

# ЭКОНОМИКА 3 2008

*в школе* • ШКОЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ  
• ФИНАНСОВОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ (45)

Научно-методическое издание

## 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

Ю.С.Сизов

## Редакционная коллегия

Д.В.Акимов

С.И.Бик

Н.П.Забродина

Ю.Н.Корлюгова

А.С.Прутченков

А.К.Самохина

Т.С.Терюкова

## Редакция

Т.В.Леонова

Н.Е.Пузанова

И.Н.Киргизова

А.М.Павлов

Н.В.Топешкина

С.А.Белоконь

## 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

Центр образовательного аутсорсинга «Практическая экономика и предпринимательство» ..... 4

### ЭКОНОМИКА ПЛЮС ПЕДАГОГИКА

**Д.В.Акимов, О.В.Дичева**

Лекции по экономике: профильный уровень ..... 7

**А.П.Киреев**

Новое методическое пособие для учителя экономики ..... 21

**А.П.Архипов**

Экономика страхового дела ..... 34

**А.С.Прутченков, Н.Н.Калинина**

Методические рекомендации по подготовке и проведению «Финансовой недели». *Уровень образовательного учреждения и учебного округа* ..... 43

Новинки «Вита-Пресс» для школы. *Учебно-методические комплекты и сопровождающая литература для обучения экономике в 1–7-х классах* ..... 53

### ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

**Н.Н.Калинина, Н.В.Топешкина**

Экономическая практико-ориентированная образовательная среда и основы предпринимательства в школе ..... 58

### ФИНАНСОВОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

#### ФИНАНСОВЫЕ МАСТЕРСКИЕ

**С.И.Бик**

Незнание своих прав не освобождает от убытков ..... 71

#### АКТУАЛЬНЫЙ ТРЕНД

**А.В.Буданова**

Регуляторы финансового рынка ..... 75

**Т.А.Морозова**

Финансовый рынок через призму закона ..... 82

**С.Н.Новиков**

Три схемы покупки жилья в рассрочку ..... 90

**Д.С.Серебрянский**

Имущественные налоговые вычеты: как их оформить и получить ..... 100

#### МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ

Тест на знание федеральных законов «О рынке ценных бумаг» и «Об акционерных обществах» ..... 112

#### РЕКЛАМАЦИИ ПРИНИМАЮТСЯ!

Вы спрашиваете – мы отвечаем ..... 118

#### ФИНАНСОВАЯ ЭКСПЕДИЦИЯ

**С.А.Павлов**

Регулирование финансового рынка в царской России ..... 121

РЕДАКЦИЯ ВЫРАЖАЕТ БЛАГОДАРНОСТЬ  
ИЗДАТЕЛЬСТВУ «ВИТА-ПРЕСС»  
ЗА ВСЕСТОРОННЮЮ ПОМОЩЬ,  
ОКАЗАННУЮ ПРИ ПОДГОТОВКЕ НОМЕРА,  
А ТАКЖЕ РЕГИОНАЛЬНОМУ ОТДЕЛЕНИЮ  
ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ  
ПО ФИНАНСОВЫМ РЫНКАМ  
В ЦЕНТРАЛЬНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ  
ОКРУГЕ И НЕКОММЕРЧЕСКОМУ  
ФОНДУ «ЦЕНТР ИНВЕСТИЦИОННОГО  
ПРОСВЕЩЕНИЯ»  
ЗА ПРЕДОСТАВЛЕННЫЕ МАТЕРИАЛЫ

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, 2008

© Государственный университет – Высшая школа экономики, 2008

© Издательский дом МПА-Пресс, 2008

Подписано в печать 10.09.08  
Печать офсетная. Формат 180 x 270  $\frac{1}{16}$   
Усл. печ. л. 8,5. Тираж 2500 экз.

Отпечатано в ООО «Технопринт»  
WWW.T-PRINT.RU

ЭКОНОМИКА



В ШКОЛЕ

№ 3 (45) • 2008

Центр образовательного  
аутсорсинга  
«Практическая экономика  
и предпринимательство»

#### **ЭКОНОМИКА ПЛЮС ПЕДАГОГИКА**

**Д.В.Акимов, О.В.Дичева**

Лекции по экономике:  
профильный уровень

**А.П.Киреев**

Новое методическое пособие  
для учителя экономики

**А.П.Архипов**

Экономика страхового дела

**А.С.Прутченков, Н.Н.Калинина**

Методические рекомендации  
по подготовке и проведению  
«Финансовой недели». *Уровень  
образовательного учреждения  
и учебного округа*

Новинки «Вита-Пресс» для  
школы. *Учебно-методические  
комплекты и сопровождающая  
литература для обучения  
экономике в 1–7-х классах*

#### **ОСНОВЫ**

#### **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**Н.Н.Калинина, Н.В.Топешкина**

Экономическая практико-  
ориентированная  
образовательная среда и основы  
предпринимательства в школе

## ЦЕНТР ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО АУТСОРСИНГА «ПРАКТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

Основными составляющими модернизации российской системы образования, обеспечивающими ее включение в мировой рынок образовательных услуг, являются повышение открытости, внедрение институциональных инноваций и эффективное использование образовательного аутсорсинга, позволяющего обеспечить повышение ее конкурентоспособности. При этом опережающий рост запросов системы общего образования по сравнению с ее целевым ресурсообеспечением требует расширения источников поступления как финансовых, так и интеллектуальных средств, что будет способствовать формированию точек роста образовательных систем и их дальнейшему саморазвитию.

Образовательный аутсорсинг – это инновационная технология привлечения внешних ресурсов для образования и образовательная технология, которая работает в новой экономической практико-ориентированной образовательной среде (ЭПОС).

В последние годы в связи с поступательным развитием отечественной экономики в стране возросла необходимость в практико-ориентированных экономических знаниях населения, что находит свое отражение, в частности, в акцентировании внимания школьного экономического образования на его прикладных аспектах – на базовой финансовой грамотности, основах потребительских знаний и предпринимательской деятельности.

Безусловно, качество образования детей тесно связано с образованностью учителя, его общей педагогической культурой. При этом важнейшей составляющей профессиональной культуры учителя является экономическая культура, структурные компоненты которой – экономическое знание, экономическое мышление, экономические ценности – составляют единое целое и формируются во многом на основе прикладных экономических знаний. В результате необходима разработка многовариантной модели формирования экономических компетенций, предпринимательских навыков и финансовой грамотности. Эта модель должна охватывать как школьников, так и педагогов, должна основываться на инновационных подходах к обучению, реализующих компетентностный подход.

