(Q^*)$, $TC(Q^*)$, $VC(Q^*)$ и FC , а также размер убытков определим по аналогии с предыдущими пунктами.

Рис. 6
Запредельная фирма



В случае, когда уровень рыночной цены ниже $AVC_{(Q^*)}$, размер общей выручки $TR(Q^*)$ меньше переменных издержек $VC(Q^*)$. Соответственно, убытки фирмы в данном случае больше постоянных издержек (FC). Заметим, что в данном случае обозначение Q^* не вполне оправдано, поскольку означает не оптимальный объем выпуска, а всего лишь «объем выпуска, обеспечивающий достижение локального максимума общей прибыли фирмы». Оптимальным же для данных условий будет значение $Q = 0$. Мы сохраним это обозначение только для того, чтобы все расчеты и геометрический смысл всех величин,

которые мы анализировали в предыдущих пунктах, оказались применимы и в данном случае.

Таким образом, в рассматриваемой ситуации, уходя из отрасли в краткосрочном периоде, фирма получит убытки меньше, чем в случае продолжения работы. В долгосрочном периоде подобная фирма тем более приняла бы решение покинуть отрасль.

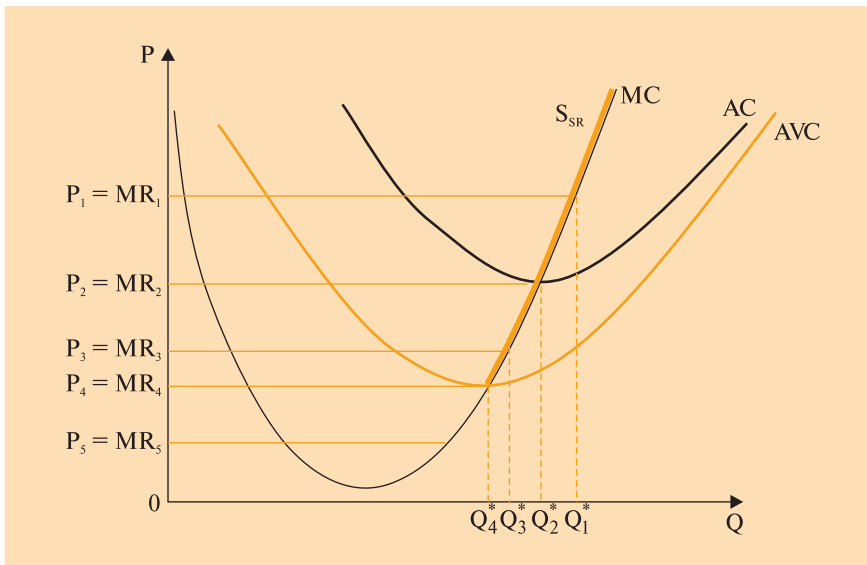
Фирму, оказавшуюся в подобной ситуации, иногда называют «запредельной фирмой», то есть фирмой, оказавшейся за пределами тех условий, при которых рационально продолжать производство, хотя бы в краткосрочном периоде.

Обобщим наши рассуждения:

ДЕЙСТВИЯ ФИРМЫ			
		SR (Краткосрочный период)	LR (Долгосрочный период)
$\Pi(Q^*) > 0$	$P > AC(Q^*)$	Остается	Остается
$\Pi(Q^*) = 0$	$P = AC(Q^*)$	Остается	Остается (LR равновесие)
$\Pi(Q^*) < 0$	$P > AVC(Q^*)$ $TR(Q^*) > VC(Q^*)$; убытки $< FC$	Остается	Уходит
	$P = AVC(Q^*)$ $TR(Q^*) = VC(Q^*)$; убытки = FC	Остается	Уходит
	$P < AVC$ $TR(Q^*) < VC(Q^*)$; убытки $> FC$	Уходит	Уходит

Вернемся к рассмотренным выше пяти графикам и попытаемся обобщить на одном рисунке все те ситуации, которые мы анализировали по отдельности (рис. 7).

Рис. 7
Кривая предложения отдельной совершенно конкурентной фирмы в краткосрочном периоде



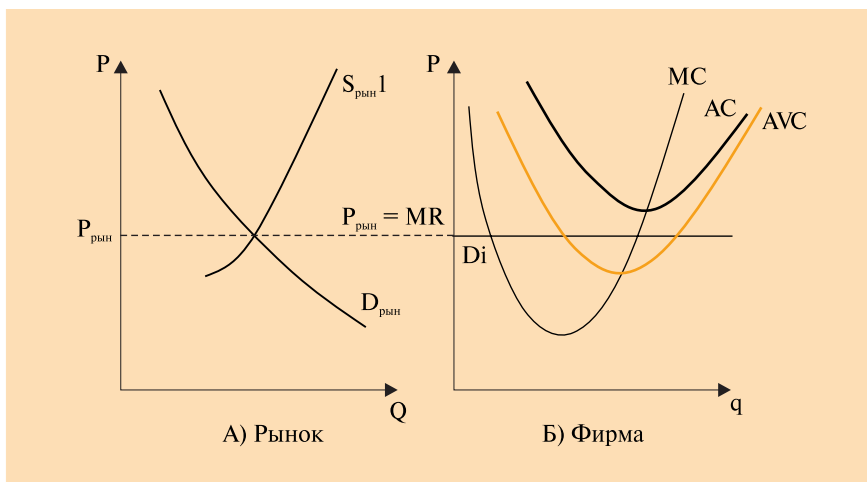
Во всех случаях, кроме $P = P_5$, оптимальный объем выпуска для краткосрочного периода мы всегда выбирали на возрастающем участке кривой MC , а когда уровень рыночной цены опустился ниже минимального значения средних переменных издержек (AVC_{min}), оптимальным объемом выпуска фирмы стало $Q = 0$. Таким образом,

возрастающий участок кривой MC , расположенный выше точки минимума AVC , показывает, какой максимальный объем продукции готова фирма поставить на рынок при соответствующем значении цены. Из этого утверждения следует, что данный участок кривой MC выполняет роль **кривой предложения отдельной совершенно конкурентной фирмы в краткосрочном периоде**. При $P < AVC_{min}$ величина предложения будет равна нулю.

Долгосрочное равновесие совершенно конкурентной отрасли

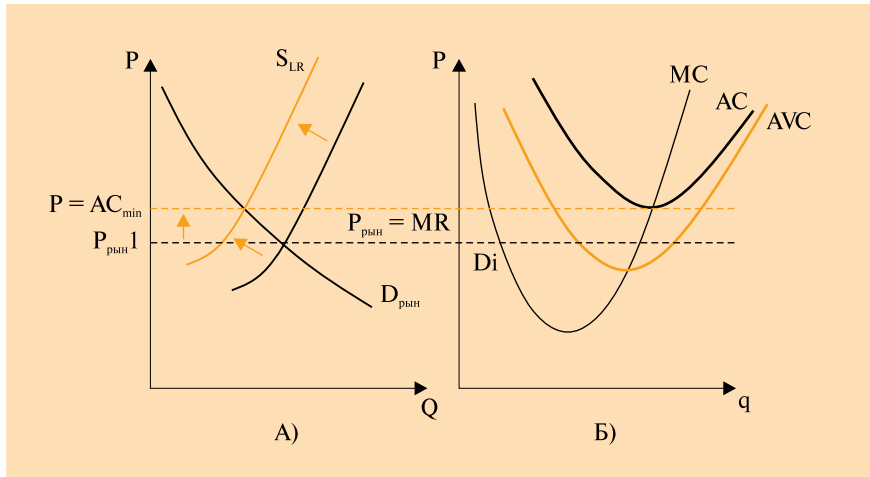
Среди изложенных выше ситуаций мы рассматривали такую, когда сложившаяся на совершенно конкурентном рынке цена оказывалась выше минимального значения AVC , но ниже минимального значения AC . В таком случае фирма терпит убытки, но продолжает производство в краткосрочном периоде (рис. 8). С наступлением долгосрочного периода фирмы постепенно начинают уходить из отрасли (напомним, что барьеры выхода отсутствуют и фирмам ничто не мешает осуществить данный шаг). Если число фирм уменьшается, то рыночное предложение тоже уменьшается (количество фирм – это неценовой фактор сдвига кривой рыночного предложения), смещаясь влево вверх (рис. 9). Таким образом, равновесная цена повышается и убытки фирм, оставшихся на рынке, сокращаются. Когда фирмы получают нулевую экономическую прибыль, у фирм исчезают стимулы покинуть отрасль. Следовательно, когда уровень рыночной цены поднимется до AC_{min} , выход фирм из отрасли прекратится.

Рис. 8
Краткосрочное равновесие отрасли и отдельной конкурентной фирмы



Если сложившаяся на совершенно конкурентном рынке цена выше минимального значения AC , то совершенно конкурентная фирма получает положительную экономическую прибыль, следовательно, величина бухгалтерской прибыли больше нормальной, то есть данная отрасль становится сверхприбыльной. Барьеры входа в совершенно конкурентной отрасли отсутствуют, следовательно, в отрасль свободно входят новые фирмы, отраслевое предложение растет (смещается вправо – вниз), равновесная цена уменьшается. Отрасль будет привлекательна для новых фирм до тех пор, пока экономическая прибыль в результате снижения цены не станет равна нулю, то есть пока цена на рынке не опустится до уровня минимума средних затрат – до AC_{min} (рис. 10).

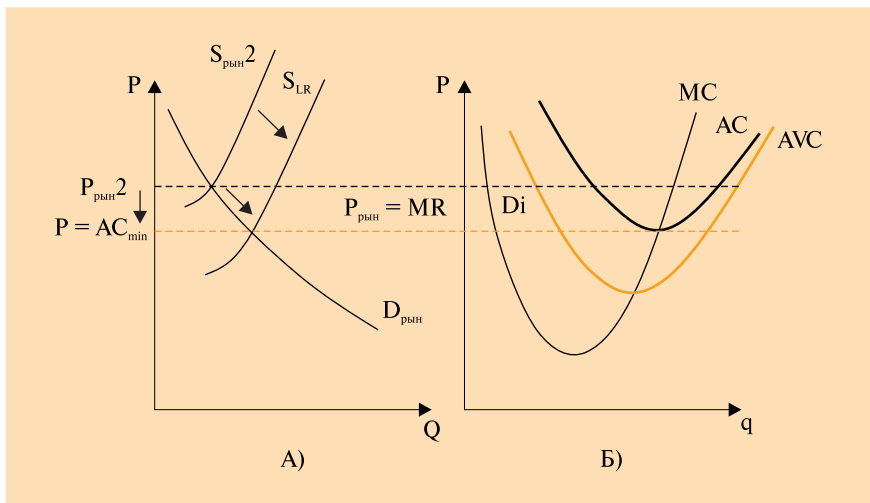
Рис. 9
Долгосрочные изменения отраслевого предложения в случае, когда фирмы терпят убытки



Если $P_{\text{рын}} < AC_{\text{min}} \Rightarrow$ Прибыль фирмы $< 0 \Rightarrow$

\Rightarrow Число фирм $\downarrow \Rightarrow S_{\text{рын}} \downarrow \Rightarrow P_{\text{рын}} \uparrow \Rightarrow P_{\text{рын}}^{LR} = AC_{\text{min}}$

Рис. 10
Долгосрочные изменения отраслевого предложения в случае, когда фирмы получают положительную экономическую прибыль



Если $P_{\text{рын}} > AC_{\text{min}} \Rightarrow$ Прибыль фирмы $> 0 \Rightarrow$

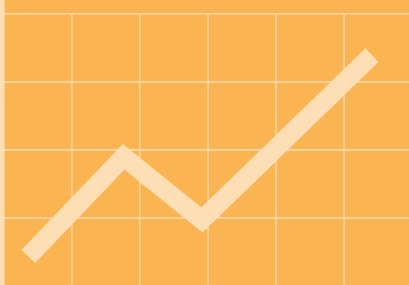
Число фирм $\uparrow \Rightarrow S_{\text{рын}} \downarrow \Rightarrow P_{\text{рын}} \downarrow \Rightarrow P_{\text{рын}}^{LR} = AC_{\text{min}}$

Выводы

В краткосрочном периоде цена на совершенно конкурентном рынке может быть как выше минимального значения средних издержек, так и ниже. Фирмы в краткосрочном периоде могут получать положительную, отрицательную, а также и нулевую экономическую прибыль.

В долгосрочном периоде цена на совершенно конкурентном рынке устанавливается на уровне минимума средних издержек. Фирмы, работающие в отрасли, получают нулевую экономическую прибыль. При этом выполняется равенство: $AR = P = MR = MC(Q^*) = AC_{\text{min}}$.

ФИНАНСОВОЕ



ПРИЛОЖЕНИЕ

№ 3/4 (10/11) • 2009

АКТУАЛЬНЫЙ ТРЕНД

Н.И.Берзон

Новый учебник по основам
финансовых знаний

Новый учебник по основам
потребительских знаний

Актуальный тренд

Николай Иосифович БЕРЗОН

доктор экономических наук, профессор, заведующий
кафедрой фондового рынка и рынка инвестиций ГУ – ВШЭ

Новый учебник по основам финансовых знаний¹

УРОК 3

Изучив материал этого урока, вы сможете:

- √ Дать определение инвестора и инвестиций.
- √ Различить инвестиции в реальные активы и финансовые инвестиции.
- √ Объяснить, кто является поставщиками и потребителями финансовых ресурсов.
- √ Разъяснить роль финансовых посредников на финансовом рынке.
- √ Назвать функции, выполняемые финансовыми посредниками.
- √ Объяснить, что такое банковская маржа.

Поставщики и потребители финансовых ресурсов

Людей, а также предприятия и организации, имеющих временный избыток финансовых средств, который они готовы предоставить тем, кто испытывает в них недостаток, называют **инвесторами**. Инвесторы – поставщики денежных средств на финансовый рынок.

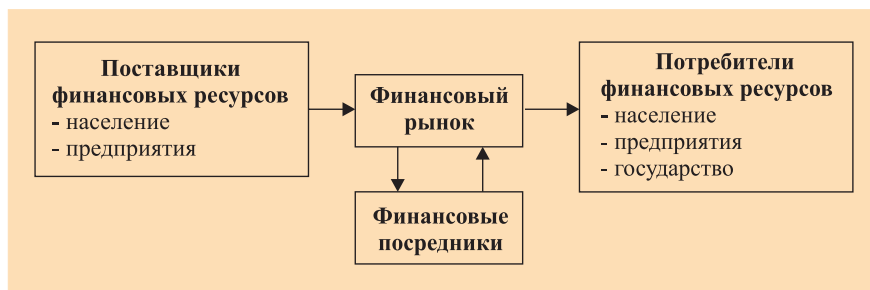
Термин **инвестиции** произошел от латинского слова *investio* (одеваю). Сегодня инвестиции к процессу одевания не имеют никакого отношения. Под инвестициями понимают вложение некоторых средств в бизнес, ценные бумаги, строительные проекты и т.д. Термин «инвестиции» в настоящее время используют достаточно широко, подразумевая, что сегодняшние вложения дадут отдачу в будущем. Следует различать инвестиции в реальные активы и финансовые инвестиции.

Инвестиции в реальные активы предусматривают строительство зданий и сооружений, приобретение оборудования, создание новых видов продукции. Как правило, этот вид инвестиций требует крупных капиталовложений. Под **финансовыми инвестициями** понимаются вложения денежных средств в финансовые активы, к которым относятся размещение средств на банковских депозитах, приобретение различных видов ценных бумаг – акций, облигаций, векселей и т.д. В дальнейшем речь пойдет именно о финансовых инвестициях.

¹ Продолжение. Начало см. : ЭШ. – 2009. – № 1–2.

Таким образом, мы выяснили, что в экономике всегда имеются лица, обладающие свободными средствами, и лица, которые испытывают потребность в дополнительных деньгах. Соответственно, на рынке наблюдается движение денежных средств от сберегателей к потребителям финансовых ресурсов. Кто же является основными поставщиками и основными потребителями денежных средств? На рисунке представлено движение финансовых ресурсов в экономике, которые идут от инвесторов к структурам, испытывающим недостаток денежных средств (рис. 1).

Рис. 1
Финансовые потоки в экономике



Основными поставщиками денежных средств на финансовый рынок являются две группы – **население и предприятия**, у которых имеются свободные денежные средства, а **потребителями** – структуры, которые испытывают недостаток финансовых средств. Среди них могут быть и население, и предприятия, и государство. Если с населением и предприятиями вроде бы все понятно: есть люди и компании, располагающие свободными денежными средствами, и есть другие категории людей и предприятий, которые нуждаются в деньгах. Между ними происходит процесс перемещения денежных средств. А как же государство попало в список получателей денежных средств? **Во-первых**, через систему налогов. Все предприятия и работающие граждане платят налоги в государственный бюджет. **Во-вторых**, если налоговых поступлений не хватает, чтобы покрыть все государственные расходы, то правительство прибегает к заимствованиям на финансовом рынке, применяя различные способы привлечения денежных средств.

Финансовое посредничество

Но каким образом инвестор найдет потребителя финансовых ресурсов, чтобы предоставить ему средства? Давать объявления в газетах или расклеивать их на столбах – наверное, это не лучший вариант. Для решения этой задачи на финансовом рынке существуют специализированные организации, которые обслуживают движение финансовых потоков и обеспечивают наиболее эффективное движение денежных средств от инвесторов к потребителям этих средств. Эти организации называют **финансовыми посредниками**.

Классическим финансовым посредником является **банк**, который, с одной стороны, привлекает финансовые ресурсы в виде депозитных вкладов, а с другой – предоставляет полученные средства предприятиям в виде кредитов.

Финансовые посредники представляют собой организации, которые аккумулируют средства инвесторов и предоставляют их людям



и компаниям, нуждающимся в денежных средствах. Финансовые посредники бывают различных видов и типов. Наиболее распространенным и доступным для населения финансовым посредником является банк, который принимает мелкие денежные вклады от большого числа индивидуумов и выдает кредиты предприятиям.

Необходимость финансовых посредников обусловлена тем, что прямая работа предприятия с большим количеством мелких инвесторов, как правило, неэффективна. Кроме того, существуют значительные различия в интересах инвесторов и компаний, которые они самостоятельно устранить не могут. Но если эти противоречия не устранить, то движения средств от инвесторов в сторону компаний просто не будет. В чем же расходятся интересы инвесторов и компаний?

Во-первых, компаниям требуются финансовые ресурсы в больших размерах на длительный срок для реализации инвестиционных проектов. Частные инвесторы, как правило, обладают небольшими суммами, которые они не готовы инвестировать на длительный срок. Они предпочитают краткосрочные вложения.

Во-вторых, инвестиционные проекты в будущем принесут высокий доход, но одновременно содержат в себе и определенные риски. Риски проектов – это вероятность неполучения ожидаемого результата. Любой инвестиционный проект содержит в себе элементы риска. Бывали случаи, когда проект оказывался неэффективным и от него приходилось отказываться, неся финансовые потери. Частные инвесторы не хотят рисковать своими сбережениями, они хотят гарантированно получить в будущем вложенную сумму с причитающимися процентами.

Таким образом, налицо расхождение в интересах инвесторов и компаний, о чем свидетельствуют данные табл. 1.