На страницах нашего издания мы публиковали материалы о необходимости создания **национальной системы финансового просвещения**<sup>1</sup>. В них подчеркивалось, что для того чтобы идея формирования эффективной национальной системы финансового просвещения приобрела реальные черты, **необходимо объединить усилия педагогического и бизнес-сообщества, профессиональных участников финансового рынка, государственных и общественных институтов**. Пока создание единого координационного органа в сфере базовой финансовой грамотности, основ потребительских знаний и предпринимательской деятельности является весьма отдаленной перспективой, на наш взгляд, было бы целесообразно внедрить технологию образовательного аутсорсинга в систему московского образования.

В рамках образовательного аутсорсинга образовательное учреждение, учебный округ или иной образовательный субъект получает возможность сосредоточить все внутренние ресурсы на основных видах образовательной деятельности, передав остальные

<sup>1</sup> См., например: Калинина Н.Н. Эффективная национальная система финансового просвещения: продолжение традиций коммерческого образования в России // ЭШ. – 2007. – № 1.

(в том числе методические, консультационные, поддерживающие, сопутствующие в сфере прикладного экономического образования) функции профессиональному партнеру – аутсорсеру. Другими словами, образовательный субъект формулирует задачи перед поставщиком услуг, а право контроля и способ достижения передает аутсорсеру. В отличие от услуг простого сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер, в сферу образовательного аутсорсинга переходят функции профессиональной поддержки методических и организационных систем практико-ориентированного образования и его инфраструктуры на основе длительного контракта. При этом образовательный аутсорсинг способствует повышению уровня профессиональной адаптации получателя услуг – образовательного субъекта (образовательного учреждения, учебного округа и т.д.) за счет повышения качества базовых компетенций и развития инфраструктурных и специализированных компетенций.

Неразвитость инфраструктурных и информационных посредников на рынке образовательных услуг делает чрезвычайно актуальным внедрение аутсорсинговой формы сотрудничества образовательного учреждения и других образовательных субъектов с различными экономическими и финансовыми структурами.

На данном этапе развития российского общего образования появилась необходимость формирования на региональном уровне нового образовательного института, целью которого должна стать разработка и экспериментальная апробация модели образовательного аутсорсинга в сфере малого предпринимательства, финансовой грамотности и потребительских знаний. Такой инновационной структурой может стать **центр образовательного аутсорсинга «Практическая экономика и предпринимательство»**.

#### **Задачи центра образовательного аутсорсинга:**

- обеспечение конкурентоспособности образовательных систем и процессов, образовательных учреждений (организаций), педагогических работников и обучающихся;
- формирование экономической практико-ориентированной образовательной среды в образовательных учреждениях, учебных округах, в городе Москва в целом;
- создание полноценного рынка образовательных экономических программ, доступных для различных групп населения (школьники, учителя различных профилей, руководители образовательных учреждений, члены управляющих и попечительских советов, родители);
- расширение и тиражирование линейки экономических образовательных услуг в регионах России;
- подготовка мультипликаторов аутсорсинга в рамках дополнительного профессионального педагогического образования.

#### **Направления работы центра образовательного аутсорсинга:**

- оказание основных услуг образовательного аутсорсинга (методических, организационных, консалтинговых) образовательным учреждениям и учебным округам в регионах в сфере финансовой грамотности, основ потребительских знаний и предпринимательства;
- привлечение профессиональных участников финансового рынка, представителей малого и среднего бизнеса, структурных подразделений Департамента поддержки и развития малого и среднего предпринимательства, Федеральной службы по финансовым рынкам, Министерства финансов РФ, Центрального банка, Федеральной службы

по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, Международной конфедерации обществ потребителей, а также других заинтересованных регулирующих органов, общественных и некоммерческих организаций к работе центра;

- оказание дополнительных видов аутсорсинговых услуг образовательным субъектам.

Дополнительные виды аутсорсинговых услуг могут быть представлены образовательным консалтингом и HR-услугами. Образовательный консалтинг – это набор социально-технологических приемов и методов, используемых для проектирования процесса инновационного развития образовательного учреждения, который включает в себя диагностику, выработку рекомендаций, содействие во внедрении различных образовательных проектов и направлен на то, чтобы образовательный субъект сам выработал необходимые для его развития решения. HR-услуги могут заключаться в привлечении на время выполнения определенного образовательного проекта внештатных специалистов-фрилансеров, имеющих соответствующие знания, профессиональные навыки и опыт (данная услуга называется аутстаффингом).

### **Выгоды использования образовательного аутсорсинга для привлечения внешних ресурсов в образовательных системах, образовательных учреждениях, иных образовательных субъектах:**

- освобождение внутренних ресурсов – это возможность сконцентрироваться на ключевых аспектах основной образовательной деятельности и получить синергетический эффект;
- оптимизация образовательных процессов;
- снижение затрат и уменьшение инвестиций в образовательную инфраструктуру;
- повышение способности быстро реагировать на внешние изменения;
- улучшение качества образовательных услуг в целом.

Результат использования образовательного аутсорсинга будет выражаться в **преумножении интеллектуального капитала** образовательной системы и повышении эффективности его дальнейшего использования.

Развитие образовательного аутсорсинга формирует конкурентные формы образовательных учреждений, усиливает их ресурсную устойчивость, связанную с «переливом» финансовых, материальных, кадровых и интеллектуальных ресурсов между аутсорсером и образовательным субъектом на основе конкурентного выбора партнера, рыночной оценки качества образовательных услуг. В дальнейшем аутсорсинговые формы взаимодействия образовательных субъектов со своими партнерами могут быть преобразованы в открытый образовательный альянс (ООА), который позволит делегированно управлять конкурентными преимуществами в рамках интеграционного взаимодействия субъектов образовательного аутсорсинга. Открытый образовательный альянс будет способствовать интенсификации формирования базовых финансово-экономических компетенций у образовательных субъектов, обмену информацией, опытом, знаниями, увеличивая синергетические выгоды участников альянса, что связано с возможностью использования конкурентных преимуществ образовательных программ участников альянса для повышения отдачи от инвестиций в развитие человеческого капитала.