Таблица 1
Интересы компаний и инвесторов

ЧЕГО ХОТЯТ КОМПАНИИ	ЧЕГО ЖЕЛАЮТ ИНВЕСТОРЫ
Получить ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ в БОЛЬШИХ ОБЪЕМАХ	ИНВЕСТИРОВАТЬ СБЕРЕЖЕНИЯ, КОТОРЫЕ НЕВЕЛИКИ ПО РАЗМЕРУ
Получить РЕСУРСЫ на ДЛИТЕЛЬНЫЙ СРОК (СРЕДНИЙ СРОК ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА – ОТ ТРЕХ ДО ПЯТИ ЛЕТ)	Получить СВОИ СРЕДСТВА ОБРАТНО в УДОБНОЕ для НИХ ВРЕМЯ (СРЕДНИЙ СРОК РАЗМЕЩЕНИЯ СРЕДСТВ на ДЕПОЗИТЕ – ОТ ГОДА до ПОЛУТОРА ЛЕТ)
ИНВЕСТИРОВАТЬ ПОЛУЧЕННЫЕ СРЕДСТВА в ПРОЕКТЫ, СОПРЯЖЕННЫЕ с РИСКОМ	ИМЕТЬ ГАРАНТИИ ВОЗВРАТА вЛОЖЕННЫХ СРЕДСТВ
Хорошо знать ПРОЕКТЫ, ИМЕТЬ возможность ОЦЕНИТЬ ДОХОДЫ и РИСКИ ПРОЕКТОВ	ИМЕТЬ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ о ВОЗМОЖНЫХ ДОХОДАХ и РИСКАХ ПРОЕКТОВ

Итак, интересы инвесторов и компаний, нуждающихся в деньгах этих инвесторов, кардинально расходятся. При таком противоречии интересов инвесторы никогда не предоставят деньги компании. Снять противоречия, существующие между инвесторами и компаниями, призваны финансовые посредники, в частности банки.

Выступая в качестве финансового посредника, банк выполняет следующие функции:

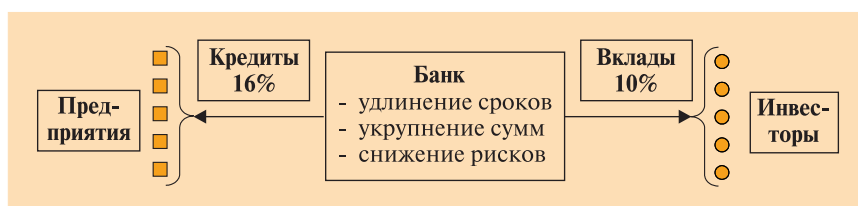
√ привлекает на депозитные вклады мелкие суммы многочисленных вкладчиков, в результате чего становится обладателем значительных по объемам финансовых ресурсов. Следствием этого является **преобразование мелких сумм в крупные инвестиционные ресурсы**, которые представляют интерес для предприятий как инвестиционные ресурсы;

√ **преобразует краткосрочные сбережения в долгосрочные накопления**. Это обеспечивается тем, что краткосрочные депозиты объединяются, образуя пул депозитов, который постоянно воспроизводится. Инвесторы, у которых закончился срок депозитных вкладов, забирают свои средства, но им на смену приходят новые вкладчики. Поэтому постоянное замещение выбывающих средств новыми поступлениями превращает краткосрочные вклады в постоянную сумму, которая находится в банке. В результате банк может выдавать предприятиям долгосрочные кредиты, сроки которых превышают средний срок депозитных вкладов;

√ **принимает риски, связанные с реализацией инвестиционных проектов на себя**. Выдавая предприятиям кредиты, банки тщательно анализируют инвестиционные проекты, оценивают риски и ожидаемую доходность по каждому проекту, и только убедившись, что риски минимальны, кредитуют предприятия. Для того чтобы застраховать себя от невозврата кредита, банки требуют от заемщика залога имущества или поручительства третьих лиц по обязательствам предприятия. Таким образом, риски неудачи инвестиционных проектов для инвесторов сняты, и банк гарантирует инвесторам возврат вкладов с определенными процентами.

За выполнение функций трансформации сбережений вкладчиков в инвестиционные для компании ресурсы банки получают вознаграждение в виде разницы между стоимостью привлеченных ресурсов и доходностью по кредитам. Отношения, которые складываются между банками, инвесторами и заемщиками, представлены на рис. 2.

Рис. 2
Движение финансовых потоков от инвесторов к предприятиям



Роль банков как финансовых посредников действительно велика. Такой тип посредничества, который заключается в привлечении средств на депозитные вклады и выдаче кредитов предприятиям, называется депозитно-сберегательным. А организации, которые такие услуги оказывают, называют посредниками депозитно-сберегательного типа.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое реальные и финансовые инвестиции?
2. Кто является основными поставщиками финансовых ресурсов?



3. В чем заключаются противоречия между предприятиями, испытывающими потребность в финансовых ресурсах для реализации инвестиционных проектов, и частными инвесторами, обладающими свободными денежными средствами?
4. Каким образом банк снимает данные противоречия?
5. Каким образом банк снижает риски инвестирования для частных инвесторов?
6. За что предприятие уплачивает банку так называемую банковскую маржу?

УРОК 4

Изучив материал данного урока, вы сможете:

- √ Различать денежный рынок и рынок капиталов.
- √ Уяснить место рынка ценных бумаг на финансовом рынке.
- √ Объяснить роль инвесторов и эмитентов на фондовом рынке.
- √ Понять объективную необходимость проведения секьюритизации финансовых рынков.
- √ Объяснить преимущества секьюритизации по сравнению с банковским кредитом.

Денежный рынок и рынок капиталов

В зависимости от того, на какой срок привлекаются финансовые ресурсы, финансовый рынок делится на две части: рынок капиталов и денежный рынок.

На **денежном рынке** обращаются так называемые «короткие деньги», оборот которых не превышает одного года. Типичным примером операции денежного рынка является следующая ситуация. Предприятие произвело и отгрузило продукцию, а покупатель за нее не заплатил, так как у него возникли временные финансовые трудности, и он просит отсрочку платежа на определенный срок, например на 30 дней. При таком развитии событий у предприятия-изготовителя возникает дефицит денежных средств. Ему нужны деньги, чтобы закупить очередную партию сырья и материалов и начать следующий производственный цикл, а денег компания не получила. Это грозит остановкой производства и финансовыми потерями.

Хорошо, что есть финансовый рынок, на котором, как мы уже выяснили, деньги могут перемещаться в пространстве и во времени. Предприятию-изготовителю ничего другого не остается, как воспользоваться механизмом финансового рынка и привлечь необходимые средства. Для этого компания обращается в банк за кредитом сроком на 30 дней. Такой кредит банки выдают очень быстро, обычно в течение одного – двух дней вопрос о предоставлении кредита будет решен. За счет кредитных средств, полученных от банка, предприятие производит необходимые закупки и ведет производственную деятельность, а через 30 дней, получив деньги от потребителя продукции, рассчитывается с банком. В связи с тем, что срок обра-

щения финансовых ресурсов невелик, денежный рынок также называют рынком краткосрочных ссуд.

Рынок капиталов. Как вы понимаете, за счет коротких денег реализовать крупные инвестиционные проекты со сроком исполнения от трех до пяти лет не представляется возможным. Для реализации проектов требуются длинные деньги. Их можно найти на рынке капитала, на котором оборот финансовых ресурсов превышает один год.

Банки оказывают такие услуги и предоставляют предприятиям кредиты на несколько лет. Логика предоставления таких кредитов следующая. Первоначально идет так называемая инвестиционная стадия, на которой деньги вкладываются в строительство новых производств, закупку оборудования, производятся другие расходы. После завершения инвестиционной стадии начинается стадия эксплуатации, на которой вновь созданное производство начинает функционировать, производить продукцию, в результате чего на предприятие поступают денежные средства. За счет этих средств предприятие рассчитывается с банком, постепенно погашая кредит и выплачивая проценты. Долгосрочные кредиты на инвестиционные цели являются более рискованными, поэтому банки по этим кредитам устанавливают более высокие процентные ставки.

За свои услуги банки берут весьма существенную плату в виде разницы между процентными ставками, по которым они привлекают деньги от инвесторов, и теми ставками, по которым они выдают кредиты. Данная плата за услуги банка приводит к удорожанию финансовых ресурсов, получаемых компаниями. Высокие процентные ставки ложатся бременем на экономику предприятия. Вместо того чтобы направлять средства на развитие производства, компании вынуждены отдавать их банку в виде процентных платежей.

В этой связи компании ищут пути удешевления привлекаемых финансовых ресурсов. Безусловно, с банком можно торговаться по поводу снижения процентных ставок по кредиту. Однако этот путь имеет ограничения, так как банк живет за счет разницы процентных ставок. В этом суть банковского бизнеса. За счет получаемых от компаний процентов по кредитам банк должен не только рассчитаться с инвесторами по процентным платежам, но и покрыть все свои затраты, связанные с функционированием банка, да еще и получить прибыль.

Рынок ценных бумаг

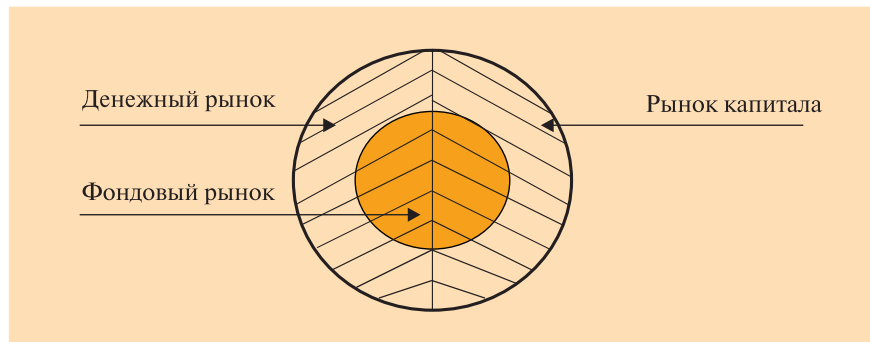
Удешевить привлечение финансовых средств для предприятий позволяет **рынок ценных бумаг** (его еще называют **фондовым рынком**). В дальнейшем мы будем использовать эти термины как синонимы. **Фондовый рынок** является частью финансового рынка и обслуживает как денежный рынок, так и рынок капиталов. На рис. 3 представлена структура финансового рынка и место, которое на нем занимает фондовый рынок.

На рис. 3 финансовый рынок представлен площадью большого круга, который разделен на две части: рынок капиталов и денежный рынок. Внутри финансового рынка функционирует **фондовый ры-**



нок (малый круг), который является частью денежного рынка и рынка капиталов.

Рис. 3
Место фондового рынка на финансовом рынке

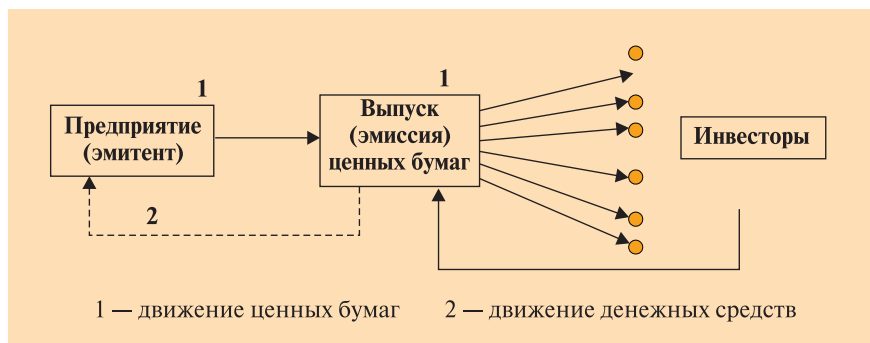


Если фондовый рынок – часть финансового рынка, то значит, что на нем тоже продают и покупают деньги. Чем же отличаются операции по движению денежных средств на финансовом рынке, которые осуществляются как классические (светлая область круга) и которые производятся на фондовом рынке (затемненная область круга).

Классическими операциями финансового рынка являются операции по привлечению банками средств от инвесторов и выдача кредитов предприятиям. Эта операция была представлена на рис. 2. Как указывалось ранее, за свои услуги банк взимает определенный процент, который в ряде случаев бывает весьма существенным.

Для удешевления привлечения финансовых средств предприятию надо из схемы движения денег исключить финансового посредника и напрямую обратиться к инвесторам. Это позволяет сделать фондовый рынок, на котором компания выпускает ценные бумаги и продает их инвесторам. Движение денежных средств на рынке ценных бумаг представлено на рис. 4.

Рис. 4
Взаимодействие эмитента и инвесторов



Для привлечения финансовых средств предприятия и организации выпускают ценные бумаги, которые предлагают инвесторам. Если инвестор видит, что предприятие надежно и способно выполнить свои обязательства, то он покупает ценные бумаги. Между предприятием и инвестором заключается договор купли-продажи ценных бумаг, и после оплаты деньги попадают на предприятие, то есть поступление средств на предприятие идет опосредованно через процедуру купли-продажи ценных бумаг.

Благодаря рынку ценных бумаг значительно расширяется круг инвесторов, к которым может обратиться предприятие за денежными средствами. Это отличает рынок ценных бумаг от традиционного финансового рынка, где компании могут получить заемные средства только в банке.

Эмитенты и инвесторы

Предприятия и организации, выпускающие ценные бумаги, называются **эмитентами**, а процедуру выпуска и продажи ценных бумаг инвесторам – **эмиссией**. В качестве эмитентов на рынке ценных бумаг выступают предприятия, банки, городские власти, правительство. **Инвесторы** приобретают ценные бумаги, в результате чего эмитенты получают средства для своего развития. Таким образом, движение средств от инвесторов к эмитенту осуществляется через процедуру купли-продажи ценных бумаг.

Обычно считается, что финансовые посредники способствуют более эффективному движению капитала. Однако данное утверждение не однозначно. Иногда посредники увеличивают затраты, связанные с привлечением капитала. Если имеется возможность заемщику напрямую обратиться к инвесторам, избежав посредничества, то это удешевляет стоимость привлекаемых ресурсов. Как правило, привлечение средств путем выпуска ценных бумаг для предприятий обходится дешевле, чем банковский кредит. В результате во всем мире наблюдается процесс постепенного замещения банковского кредита выпуском ценных бумаг, который получил название «процесс секьюритизации финансовых рынков».

Термин **секьюритизация** (securitisation) получил широкое распространение на международных финансовых рынках в 80-х годах прошлого столетия. Этот термин подчеркивает значимость процессов замещения традиционных финансовых операций в виде банковских кредитов новыми финансовыми инструментами, обеспечивающими привлечение финансовых ресурсов путем эмиссии ценных бумаг. Процесс секьюритизации охватывает разнообразные сферы деятельности.

В широком смысле под секьюритизацией понимают замещение классического банковского кредитования финансированием, основанным на выпуске ценных бумаг. Это явление многие исследователи ставят на первое место среди других новаций, которые осуществляются на финансовых рынках. Исключая из процесса привлечения финансовых ресурсов банки, предприятия путем выпуска ценных бумаг и непосредственной их продажи напрямую инвесторам обеспечивают существенную экономию при привлечении денежных средств. Экономия достигается за счет того, что предприятие не оплачивает услуги банка в виде банковской маржи.

Однако следует учитывать, что финансовый инструмент получает признание на финансовом рынке, если его свойства и механизм действия удовлетворяют требованиям всех участников инвестиционного процесса. Это в полной мере относится и к ценным бумагам, которые должны быть интересны не только эмитенту, но и инвесторам. В этом плане предложение ценных бумаг для многих инвесторов стало весьма привлекательной сферой размещения капитала.

Привлекательность ценных бумаг по сравнению с банковским кредитом для компаний заключается в следующем:



√ Во-первых, для предприятий эти деньги обходятся дешевле, чем банковский кредит. Достаточно сказать, что на середину 2008 года средний процент, который уплачивали российские компании банкам по рублевым кредитам, составлял 14 – 15%, а проценты, которые предприятия выплачивали по выпущенным облигациям, равнялись примерно 10%. Как видите, разница весьма существенна.

√ Во-вторых, российские банки предпочитают выдавать предприятиям короткие кредиты, о чем свидетельствуют данные табл. 2, показывающие сроки, на которые выданы банками кредиты нефинансовым организациям (предприятиям), и сроки, на которые предприятия выпустили облигации.

Таблица 2

Временная структура кредитов и облигационных займов

Срок	Кредиты, %	Облигации, %
До года	53	1
От года до трех лет	27	44
Более трех лет	20	55

Из общего объема кредитов, полученных предприятиями, более 50% составляют кредиты на срок не более одного года. Как вы понимаете, за счет таких кредитов реализовать долгосрочные инвестиционные проекты не представляется возможным. Поэтому компании прибегают к эмиссии облигаций, которые выпускаются на длительный срок, в результате чего предприятия получают долгосрочные ресурсы, обеспечивающие финансирование сложных и длительных проектов. Одновременно ценные бумаги, которые выпускают предприятия, должны быть привлекательны и для инвесторов. Только в этом случае ценные бумаги найдут своего покупателя.

В чем же выгоды приобретения ценных бумаг для инвесторов?

√ Во-первых, ценные бумаги являются более доходным финансовым инструментом, чем банковские депозиты. Инвестор, приобретая облигации корпораций, получает доходность на 1 – 2% выше по сравнению с размещением средств на депозите в банке.

√ Во-вторых, ценные бумаги, в отличие от банковского депозита, обладают свойством ликвидности. **Под ликвидностью на финансовом рынке понимается возможность быстро обратить финансовый инструмент в деньги без существенных финансовых потерь.**

Рассмотрим механизм действия свойства **ликвидности** на конкретном примере. Размещая свободные средства на банковском депозите, инвестор подписывает с банком договор, в котором оговаривается срок действия договора и величина процентной ставки. Например, инвестор размещает 1 млн руб. на депозите сроком на один год под 10% годовых. При этом, размещая средства в банке, человек предполагал, что в течение года ему эти деньги не потребуются.

Однако в жизни бывают самые разные ситуации, и человеку деньги могут понадобиться через полгода. Чтобы забрать деньги из банка, вкладчик должен расторгнуть с банком депозитный договор, после чего банк вернет человеку сумму вклада в размере 1 млн руб. А вот

проценты вкладчик потеряет. **У депозитного договора нет свойства ликвидности.** Банк рассматривает расторжение договора и досрочную выплату денежных средств как факт того, что депозитный договор по сути превратился во вклад до востребования, и выплачивает проценты как по вкладу до востребования. В нашем примере вместо накопленных за полгода 5%, что равнозначно 50 тыс. руб., банк выплатит значительно меньшую сумму. Например, в Сбербанке проценты по вкладу до востребования составляют всего 0,1% в год.

Когда же инвестор покупает облигации компании со сроком действия от года до трех лет, то в случае необходимости возврата вложенных средств он всегда может эти деньги получить, продав ценные бумаги на финансовом рынке. Если по облигациям выплачивается 10% в год, а инвестор ее продает через полгода, то накопленные за этот период 5% ему будут выплачены. Несет ли инвестор какие-нибудь потери при продаже ценных бумаг? Безусловно, инвестор несет некоторые расходы, связанные с продажей ценных бумаг в виде оплаты брокерских услуг, комиссии биржи. Но эти расходы составляют от 0,03 до 0,1%, что несопоставимо с потерей процентных платежей при досрочном расторжении депозитного договора.