***Н.Н.Калинина,  
кандидат педагогических наук, доктор экономических наук,  
заведующая кафедрой экономики МИОО,  
главный редактор журнала «Экономика в школе»***

**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 уровень<sup>1</sup>

### ЭЛАСТИЧНОСТЬ

Среди начинающих изучать экономическую теорию зачастую бытует мнение, что понятие эластичности является чисто экономическим, более того, используемым только для характеристики спроса и предложения. Это в принципе неправильно. Скорее, эластичность – понятие математическое и может быть использовано для исследования взаимозависимости между любыми двумя переменными. С этих позиций мы и начнем обсуждение данной темы.

**Эластичность** – это мера реакции функции на изменение аргумента. Таким образом, если мы хотим охарактеризовать степень влияния одной переменной на другую, то сначала необходимо определиться, какая из переменных будет независимой (выполняющей роль аргумента), а какая – зависимой (выполняющей роль значения функции). Если значение функции «сильно» меняется под воздействием изменения аргумента, то это соответствует высокой эластичности, если наоборот – то низкой. Но понятия «сильно» и «слабо» являются субъективными. Для объективной количественной оценки меры реакции рассчитывают значение коэффициента эластичности.

**Коэффициент эластичности** показывает, на сколько процентов изменяется значение функции при увеличении значения аргумента на один процент. Допустим, мы рассматриваем зависимость между переменными  $X$  и  $Y$ . Предположим, что  $X$  – независимая переменная, тогда:  $Y = F(X)$ . Коэффициент эластичности  $Y$  по  $X$  будет равен:

$$E_x^Y = \frac{\Delta F(X), \%}{\Delta X, \%} = \frac{\Delta Y/Y}{\Delta X/X} = \frac{\Delta Y}{\Delta X} \times \frac{X}{Y}.$$

Обратите внимание на то, что коэффициент эластичности – БЕЗРАЗМЕРНАЯ величина! Именно поэтому он обладает одним важным свойством: значение коэффициента эластичности не зависит от выбора единиц измерения как по оси функции, так и аргумента. Также заметим, что мы могли ввести и противоположную предпосылку:

<sup>1</sup> Продолжение. Начало см.: ЭШ. – 2007. – № 1–4; 2008. – № 1/2.



$Y$  – независимая переменная, тогда:  $X = F^{-1}(Y)$ . Коэффициент эластичности  $X$  по  $Y$  был бы равен:  $E_Y^X = \frac{\Delta F^{-1}(Y), \%}{\Delta Y, \%} = \frac{\Delta X / X}{\Delta Y / Y} = \frac{\Delta X}{\Delta Y} \times \frac{Y}{X} = \frac{1}{E_X^Y}$ . Эту особенность можно использовать в случае, когда в силу каких бы то ни было причин трудно рассчитать, например,  $E_Y^X$ . Вместо этого можно посчитать значение  $\frac{1}{E_X^Y}$ .

В зависимости от того, каков диапазон изменения значений функции и аргумента, применяют различные методы расчета коэффициента эластичности. Очень часто приведенное выше выражение  $\left( E_X^Y = \frac{\Delta Y / Y}{\Delta X / X} \right)$  рассматривается как формула расчета точечной эластичности. Рискнем, со своей стороны, несколько с этим не согласиться. Данное выражение является скорее некоторой обобщенной формулой, на основе которой можно создать все конкретные, соответствующие различным условиям применения.

С точки зрения метода расчета принято выделять точечный и дуговой коэффициенты эластичности. Точечный коэффициент обычно применяют в случаях вычисления эластичности в определенной точке или некоторой окрестности точки. Именно об этом свидетельствует и его название.

Если необходимо вычислить коэффициент в определенной точке, то это означает, что изменение аргумента практически отсутствовало, следовательно, на языке математики получим:

$$E_X^Y = \lim_{\Delta x \rightarrow 0} \frac{\Delta Y}{\Delta X} \times \frac{X}{Y} = Y'(X) \times \frac{X}{Y} = \frac{1}{X'(Y)} \times \frac{X}{Y}. \quad (1)$$

Из сказанного следует, что формулу (1) используют только тогда, когда необходимо определить эластичность функции в определенной точке. Причем необходимо знать аналитическое выражение рассматриваемой функции, поскольку в ходе расчета придется взять от нее производную.

Если значения и функции и аргумента претерпевают незначительные изменения (менее 10%), точечная эластичность вычисляется по следующей формуле:

$$E_X^Y = \frac{\Delta Y, \%}{\Delta X, \%} = \frac{\frac{Y_2 - Y_1}{Y_1}}{\frac{X_2 - X_1}{X_1}} = \frac{Y_2 - Y_1}{X_2 - X_1} \times \frac{X_1}{Y_1}. \quad (2)$$

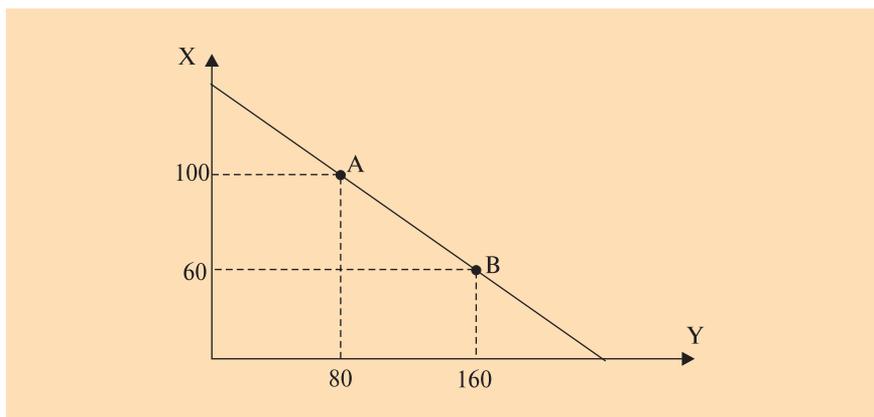
Для применения формулы (2) необходимо либо уже знать процентные изменения значений и функции и аргумента, либо располагать координатами двух точек  $(Y_2, X_2)$  и  $(Y_1, X_1)$ . Также нельзя забывать, что выражение (2) обычно считается справедливым только в пределах десятипроцентного диапазона изменений. Это, разумеется, не догма, и никто не запрещает применение точечной эластичности при больших приращениях, но, например, при ответе на тестовые вопросы это будет считаться ошибкой. Почему? Рассмотрим это на примере (рис. 1).