Таким образом, ценные бумаги обеспечивают инвестору возврат вложенных средств в любой момент времени без потери процентных платежей.

Контрольные вопросы и задания

1. Что является критерием разграничения финансового рынка на денежный рынок и рынок капитала?
2. Какие функции выполняют денежный рынок и рынок капитала?
3. Какова роль фондового рынка?
4. Как эмитент взаимодействует с инвесторами?
5. Что понимается под термином «секьюритизация»?
6. В чем для предприятий проявляются преимущества привлечения капитала через эмиссию ценных бумаг по сравнению с банковским кредитом?
7. Что понимается под термином «ликвидность»?
8. Почему инвесторы отдают предпочтение приобретению ценных бумаг по сравнению с банковским депозитом?
9. Инвестор разместил на банковском депозите сумму в размере 500 тыс. руб. сроком на один год, по которому банк начисляет 12% годовых. В договоре предусмотрено, что в случае досрочного расторжения договора данный вклад рассматривается как вклад до востребования, по которому начисляется 0,5% годовых. Через шесть месяцев вкладчик расторгает договор, чтобы получить вложенные средства. Требуется определить:
 - √ Какую сумму получит вкладчик при досрочном расторжении договора?
 - √ Каковы потери вкладчика при досрочном расторжении договора в виде недополученных процентов?



УРОК 5

Классификация рынка ценных бумаг

Изучив материал данного урока, вы сможете:

- √ Проводить различие между первичным и вторичным рынками ценных бумаг.
- √ Объяснить суть процессов размещения и обращения ценных бумаг.
- √ Различать биржевой и внебиржевой рынки.
- √ Объяснить, что такое листинг и делистинг.
- √ Рассказать историю возникновения фондовых бирж.
- √ Читать котировальный лист.
- √ Объяснить, что такое спред и ликвидность.

Рынок ценных бумаг представляет собой весьма сложную организационную структуру. В зависимости от того, какой классификационный признак выделить, фондовый рынок можно рассматривать с различных точек зрения и строить различные классификации.

Первая классификация связана с **процедурой выпуска и обращения** ценных бумаг. С этой точки зрения рынок ценных бумаг подразделяется на первичный и вторичный.

На первичном рынке эмитенты продают ценные бумаги первым инвесторам. Инвесторы приобретают ценные бумаги, в результате чего деньги попадают в компанию и обеспечивают ее дальнейшее развитие. Эту процедуру называют **размещением** ценных бумаг. Следует подчеркнуть, что только на первичном рынке предприятия и организации могут поучить финансовые ресурсы для целей своего развития.

Когда процедура размещения ценных бумаг завершена, начинает действовать **вторичный рынок**. На вторичном рынке инвесторы продают ценные бумаги друг другу, то есть происходит **обращение** ценных бумаг. Целесообразность продажи определяет сам инвестор. Если он считает, что ценные бумаги в цене выросли достаточно хорошо или ему нужны деньги, то он продает ценные бумаги. На вторичном рынке не происходит привлечение средств для развития эмитентов, здесь осуществляется перераспределение средств между инвесторами. Различия между первичным и вторичным рынком представлены в табл. 3.

Таблица 3

Отличительные признаки первичного и вторичного рынков

Признак	Первичный рынок	Вторичный рынок
ПРОДАВЕЦ ЦЕННЫХ БУМАГ	ЭМИТЕНТ	ИНВЕСТОРЫ
ПОКУПАТЕЛИ	ПЕРВЫЕ ИНВЕСТОРЫ	ИНВЕСТОРЫ
ПОЛУЧАТЕЛЬ ДЕНЕГ	ЭМИТЕНТ	ПРОДАЮЩИЙ ИНВЕСТОР
ПРОЦЕДУРА	РАЗМЕЩЕНИЕ	ОБРАЩЕНИЕ

Вторичный рынок очень важен для инвесторов, так как он позволяет обратить финансовый инструмент в деньги путем совершения сделки купли-продажи ценных бумаг. За счет этого обеспечивается ликвидность фондового рынка. Как указывалось ранее, инвесторов рынок ценных бумаг привлекает именно свойством ликвидности.

Следующая классификация фондового рынка, которую необходимо рассмотреть, это как организована торговля ценными бумагами. С этой точки зрения различают биржевой и внебиржевой рынки.

Биржевой рынок означает, что торги ведутся в специально отведенном месте, именуемом биржей. Биржей является организация, которая получила от государственного регулирующего органа лицензию на проведение торговли ценными бумагами. Особенностью биржевой торговли является то, что торги ведутся по жестко установленным правилам. В силу этого биржевой рынок является организованным рынком, на котором:

- √ торги осуществляются в течение определенного времени так называемых торговых сессий;
- √ торговля проводится в соответствии с регламентом биржи, и все участники торгов обязаны соблюдать эти правила;
- √ биржа является гарантом исполнения сделок, то есть продавцу ценных бумаг гарантировано получение денежных средств, а покупателю – получение ценных бумаг;
- √ к биржевой торговле допускаются ценные бумаги только надежных эмитентов.

Для этого биржа проводит отбор эмитентов по критериям размера компании, прибыльности ее работы, надежности и т.д. Эту процедуру называют **листингом**. За деятельностью этих компаний биржа ведет постоянный контроль, и если компания перестала удовлетворять требованиям биржи, то происходит процедура **делистинга**, то есть исключение компании из биржевого списка.

Первой биржей, на которой осуществлялась торговля ценными бумагами, считается биржа, созданная в Антверпене в 1531 году. На данной бирже продавались как товары (ткани, зерно и т.д.), так и ценные бумаги. Такие биржи называют **универсальными**, так как на них торгуют различными продуктами. Затем появились специализированные биржи, на которых продавались только ценные бумаги. Эти биржи получили название **фондовых** бирж. Первая фондовая биржа была создана в Лондоне в 1773 году. Она существует до сих пор.

В России первая биржа появилась в 1809 году в Санкт-Петербурге, которая прекратила свое существование в 1917 году. Возрождение российских бирж относится к началу 90-х годов прошлого века, когда в стране начались рыночные преобразования. Сегодня в России наиболее известными являются три биржи: Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ), Российская торговая система (РТС) и Санкт-Петербургская биржа. Крупнейшей из них является ММВБ, на которую приходится почти 90% сделок с ценными бумагами.

Биржа позволяет совершать операции с ценными бумагами непрерывно в течение торговой сессии. На сегодняшний день доступ к



биржевым котировкам имеют не только брокерские компании, но и любой инвестор. Развитие Интернета позволяет видеть биржевые котировки и осуществлять торговлю ценными бумагами, не выходя из дома. В табл. 4 приведены котировки некоторых акций, которые торгуются на ММВБ.

Таблица 4

Котировки акций на ММВБ (30 апреля 2009 года)

NAME	LAST	%Ch	High	Low	Bid	Ask	DEALS	DAYVAL
СБЕРБАНК ↑	27,83	2,66%	28,22	27,49	27,83	27,85	76 889	11 876 066 430
ГАЗПРОМ ↓	148,36	-0,43%	152,4	147,4	148,36	148,37	63 473	10 404 139 408
НОРНИКЕЛЬ ↑	2790,88	3,87%	2835	2719	2790,37	2790,88	32 486	3 201 019 542
РОСНЕФТЬ ↓	177,2	-0,01%	181,88	175,1	177,1	177,2	24 721	3 178 383 620
ЛУКОЙЛ ↑	1482,71	-1,74%	1560	1473	1482,71	1483,56	35 442	3 072 720 299
БАНК ВТБ ↓	0,0315	-0,63%	0,0327	0,0313	0,0315	0,0316	9500	966 699 330
ФСК ЕЭС ↑	0,222	5,71%	0,227	0,209	0,222	0,224	5046	604 083 511

Пояснения к таблице:

- В первом столбце указывается наименование компании; стрелки «вверх» и «вниз» показывают изменение цены.
- Last – цена последней сделки.
- %Ch – изменение цены по сравнению с предыдущим днем.
- High – максимальная цена за текущую торговую сессию.
- Low – минимальная цена за текущую торговую сессию.
- Bid – цена спроса, то есть лучшая (максимальная) цена, по которой инвесторы готовы купить ценную бумагу.
- Ask – цена предложения, то есть лучшая (минимальная) цена, по которой инвесторы готовы продать ценную бумагу.
- Deals – количество совершенных сделок с начала торговой сессии.
- DayVal – дневной оборот по совершенным сделкам в рублях.

На примере акций Газпрома рассмотрим, как торгуются ценные бумаги этой компании. По сравнению с предыдущим днем цена акций Газпрома снизилась на 0,43%. Цена, по которой была совершена последняя сделка между инвесторами, составила 148,36 руб. При этом в течение текущей торговой сессии цена акций колебалась от 147,4 до 152,4 руб. В данный момент участники рынка выставили заявки на покупку и на продажу акций. На экране показываются только лучшие заявки. Лучшей заявкой на покупку является заявка с ценой 148,36 руб., а лучшей заявкой на продажу – заявка с ценой 148,37 руб. Разница между ценами этих двух заявок называется **спредом**. В нашем примере спред составляет всего 1 коп., что свидетельствует о высокой ликвидности этих акций. В течение текущей торговой сессии было проведено 63 473 сделки на общую сумму 10,4 млрд руб.