Допустим, переменные  $Y$  и  $X$  связаны линейной зависимостью, и нам поставлена задача расчета эластичности  $E_X^Y$  на отрезке перемеще-

ния из точки А ( $X = 100$ ;  $Y = 80$ ) в точку В ( $X = 60$ ;  $Y = 160$ ). Если мы используем формулу (2), то получим:

$$E_X^Y = \frac{Y_B - Y_A}{X_B - X_A} \times \frac{X_A}{Y_A} = \frac{160 - 80}{60 - 100} \times \frac{100}{80} = (-2) \times 1,25 = -2,5.$$

**Рис. 1**  
Пример  
линейной  
зависимости  
между пере-  
менными  $Y$  и  $X$



Предположим теперь, что задача немного изменилась, и нам нужно определить коэффициент эластичности  $E_X^Y$  на отрезке перемещения из точки В в точку А. Если мы снова используем формулу (2), то получим:

$$E_X^Y = \frac{Y_A - Y_B}{X_A - X_B} \times \frac{X_B}{Y_B} = \frac{80 - 160}{100 - 60} \times \frac{60}{160} = (-2) \times 0,375 = -0,75.$$

Как видно, значения сильно отличаются. Получается, что эластичность на рассматриваемом участке зависит от того, в каком направлении происходит перемещение<sup>1</sup>. Это закономерно следует из самой формулы. Значение  $\frac{\Delta Y}{\Delta X}$  в обоих случаях получилось одинаковым, равным (-2) и не зависело от порядка точек. А вот второй множитель  $\frac{X_1}{Y_1}$ , представляющий собой отношение координат «начальной» точки, меняет свое значение тем сильнее, чем в большей степени отличаются координаты двух точек. Таким образом, при значительных изменениях аргумента и/или функции (свыше 10%), необходимо использовать формулу, результат которой не находился бы в зависимости от направления движения. Этим свойством обладает коэффициент дуговой эластичности:

$$E_X^Y = \frac{Y_2 - Y_1}{X_2 - X_1} \times \frac{X_2 + X_1}{Y_2 + Y_1} = \frac{Y_2 - Y_1}{X_2 - X_1} \times \frac{X_2 + X_1}{Y_2 + Y_1}. \quad (3)$$

Нетрудно заметить, что от формулы (2) ее отличает то, что второй множитель является отношением координат не «начальной» точки, а точки, расположенной на середине отрезка АВ. Разумеется, расположение средней точки не меняется со сменой направления

<sup>1</sup> Ситуация напоминает общеизвестный анекдот: в зоопарке экскурсовод рассказывает: «А вот здесь у нас крокодил. Длина от носа до кончика хвоста пять метров, от кончика хвоста до носа – шесть метров». «Позвольте, как же так?», – возмущаются посетители. «Наш крокодил, как хотим, так и меряем», – отвечает экскурсовод.



движения, а следовательно, остается неизменным и значение дуговой эластичности:

✓ при переходе из точки А в точку В:

$$E_X^Y = \frac{Y_B - Y_A}{X_B - X_A} \times \frac{X_B + X_A}{Y_B + Y_A} = \frac{160 - 80}{60 - 100} \times \frac{60 + 100}{160 + 80} = -1\frac{1}{3};$$

✓ при переходе из точки В в точку А:

$$E_X^Y = \frac{Y_A - Y_B}{X_A - X_B} \times \frac{X_A + X_B}{Y_A + Y_B} = \frac{80 - 160}{100 - 60} \times \frac{100 + 60}{80 + 160} = -1\frac{1}{3}.$$

Значение дуговой эластичности расположено между рассчитанными ранее значениями точечных коэффициентов, однако, несмотря на то, что рассчитывается в средней точке, не является их средним арифметическим. Формулу дуговой эластичности можно применять независимо от того, на сколько процентов меняется значение функции и/или аргумента. При небольших изменениях (в рамках 10%) значения дуговой и точечной эластичности очень близки.

Отметим также, что изложенное выше не означает, что формула дуговой эластичности «точнее», чем точечной. Просто у них разные задачи, и каждая лучше справляется с той, которая именно на нее и возложена:

✓ точечная характеризует чувствительность функции к изменению аргумента в точке или некоторой узкой ее окрестности;

✓ дуговая характеризует усредненную чувствительность функции к изменению аргумента на некотором отрезке изменения.

При решении задач по данной теме всегда сначала следует определить, какой из методов расчета соответствует условиям задания, и только после этого начинать вычисления.

Иногда для количественной или качественной оценки степени эластичности очень полезно знать геометрический смысл точечной и дуговой эластичности.

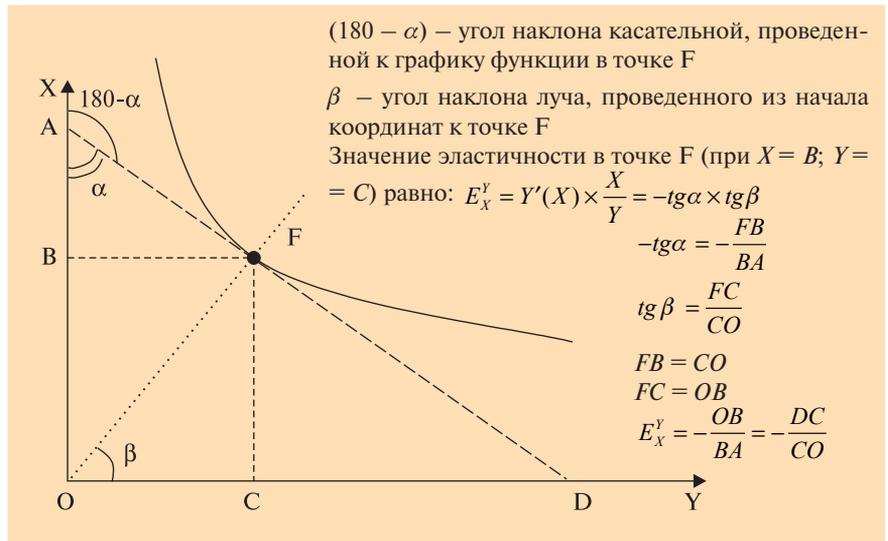
### Геометрический смысл точечной эластичности

Пусть существует некоторая функциональная зависимость между переменными  $Y$  и  $X$  (рис. 2). Наша задача – рассчитать значение коэффициента точечной эластичности в точке  $F$ . Согласно рассмотренному выше,  $E_X^Y = Y'(X) \times \frac{X}{Y}$ . Геометрический смысл первого сомножителя – тангенс угла наклона касательной, проведенной к графику функции в точке  $F$ . Геометрический смысл второго сомножителя – тангенс угла наклона луча, проведенного из начала координат к точке  $F$ .

Проведя несложные математические рассуждения, приведенные на рис. 2, мы приходим к выводу, что нахождение значения точечной эластичности можно свести к проведению касательной и нахождению отношения соответствующих отрезков. Наиболее точно данную операцию можно выполнить лишь для линейных зависимостей, поскольку касательная к графику функции окажется самим графиком

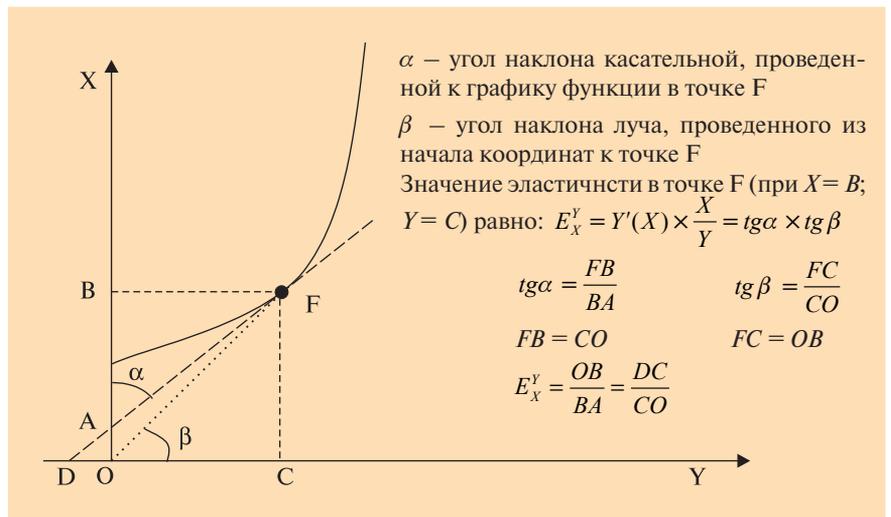
функции. В остальных случаях этот метод позволит определить значение коэффициента эластичности лишь с точностью, определяемой качеством построения касательной.

**Рис. 2**  
Геометрический смысл точечной эластичности при отрицательном характере зависимости между переменными



На рис. 2 приведены рассуждения, касающиеся определения эластичности отрицательной зависимости между переменными. Поскольку при положительном характере зависимости итоговый результат несколько иной, рассмотрим его отдельно на рис. 3.

**Рис. 3**  
Геометрический смысл точечной эластичности при положительном характере зависимости между переменными



### Геометрический смысл дуговой эластичности

Допустим, существует некоторая функциональная зависимость между переменными Y и X, график которой изображен на рис. 4. Наша задача – рассчитать значение коэффициента дуговой эластичности на отрезке FG. Согласно рассмотренному выше,

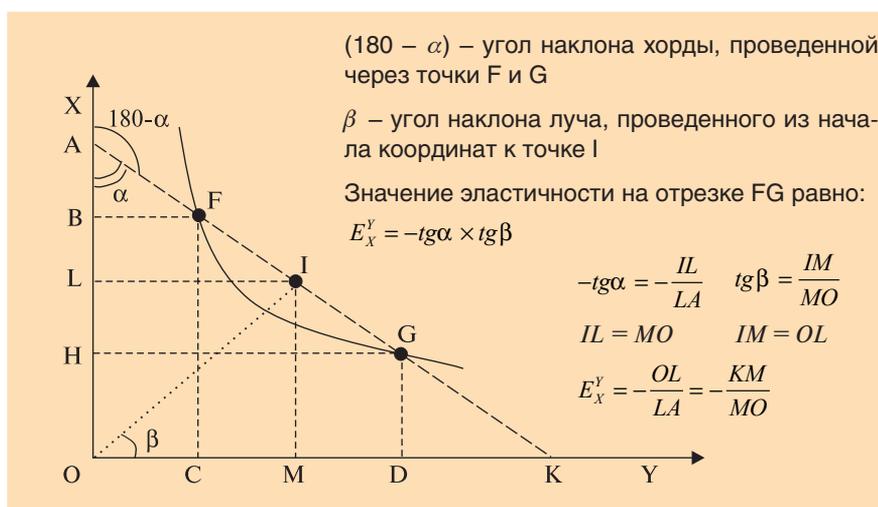
$$E_x^y = \frac{Y_F - Y_G}{X_F - X_G} \times \frac{(X_F + X_G)/2}{(Y_F + Y_G)/2}$$

Геометрический смысл первого сомно-

жителя – тангенс угла наклона хорды, проведенной через точки F и G к положительному направлению оси X. Геометрический смысл второго сомножителя – тангенс угла наклона луча, проведенного из начала координат к точке I, являющейся серединой отрезка FG.

Проведя несложные математические рассуждения, приведенные на рис. 4, мы приходим к выводу, что нахождение значения дуговой эластичности можно свести к проведению хорды через крайние точки отрезка изменения и нахождению точечной эластичности полученной хорды в средней ее точке. Данную операцию можно выполнить достаточно точно для любых зависимостей, поскольку, в отличие от проводимой «на глаз» касательной, построение хорды по двум точкам выполняется однозначно.

**Рис. 4**  
**Геометрический смысл дуговой эластичности при отрицательном характере зависимости между переменными**



Рассмотрение геометрического смысла дуговой эластичности при положительном характере зависимости между переменными мы проводить не будем. Надеемся, что полученных читателями знаний достаточно для самостоятельного вывода соответствующих соотношений. Перейдем к анализу той информации, которую нам дает значение коэффициента эластичности.