Однако целый ряд сделок с ценными бумагами совершается за пределами биржи, на так называемом **внебиржевом рынке**. В первую очередь это касается ценных бумаг тех компаний, которые по каким-либо причинам не допущены к биржевой торговле. Как правило, это

молодые и небольшие компании, которые еще не достигли соответствующих показателей для прохождения листинга. На внебиржевом рынке продавец и покупатель ценных бумаг напрямую встречаются и заключают сделку.

В зависимости от того, на каких условиях инвестор предоставляет денежные средства эмитенту, различают рынок долговых ценных бумаг и рынок долевых ценных бумаг.

На **рынке долговых ценных бумаг** инвесторы предоставляют эмитентам денежные средства на определенный период времени, по истечении которого эмитенты обязаны вернуть деньги инвесторам. Таким образом, между инвесторами и эмитентом складываются отношения «кредитор – заемщик». Компания-эмитент является заемщиком, а инвесторы – кредиторами. Долговой рынок представлен в основном двумя видами ценных бумаг: облигациями и векселями.

На **рынке долевых ценных бумаг** обращаются ценные бумаги, которые дают инвестору право собственности на часть капитала компании. Долевые ценные бумаги представлены различными видами акций, выпускаемыми акционерными компаниями (корпорациями). Капитал компании поделен на определенные доли, каждая доля соответствует одной акции, поэтому и появился термин «долевая ценная бумага». Покупая акцию, инвестор приобретает одну долю в капитале компании и становится акционером – совладельцем компании наряду с другими акционерами. Деньги, уплаченные за акции, становятся собственностью компании, которая не обязана их возвращать инвесторам. Эти средства используются для развития компании, приобретения машин, оборудования и т.д., а акционеры как собственники получают права на участие в управлении компанией и получение части прибыли в виде дивидендов.

Советы инвестору, который хочет активно работать на рынке, регулярно покупая и продавая акции:

- √ Покупайте только те ценные бумаги, которые торгуются на бирже.
- √ На рынке должны присутствовать много продавцов и покупателей акций, с которыми инвестор собирается проводить операции.
- √ Акции должны быть абсолютно ликвидны, по ним регулярно должны проводиться сделки купли-продажи ценных бумаг.
- √ Дневной объем биржевых сделок, совершенных всеми инвесторами с акциями конкретной компании, должен составлять не менее 0,5 млрд руб.
- √ Спред между лучшей ценой на покупку и лучшей ценой на продажу акций должен составлять не более 0,2%.
- √ Проводя операции с ценными бумагами, инвестор должен быть готов к тому, что удачные сделки будут соседствовать с ошибочными, выигрыши будут чередоваться с потерями. Главное, чтобы число правильных решений превышало число ошибок. Если вы готовы мириться с потерями, трезво оценивать ошибки и принимать меры к их исправлению, если вы не будете впадать в панику при возникновении потерь, если у вас крепкие нервы, то ***можете приступить к инвестированию.***



Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение первичного и вторичного рынка ценных бумаг.
2. В чем важность первичного рынка для эмитента?
3. Чем отличается процедура размещения ценных бумаг от процедуры их обращения?
4. В чем заключается процедура листинга ценных бумаг?
5. Дайте характеристику биржевого и внебиржевого рынков.
6. Какие отношения складываются между инвестором и эмитентом на рынке облигаций?
7. Из данных табл. 4 определите величину спреда по акциям ЛУКОЙЛ.
8. По данным табл. 4 определите, какие акции обладают большей ликвидностью: акции Сбербанка или акции Роснефти?



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ, ЖДЕМ ОТ ВАС СООБЩЕНИЙ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ!
E-MAIL: NNKALININA@YANDEX.RU

Новый учебник по основам потребительских знаний¹

СТРАХОВАНИЕ

Уверенность в завтрашнем дне – ощущение, которое многие из нас давно забыли. К сожалению, сегодняшняя российская действительность к этому располагает мало. Поэтому ответственность за стабильность своей жизни каждому приходится брать на себя. Сегодня в распоряжении жителей нашей страны есть несколько способов, позволяющих обеспечить свое будущее. Это не только открытие банковских вкладов, отчисления в частные пенсионные фонды, приобретение движимого и недвижимого имущества. Помимо этого существуют еще различные виды страховых услуг, в том числе накопительных. Российский рынок страхования сегодня находится в стадии становления. Тем не менее, по утверждениям некоторых экспертов, устойчивый интерес к страховым услугам наблюдается уже довольно явно.

Немного истории

Страхование жизни в России начало развиваться гораздо позже, чем в большинстве европейских стран. Только в 1835 году было учреждено Российское общество страхования капиталов и доходов, которому было даровано исключительное право в течение 20 лет заниматься страхованием жизни с освобождением от всех налогов. Однако низкий уровень экономики дореволюционной России не давал возможности активно развиваться этому виду страхования. Поэтому число людей, застраховавших свою жизнь, было невелико.

В Советском Союзе страхование жизни приобрело большую популярность. Особенно активно такие сделки заключались в последней трети прошлого века. К середине 80-х годов полисы страхования жизни были примерно у 80% работающих граждан. Госстрах СССР предлагал разные варианты страхования жизни: смешанное страхование, страхование к совершеннолетию, бракосочетанию и т.д. Страховку рассматривали прежде всего как способ накопления денег к какому-нибудь событию или на крупную покупку. Подписав разовый полис и дав распоряжение бухгалтерии предприятия ежемесячно удерживать в пользу страхового монополиста небольшую сумму, через пять лет можно было устроить свадьбу или купить мотоцикл.

Невесте откуда налетевший ураган или неожиданный град может жестоко расправиться с крышей вашего садового домика. Грабители, проникшие в квартиру, могут унести все ценные вещи. Любимый автомобиль, без которого вы не мыслите свою жизнь, может попасть

¹ Основы потребительских знаний: Учебник для 10 – 11-х классов общеобразовательных учреждений / П.Крючкова, Е.Кузнецова, Т.Кузнецова и др.; Под общ. ред. Е.Кузнецовой, Д.Сорк. – 5-е изд., перераб. – М.: Вита-Пресс, 2009. Продолжение. Начало см.: ЭШ. – 2009. – № 1 – 2.



в аварию. Да и вы сами или ваши близкие могут по стечению обстоятельств утратить трудоспособность. В этих и других подобных ситуациях вам придется нести убытки, которые можно минимизировать через страхование.

Страховая организация осуществляет деятельность по обеспечению выплаты страхового возмещения при наступлении страхового случая. Если страховой случай не наступит, то договор страхования по истечении установленного в нем срока будет также считаться исполненным, даже несмотря на то, что страховое возмещение не выплачивалось. Предмет данного договора – осуществление страховщиком страховой деятельности. А по характеру договор страхования является договором на оказание услуг.

Основными объектами страхования являются:

1. Автомобили и гражданская ответственность автовладельцев. Сегодня в России действует Федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств». Развитие системы автокредитов резко увеличило число выданных полисов комплексного автострахования, поскольку это обязательное требование банка при выдаче автокредита. Поэтому вполне понятно, почему страховые компании, занимающиеся такими видами страхования, пока являются лидерами рынка.

2. Жизнь и здоровье граждан. Страхование жизни – вид личного страхования, который предусматривает следующие основные риски: дожитие застрахованного до окончания срока страхования (или определенного договором события) и смерть застрахованного. В некоторых случаях договор предусматривает страховое покрытие на случай наступления инвалидности или причинения вреда здоровью. Страхование жизни включает страховую и накопительную составляющие, то есть кроме страховой защиты можно еще накапливать денежные средства, делая регулярные взносы страховщику. Компании, предоставляющие услуги по накопительному страхованию, предлагают различные варианты договоров. Так что каждый потребитель наверняка найдет то, что необходимо именно ему. Средства, сбереженные таким образом, можно использовать как угодно. Например, потратить их на крупную покупку, на оплату обучения ребенка в вузе или просто копить деньги на достойную старость. При этом держателю полиса будут обеспечены страховые выплаты на случай травм и других последствий, наступивших в результате несчастного случая (временная нетрудоспособность, инвалидность) исходя из той же гарантированной суммы. Кстати, при получении ипотечного кредита банки в обязательном порядке требуют, чтобы граждане застраховали свою жизнь;

3. Имущество граждан. Сюда входит страхование как недвижимости (квартира или дачный домик), так и всего имущества (мебель, сложная бытовая техника и т.д.).

С точки зрения закона

Гражданский кодекс РФ, ч. 2, ст. 940

Договор страхования должен быть заключен в письменной форме, за исключением договора обязательного государственного страхования. Договор страхования может быть заключен путем составления одного

документа либо вручения страховщиком страхователю на основании его письменного или устного заявления страхового полиса (свидетельства, сертификата, квитанции), подписанного страховщиком. Страховщик при заключении договора страхования вправе применять разработанные им или объединением страховщиков стандартные формы договора (страхового полиса) по отдельным видам страхования.

Советы потребителю

Прежде чем поставить свою подпись под страховым полисом, помните:

√ Страховой полис защищает не от любого ущерба, а только от рисков, перечисленных в договоре страхования. К примеру, страховые компании очень любят страховать автомобили и загородные строения по «полному пакету рисков», где количество страховых событий может исчисляться десятками. А теперь подумайте, велика ли вероятность попадания в автомобиль остатков летательных аппаратов? Нет, невелика. Точно так же как даче, расположенной на среднерусской возвышенности, вряд ли грозит оползень или цунами. Так зачем оплачивать эти риски? Зато и автомобиль, и городская квартира, и загородный дом нуждаются в страховке от противоправных действий третьих лиц.

√ Размер страхового возмещения зависит от суммы, на которую застрахованы ваши жизнь, здоровье, имущество.