Во-первых, поскольку подавляющее число экономических переменных принимает только неотрицательные значения, знак коэффициента эластичности сразу говорит о положительном (чем больше X, тем больше Y) или отрицательном (чем больше X, тем меньше Y) характере зависимости между рассматриваемыми величинами:

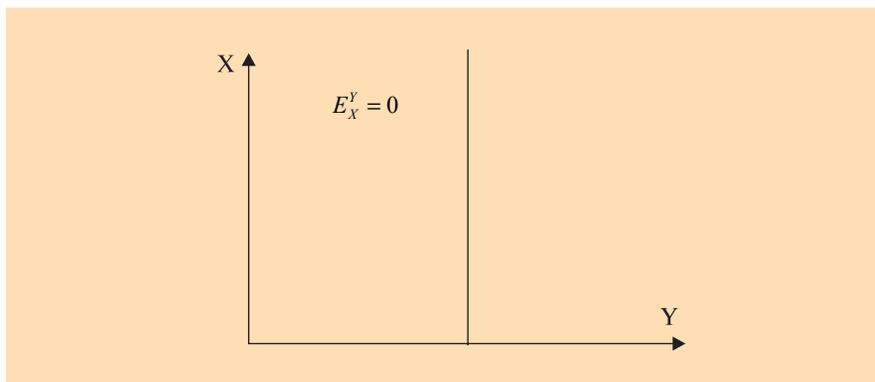
- ✓ положительное значение эластичности – положительная зависимость;
- ✓ отрицательное значение эластичности – отрицательная зависимость.

Во-вторых, модуль значения коэффициента эластичности свидетельствует о степени восприимчивости значения функции к изменению аргумента. На этом основании обычно выделяют следующие случаи:

- $E_x^y = 0$  – функция абсолютно неэластична. При изменении аргумента значение функции не меняется. Графически такую зависимость

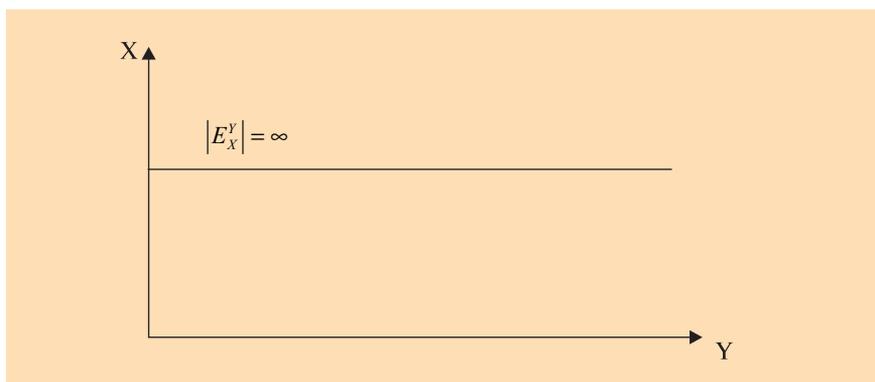
можно изобразить в виде прямой линии, параллельной оси аргумента (рис. 5). Обратите внимание на то, что выражение «если функция абсолютно неэластична, то ее график представляет собой вертикальную линию» – неверное. По крайней мере до тех пор, пока вы не указали, по какой оси отложена функция, а по какой – аргумент. На рис. 5 это верно лишь потому, что значение функции отложено по оси абсцисс, а не так, как обычно принято в математике.

**Рис. 5**  
График  
абсолютно  
неэластичной  
функции



- $|E_x^Y| \in (0; 1)$  – функция неэластична. Это означает, что процентное изменение функции меньше процентного изменения аргумента (то есть, функция слабо чувствительна к значению аргумента).
- $|E_x^Y| \in (1; \infty)$  – функция эластична. В данном случае процентное изменение функции больше процентного изменения аргумента (то есть, функция чувствительна к значению аргумента).
- $|E_x^Y| = \infty$  – функция абсолютно эластична. При бесконечно малом изменении аргумента происходит бесконечно большое изменение функции. Графически такую зависимость можно изобразить в виде прямой линии, параллельной оси функции (рис. 6). Обратите внимание на то, что выражение «если функция абсолютно эластична, то ее график представляет собой горизонтальную линию» – также неверное до тех пор, пока вы не указали, по какой оси отложена функция, а по какой – аргумент.

**Рис. 6**  
График  
абсолютно  
эластичной  
функции



- $E_x^Y = \alpha = const$  для любого  $X$  – функция с постоянной эластичностью. Это отдельная группа функций, объединенная общим видом



зависимости:  $Y = A \times X^\alpha$ , где  $A$  – некоторая константа, а  $\alpha$  – значение эластичности. Если известно, что функция обладает постоянной эластичностью, то решение задачи необходимо начинать с восстановления соответствующей функциональной зависимости.

- $T|E_X^Y| = 1 = const$  для любого  $X$  – функция с единичной эластичностью. Это частный случай рассмотренных в предыдущем пункте функций, состоящий из двух видов функциональных зависимостей:  $Y = A \times X$  (для  $E_X^Y = 1 = const$ ) и  $Y = \frac{A}{X}$  (для  $E_X^Y = -1 = const$ ).

Итак, все, что мы узнали о понятии эластичности, можно применить для характеристики степени влияния одной переменной на другую в любой области знаний. Попробуем использовать полученные навыки для изучения спроса и предложения.

## Эластичность спроса

Вернемся к обсуждению влияния на объем спроса трех факторов – цены данного товара, дохода потребителя и цены другого товара. Чувствительность величины спроса к изменению каждого из них характеризуется соответствующей эластичностью. Таким образом, нам предстоит рассмотреть три вида эластичности спроса: по цене самого товара (прямая эластичность), по доходу, по цене другого товара (перекрестная эластичность).

### • Эластичность спроса по цене самого товара (прямая эластичность)

**Коэффициент прямой эластичности** спроса показывает, на сколько процентов изменится объем спроса при увеличении цены данного товара на один процент. Из закона спроса мы знаем, что между ценой данного товара и объемом спроса обычно существует обратная зависимость, то есть при увеличении цены количество товара, которое потребители хотят и могут купить, сокращается, и наоборот. Следовательно, прямая эластичность спроса обычно отрицательна:  $E_{P_i}^{D_i} \in [-\infty; 0]$ .

В данном случае роль функции выполняет величина спроса, а роль аргумента – цена товара. Поэтому для получения соответствующих формул расчета необходимо провести замену переменных:  $Y$  заменить на  $Q$ , а  $X$  – на  $P$ . Одинаковые нижние индексы при  $D$  и  $P$  показывают, что мы рассматриваем объем спроса и цену одного и того же товара. Получим уже знакомые формулы, но с новыми переменными:

$$E_{P_i}^{D_i} = Q'(P) \times \frac{P}{Q} = \frac{1}{P'(Q)} \times \frac{P}{Q}. \quad (1)$$

$$E_{P_i}^{D_i} = \frac{\Delta Q, \%}{\Delta P, \%} = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1}{Q_1}. \quad (2)$$

$$E_{P_i}^{D_i} = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_2 + P_1}{Q_2 + Q_1}. \quad (3)$$

Надеемся, что, дочитав до этого места, вы не забыли, при каких условиях применяется каждая из приведенных формул.

### Эластичность линейной функции спроса

Пусть функция спроса:  $Qd = 100 - 0,5 P$ . Рассчитаем значение эластичности в точках (А – К) (табл. 1).

Так как у нас задана функция спроса, воспользуемся формулой (1):

$$E_{P_i}^{D_i} = \frac{Q'(P) \times P}{Q} = \frac{(-0,5) \times P}{Q}$$

Тогда, подставляя координаты точки А, получаем:

$$E_{P_i}^{D_i} = \frac{Q'(P) \times P}{Q} = \frac{(-0,5) \times P}{Q} = \frac{(-0,5) \times 200}{0} = -\infty.$$

Аналогично для точки В:

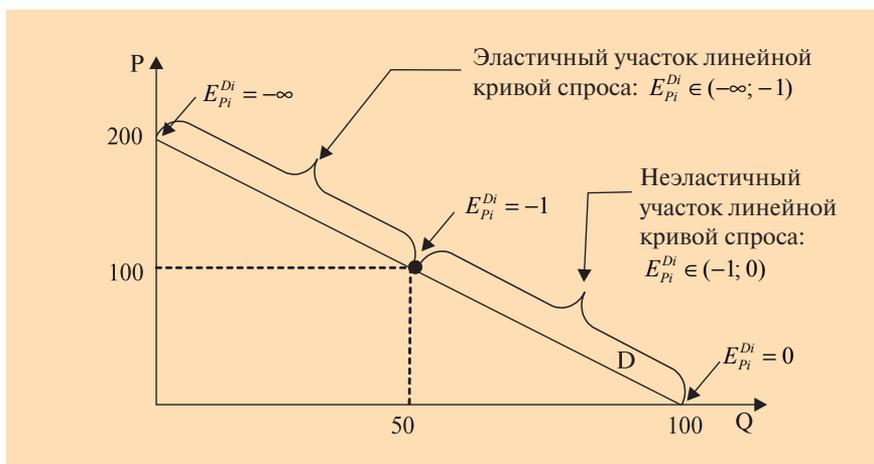
$$E_{P_i}^{D_i} = \frac{Q'(P) \times P}{Q} = \frac{(-0,5) \times P}{Q} = \frac{(-0,5) \times 180}{10} = -9, \text{ и т.д.}$$

Таблица 1

Точка	Координата по оси P	Координата по оси Q	Эластичность
A	200	0	$-\infty$
B	180	10	-9
C	160	20	-4
D	140	30	$-7/3$
E	120	40	-1,5
F	100	50	-1
G	80	60	$-2/3$
H	60	70	$-3/7$
I	40	80	-0,25
J	20	90	$-1/9$
K	0	100	0

Таким образом, значение коэффициента эластичности в каждой точке линейной кривой спроса различно и плавно меняется от нуля при максимальном значении Q до  $-\infty$  при  $Q = 0$ .

**Рис. 7**  
Изменение значения прямой эластичности спроса вдоль линейной функции спроса



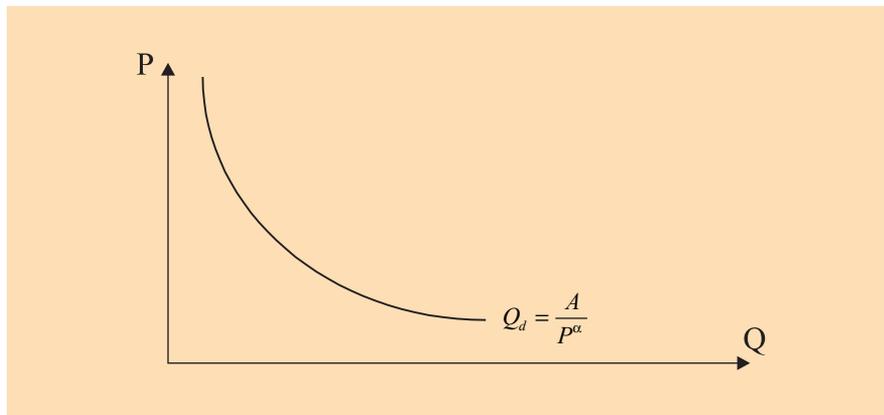
### Функция спроса с постоянной эластичностью

Рассмотрим эластичность функции спроса:  $Qd = \frac{A}{P^\alpha}$ , где  $A$  и  $\alpha$  – некоторые константы. Выведем формулу эластичности для этой функции:

$$E_{P_i}^{D_i} = \frac{Q'(P) \times P}{Q} = \frac{(-\alpha \times \frac{A}{P^{\alpha+1}}) \times P}{\frac{A}{P^\alpha}} = \frac{(-\frac{A}{P^\alpha})}{\frac{A}{P^\alpha}} = -\alpha.$$

Таким образом, мы выяснили, что значение эластичности для подобной гиперболической функции спроса не зависит от координаты точки и при любом уровне цены равно  $-\alpha$ .

**Рис. 8**  
Функция спроса постоянной эластичности



Обратите внимание, что свойством постоянной эластичности обладает не всякая гиперболическая функция спроса, а только удовлетворяющая указанному выше общему уравнению.