√ Особое внимание следует обратить на порядок выплаты страхового возмещения. Он определяется на основании условий, оговоренных в правилах страхования. Следует узнать, какие документы необходимо предоставить для получения страхового возмещения (например, оригинал страхового свидетельства или еще что-то).

√ Важен и порядок оплаты страхового полиса. На это нужно обратить внимание в случае страхования недвижимости: страхование считается оплаченным, только если платеж был проведен до определенной даты в предыдущем месяце.

√ Следует получить информацию об опыте страхования и выдаче компенсации у других пользователей данной услуги. А также выяснить, в каких случаях им было отказано в выплате страховой компенсации.

Страховые компании не остаются в проигрыше, во-первых, потому что вероятность наступления страховых случаев сразу у всех клиентов крайне низка, а во-вторых, потому что деньги владельцев полисов работают и приносят страховой компании определенную прибыль. Некоторые страховые организации начисляют на страховую сумму инвестиционный доход, который чаще всего ниже, чем от других финансовых операций. Страховщики говорят, что основная цель этого страхования не приумножить внесенные средства, а сберечь их.

Задание

Как вы понимаете слова поэта В.Вишневского: «Казалось бы, и жизнь, и сам живой, но наступает случай страховой...».



Жизнь в долг

Наверняка, все помнят слова из песенки Винни Пуха: «Мед – это очень странный предмет: если он есть, то его сразу нет». Увы, о деньгах можно сказать абсолютно то же самое: были деньги – и закончились. Впрочем, если вам необходимо срочно сделать крупную покупку, а все ваши кубышки уже пусты, можно обратиться к услугам банков, кредитных союзов и продавцов, предлагающих потребительские кредиты.

В современном обществе потребитель, который всегда платит наличными, не вкладывает деньги в финансовые институты, никогда не берет в долг, оказывается в положении чужого на празднике жизни. Брать в долг не только перестало быть зазорным. «Вот накоплю деньги, куплю квартиру, машину, телевизор, сапоги...» – это мечта наших родителей в недалеком прошлом. Сегодня развитая система кредита позволяет людям не откладывать получение благ надолго. Но для этого необходимо стать «своим» в мире кредита. Итак, когда, где и как брать деньги в долг?

Наши долги – обратная сторона оказанного нам кредита (слово «кредит» произошло от латинского «верить»). А в экономике кредит – это ссужение денег в долг под проценты или отсрочка платежа за приобретаемые товары или услуги. Связь двух значений этого слова очевидна: если вам не доверяют, кредит вам никто не выдаст. И наоборот, чем больше вам доверяют, тем проще будет получить кредит и тем выгоднее окажутся его условия.

Окружающий нас мир – мир кредита. Большинство людей в развитых странах постоянно живут в долг. А ведь еще лет 20 назад в наших газетах можно было прочитать сострадательные статьи о жизни западного человека, о том, какой он несчастный, как всю жизнь пользуется вещами, которые ему не принадлежат, без конца кому-то должен и что вся его жизнь – бесконечная череда долгов, назревающих выплат, нарастающих процентов.

Действительно, тому, кто взял кредит, придется завести дополнительную статью расходов: постоянно тратить часть получаемых денег на обслуживание кредита (выплату процентов) и его возврат. Более того, пока не выплачены оговоренные проценты, вещь, приобретенная в кредит, не является собственностью покупателя. В этом смысле потребитель на самом деле может довольно долго пользоваться «не своими» вещами. Но он ими уже пользуется! А если бы рассчитывал только на себя, вынужден был бы долгое время обходиться без них. Решившись жить в кредит, потребитель получил возможность пользоваться желаемыми вещами уже сегодня. Вот почему идея «опоры на собственные силы» считается в современном мире патриархальной и сторонников находит немного.

Но прежде чем взять кредит, необходимо знать, какие виды кредита вам доступны и что нужно для того, чтобы ими воспользоваться.

Виды потребительских кредитов отличаются по срокам, целям и условиям получения. Если вы вовремя не расплатились по своим обязательствам, то по истечении срока кредита большинство кредиторов начнут начислять штрафные проценты, которые обычно мно-

го выше предусмотренных в договоре процентов по самому кредиту. Однако стоимость кредита (вся сумма, которую нужно заплатить за пользование им) мало зависит от его срока. Краткосрочный кредит, выданный «под честное слово», может обойтись куда дороже, чем долгосрочный кредит под залог, например дома или автомобиля.

Кредиты бывают обеспеченные и не обеспеченные. Для обеспечения кредита нужно предоставить вашему кредитору достойный залог – какое-то имущество, которое перейдет к нему, если вы не сможете с ним расплатиться. Кредиты под залог ценного имущества – один из самых древних способов брать деньги в долг. Не очень привлекательная фигура ростовщика (так раньше называли тех, кто давал деньги в долг под проценты и под залог ценного имущества) увековечена в образе старухи-процентщицы из романа Ф.М.Достоевского «Преступление и наказание». Из знакомых нам кредитных учреждений на принципах кредита под залог имущества работают ломбарды. Кредиты на приобретение недвижимости всегда обеспечены залогом. Как правило, это недвижимость, имеющаяся у заемщика на момент выдачи кредита (квартира, дом, земельный участок). Если же такого имущества у заемщика нет, залогом становится приобретаемая в кредит квартира.

Можно предоставить поручительство, в котором человек или организация примут на себя ваши обязательства по кредиту в случае вашей несостоятельности. Один из видов такого поручительства – государственные гарантии кредита. К сожалению, в нашей стране нельзя пригласить государство себе в поручители. Но в других странах именно государство иногда выступает гарантом некоторых видов потребительских займов (например, займов для оплаты высшего образования).

Наконец, кредиты различаются в зависимости от целей, на которые берутся. Кредит на приобретение квартиры или дома называется ипотечным. Кредит, взятый для приобретения товаров или услуг (мебели, сложной бытовой техники или туристической путевки), называется потребительским. Очень часто можно взять такой кредит прямо в месте покупки товара или услуги. Во многих крупных магазинах сейчас работают представители банков, которые очень быстро (в течение 15 – 30 минут при так называемых экспресс-кредитах) принимают решение о выдаче кредита. При этом денег наличными потребитель не получает. Банк расплачивается за вашу покупку с магазином сам, а вы потом выплачиваете стоимость кредита банку. Кроме того, кредит можно брать, не ставя банковское учреждение в известность о целях его использования. Это так называемый кредит на неотложные нужды.

Но какой бы вид кредита вы ни выбрали, любой из них всегда выдается при трех обязательных условиях:

- √ платность (уплата процентов за пользование кредитом);
- √ срочность (возвращение денег в точно назначенный срок);
- √ возвратность (обязательный возврат всей суммы долга с процентами).



С одной стороны, кредит для потребителя – благо, потому что позволяет быстрее удовлетворять потребности. Например, накопить деньги на квартиру в любой стране достаточно сложно, поскольку это довольно дорогой товар. Если бы люди могли покупать квартиры только на свои сбережения, большинство из них приобретали бы собственное жилье лишь в старости. А система жилищного кредитования, существующая в большинстве развитых государств, позволяет тем, кто получает стабильную зарплату, приобрести квартиру, а потом большую часть жизни выплачивать остаток ее стоимости. Конечно, это обходится дороже, поскольку приходится платить проценты за кредит. Но зато у человека есть свое жилье!

С другой стороны, кредит может стать и злом, если потребитель злоупотребляет этой возможностью, не соразмеряя своих долгов с будущими доходами. Тратить заемные деньги очень легко, гораздо легче, чем собственные. Но ведь потом их придется отдавать, да еще и с процентами! Человек, который забывает об этом, может причинить много бед и себе, и своим близким, да и своим кредиторам. Помните, сколько случаев разорения, нищеты и даже самоубийств из-за долгов описано в классической литературе и современных СМИ.

Задание

Соберите рекламную информацию нескольких банков о кредитах, которые они выдают (рекламные листовки, проспекты, вырезки из газет и т.д.). Классифицируйте каждый кредит с точки зрения срочности, обеспеченности и целевого назначения. Обоснуйте свой выбор.

Итак, вы определились с видом кредита. Теперь вам нужно как следует продумать стратегию его получения, чтобы банк вам не отказал и чтобы заем был для вас выгодным.

Подписывайте договор только после того, как узнаете все условия займа. Уточняйте все неясные подробности. Имейте в виду: привлекательные на первый взгляд условия кредитования на поверку могут оказаться далеко не столь радужными. Учитывать при выборе кредитного продукта нужно все: комиссионные, причитающиеся банку за заключение кредитного договора и ведение счета, а также штрафы и пени. Если есть возможность, то еще до заключения договора посоветуйтесь с юристом, прихватив с собой копию договора. Кредит может и подождать день другой, а вы в итоге сэкономите деньги и нервы.

Оценивая условия кредита, прежде всего обратите внимание на ставку процента, срок и общую сумму займа, размер ежемесячных платежей, а также на ряд других условий кредитного договора. Рассмотрим их подробнее:

√ Ставка процента, под которую вы соглашаетесь взять деньги в долг, не должна превышать ту, под которую вы можете положить деньги в банк, более чем в 1,5 раза. Желательно следовать этому правилу, чтобы не платить кабальные проценты.

√ Срок займа не должен быть слишком маленьким, хотя и очень соблазнительно взять деньги ненадолго, поскольку это проще и дешевле. Реально оцените, когда вы сможете отдать деньги, то есть когда

у вас появятся источники финансов, на которые вы рассчитываете. И прибавьте немного времени – мало ли что может случиться.

√ Оцените общую сумму займа, посчитав, сколько всего вам придется выплатить кредитору за весь срок займа. Особое внимание обратите на сумму, которую нужно заплатить в качестве процентов. Это позволит понять, правильно ли вы оценили условия займа, когда говорили о процентах.

√ Обязательно подсчитайте, сколько придется платить ежемесячно, погашая долг и выплачивая проценты. Полученную цифру сравните со своими доходами, чтобы понять, сколько денег нужно отдавать каждый месяц, чтобы рассчитаться с долгом. Подобный расчет необходим и тогда, когда проценты и долг погашаются одновременно в конце срока займа. В этом случае сумму, которую надо будет вернуть (долг плюс проценты по нему), следует разделить на количество месяцев, на которые берется долг. Возможно, произведя такой расчет, вы поймете, что такой кредит вам не по силам и надо искать другой выход из ситуации.

√ Посмотрите, нет ли в условиях займа (если вы подписываете договор с кредитором) упоминания о первоначальном взносе. Другими словами, выясните, когда вам придется сделать первый платеж в счет погашения долга.

√ Выбирая кредитора, посмотрите, нет ли в его условиях каких-либо ограничений на выдачу кредитов, которые вас не удовлетворят. Например, речь может идти о том, что для получения кредита необходимо иметь определенный минимальный месячный доход или требуется что-то отдать кредитору в обеспечение кредита (в залог). Если вы соглашаетесь взять кредит под залог, обязательно дайте посмотреть договор юристу – вдруг там есть условия, ущемляющие ваши интересы.

√ Изучая условия займа, оцените, как отразится на общей сумме займа изменение инфляции, а также курса валют. Возможно, предлагаемые условия окажутся более выгодными, чем это казалось сначала. А возможно, наоборот.

√ Посмотрите, нет ли в договоре о предоставлении кредита упоминания о возможности изменения процентной ставки. Если есть, подумайте, насколько это для вас удобно и не попадете ли вы в зависимость от настроения кредитора.

√ Посмотрите, что говорится в договоре о штрафных санкциях. Это сумма, которую вы должны будете заплатить, если не вернете кредит в срок или затянете с уплатой процентов. Не стоит соглашаться на кредит, если штрафные санкции за просрочку приводят к тому, что сумма вашего долга вместе с процентами за время просрочки возрастает больше чем в 2 раза, то есть если процентная ставка, которую вы заплатите как штраф, больше той, которую вы платите как проценты за кредит.

√ Выбирая учреждение, где вы собираетесь брать кредит, посмотрите, как условия вашего кредитора соотносятся с теми, которые предлагаются в другом месте.



Сдавая в банк документы для рассмотрения кредитной заявки, помните: чем больше информации будет у банка, тем больше у него возможностей сформировать положительное решение в отношении данного клиента, тем более выгодную схему кредита вам смогут предложить. Следует учесть и то, что банки, стараясь застраховаться от возможных невозвратов, тщательно проверяют информацию о заемщиках. А теперь, с появлением в России института кредитных бюро, сделать это стало особенно легко. Имейте в виду, что любое несоответствие информации о вас «со стороны» и информации, полученной от вас самих, не сыграет вам на руку.

Репутация в кредит

В России потребительские кредиты существуют меньше 10 лет. За это время многие из нас успели купить в рассрочку бытовую технику, мебель, автомобили, квартиры. Сформировалась и банковская статистика, которая показывает, что примерно 15% российских граждан кредиты не возвращают. Это одна из причин, по которой процентные ставки отечественных банков выше, чем на Западе. Таким образом, добросовестные заемщики вынуждены выплачивать кредит и за себя, и за «того парня».

Изменить ситуацию призваны бюро кредитных историй, куда будет стекаться информация о клиентах всех банков страны. С 1 августа 2005 года во время заключения кредитного договора каждому клиенту предлагают подписать согласие на передачу его досье в такое бюро. Соглашаться или нет – дело личное. Но исправному плательщику даже выгодно, чтобы о нем знали, так как положительная кредитная история в будущем поможет получить кредит на более выгодных условиях.

Кредитная история состоит из трех частей: титульной, основной и закрытой. В первой указываются паспортные данные, ИНН, данные страхового пенсионного свидетельства. В основной части – адрес человека и информация о кредите (сумма, условия, сроки погашения, отчет о выполнении обязательств перед банком). Третья, закрытая (получить ее может только сам субъект кредитной истории), содержит сведения о том, с какими банками заемщик работал и кто интересовался его досье.

Задание

Как вы считаете, существует ли понятие «кредитная история» в отношениях между друзьями, которые периодически занимают друг у друга небольшие суммы? Что значит в этом случае иметь хорошую кредитную историю?

Прежде чем отправляться в банк, будущему заемщику следует обязательно спрогнозировать: не станет ли кредит чересчур обременительным для его бюджета. Чтобы кредит существенно не ухудшил финансовое положение заемщика, размер последующих выплат не должен превышать 40 – 50% его ежемесячного дохода. Ни банкам, ни заемщикам невыгодны завышения. Первым – из-за риска невозврата кредита, вторым – из-за возможного удара по семейному бюджету. Так что потенциальный заемщик должен оценить, насколько

хорошо идут дела у него на работе и сможет ли он найти другую с такой же зарплатой, если его вдруг уволят.

Задание

Прочитайте «Вредные советы заемщикам»:

Вредный совет 1. Не обращайте внимания на детали.

Вредный совет 2. Попробуйте обмануть банк.

Вредный совет 3. Не относитесь серьезно к оформлению кредитного договора.

Вредный совет 4. Будьте как можно самоувереннее.

Напишите «Полезные советы заемщикам», последовательно опровергнув каждый вредный совет. Дайте развернутый комментарий к каждому полезному совету.

Основные требования к заемщику

Возраст	Большинство банков выдает кредиты гражданам, достигшим 21 – 23 лет и не перешагнувшим 60-летний рубеж. Хотя в некоторых банках существуют кредитные программы и для 18-летних. Некоторые банки устанавливают ограничение по возрасту на момент погашения кредита, поскольку не хотят связываться ни с чересчур юными, ни с чересчур пожилыми заемщиками
Трудовой стаж	Для большинства кредитных организаций срок трудового стажа клиента на последнем месте работы должен составлять не менее года. Впрочем, есть и исключения: одним банкам достаточно шести месяцев, а другим требуется от двух до трех лет
Регистрация и гражданство	Для получения займа вы должны являться гражданином России и иметь постоянную регистрацию по месту проживания. Банки хотят быть уверенными, что «в случае чего» они вас найдут
Своевременное погашение задолженности	Вовремя погашая проценты по займу, вы не только оберегаете себя от ненужных пеней и штрафов, но и формируете себе положительную кредитную историю. Впоследствии это может сослужить вам добрую службу. Хорошо зарекомендовавшему себя заемщику будет легче взять новый кредит. Но он может получить и вполне реальную выгоду, поскольку ряд банков предлагает специальные кредитные программы с пониженными ставками для «примерных» клиентов

Краткая справка

КРЕДИТНЫЕ СОЮЗЫ

Получить кредит в банке нелегко, поскольку у банка нет особых оснований вам доверять. А существуют ли организации, которые относятся к возможным заемщикам с большим доверием? Оказывается, существуют и называются они кредитные союзы. Кредитный союз – организация граждан, объединенных общим местом работы или местом проживания. Она оказывает своим членам две основные услуги: принимает их сбережения под проценты и выдает им кредиты (главным образом на потребительские нужды). Нетрудно догадаться, что выдача кредитов происходит как раз за счет тех сбе-



режений, которые члены кредитного союза хранят в нем. Подобные организации существовали даже в СССР в форме так называемых касс взаимопомощи.

На первый взгляд кредитный союз делает то же самое, что и банк. Но в действительности разница между ними огромная. Банк обслуживает всех желающих, а кредитный союз – только своих членов, которые являются вашими знакомыми, соседями или сослуживцами. Благодаря этому в кредитном союзе гораздо выше взаимное доверие. Так что кредит иногда можно получить и без кредитной истории, и без залога – буквально «под честное слово». Но поскольку обманывать своих друзей и знакомых сложнее, чем постороннюю организацию (банк), то и надежность кредитов в кредитном союзе в среднем выше, чем в банке.

Помимо этого банк, оказывая услуги своим клиентам, всегда стремится получить прибыль. Кредитный же союз – организация некоммерческая. Его задача – обслуживать своих членов, которые одновременно являются и его клиентами, и его собственниками. Поэтому в кредитном союзе обычно более выгодные условия, чем в банке: процент, начисляемый по сбережениям вкладчиков, выше, а процент за пользование кредитом – ниже.

В настоящее время кредитные союзы существуют в 88 странах мира, их членами являются более 97 млн человек. С 1992 года движение кредитных союзов развивается и в России.

Задание

1. Поэт М.Светлов, которому приходилось временно занимать деньги в Литфонде или у друзей, шутил: «Занимать деньги надо только у пессимистов. Они заранее знают, что их им не отдадут». Как может обезопасить себя кредитор, подозревающий подобный исход сделки?
2. Узнайте, какие банки в вашем городе выдают образовательные кредиты – на оплату обучения в вузе. Составьте сравнительную таблицу условий выдачи таких кредитов. Если у вас возникнет необходимость в таком кредите, в каком банке вы его возьмете? Аргументируйте свой ответ.
3. Решите задачу: Павел купил в магазине стиральную машину, на которую был установлен срок гарантии 12 месяцев. Деньги на покупку Павел взял в банке, заключив с ним кредитный договор на четыре месяца. Но когда кредит был уже полностью выплачен, машина перестала работать. После экспертизы продавец согласился вернуть потребителю стоимость покупки. Однако Павел потребовал, чтобы магазин вернул не только стоимость стиральной машины, но и проценты за пользование кредитом. Магазин отказался это сделать. Кто прав в данной ситуации? Аргументируйте свой ответ.