### Факторы, влияющие на эластичность спроса по цене

Эластичность спроса на конкретный товар не является чем-то раз и навсегда заданным и может изменяться под воздействием целого ряда факторов (разумеется, вместе с самой функцией спроса). Чаще остальных обсуждается влияние следующих факторов:

- 1. Количество товаров заменителей.** Чем больше заменителей у данного товара и чем лучше они его замещают, тем выше прямая эластичность спроса для рассматриваемого товара. Это объясняется тем, что если наш товар подорожал, а товар-заменитель не изменился в цене, рациональный потребитель перейдет хотя бы частично на потребление товара-заменителя, следовательно, объем покупки нашего товара сильно изменится.
- 2. «Узость» определения товара.** Чем конкретнее мы опишем товар, тем эластичнее спрос на него. Например, на что спрос эластичнее, на газированные напитки или на бутылку кока-колы объемом 0,5 литра? Конечно, эластичнее спрос на кока-колу, поскольку у нее гораздо большее количество близких товаров-заменителей.
- 3. Удельный вес расходов на товар в бюджете потребителя.** Чем выше удельный вес расходов на товар, тем выше эластичность спроса по цене. Представим, что весь свой доход школьник тратит на покупку

двух товаров – например, мороженого и авторучек. Удельный вес расходов на мороженое в его бюджете составляет 95%, а расходов на авторучки – 5%. Пусть цены обоих благ несколько увеличились, а доход не изменился. В этом случае потребитель может даже не обратить внимания на увеличение стоимости авторучек и не изменить объем их потребления, поскольку доля расходов на данный товар незначительна. А вот «не заметить» подорожания мороженого школьнику не удастся и явно придется сократить приобретаемое количество.

**4. Размер дохода потребителя.** Чем выше доход потребителя, тем ниже эластичность спроса по цене. Чем богаче человек, тем менее он чувствителен к изменению цен на большинство товаров. Миллиардера, конечно, может волновать подорожание океанических яхт или картин на международных аукционах, но вряд ли он заметит подорожание хлеба или яблок.

**5. Степень необходимости товара для потребителя.** Чем выше степень необходимости, тем ниже эластичность спроса по цене. Например, если вы – фанат футбола, то будете экономить на всем, но продолжать ходить на интересующие матчи, несмотря на рост стоимости билетов.

**6. Длительность рассматриваемого интервала времени.** Чем длительнее рассматриваемый интервал времени, тем выше эластичность спроса по цене. Сразу после подорожания необходимого товара вы можете не найти ему замены и продолжите покупать почти в прежнем объеме, но с течением времени ситуация может измениться. Например, рост стоимости сигарет может привести к постепенному отказу от курения, а рост цены нефти – к переключению на альтернативные источники энергии.

## • Эластичность спроса по доходу

**Коэффициент эластичности спроса по доходу** показывает, на сколько процентов изменится объем спроса при увеличении дохода потребителя на один процент.

Итак, между доходом потребителя и объемом спроса может существовать как прямая, так и обратная зависимость. Следовательно, эластичность спроса по доходу может принимать любые значения:  $E_I^D \in [-\infty; +\infty]$ . В данном случае роль функции выполняет величина спроса, а роль аргумента – доход потребителя. Поэтому для получения соответствующих формул расчета вновь необходимо провести замену переменных:  $Y$  заменить на  $Q$ , а  $X$  – на  $I$ . Получим уже знакомые формулы, но с новыми переменными:

$$E_I^D = Q'(I) \times \frac{I}{Q} = \frac{1}{I'(Q)} \times \frac{I}{Q}. \quad (1)$$

$$E_I^D = \frac{\Delta Q, \%}{\Delta I, \%} = \frac{Q_2 - Q_1}{I_2 - I_1} \times \frac{I_1}{Q_1}. \quad (2)$$

$$E_I^D = \frac{Q_2 - Q_1}{I_2 - I_1} \times \frac{I_2 + I_1}{Q_2 + Q_1}. \quad (3)$$

Мы уже вводили определение нормального (качественного) товара как имеющего положительную зависимость между объемом его потребления и доходом. В данной теме у нас появляется возможность

определить нормальность или инфериорность товара для потребителя исходя из значения эластичности спроса по доходу:

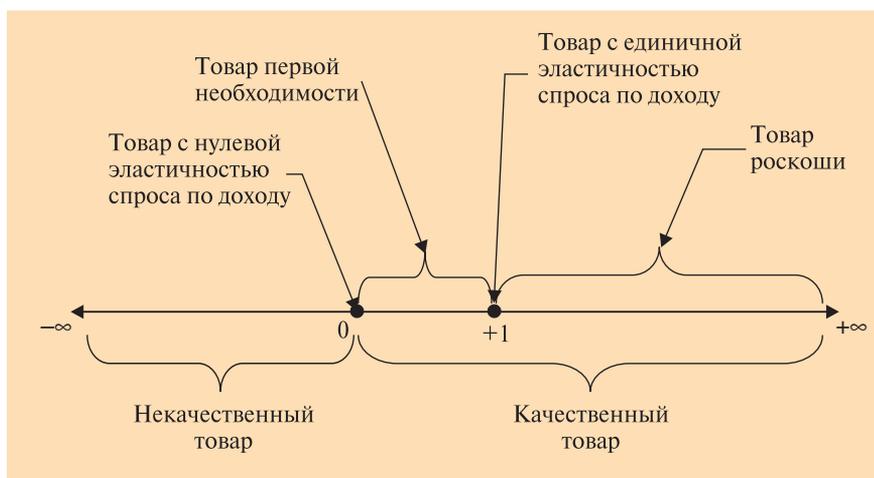
✓  $E_i^D \in (-\infty; 0)$  – товар инфериорный (некачественный, благо низшего порядка).

✓  $E_i^D = 0$  – объем потребления товара не зависит от дохода потребителя. Довольно гипотетическая ситуация, но если товар очень необходим, то на некотором интервале значений дохода возможная.

✓  $E_i^D \in (0; +\infty)$  – товар нормальный (качественный). Этот интервал в свою очередь подразделяется на три части:

- $E_i^D \in (0; +1)$  – товар первой необходимости (потребление блага растет медленнее роста дохода);
- $E_i^D = +1$  – товар с единичной эластичностью спроса по доходу (потребление блага изменяется во столько же раз, во сколько доход);
- $E_i^D \in (+1; +\infty)$  – товар роскоши (потребление блага растет быстрее роста дохода).

**Рис. 9**  
Классификация товаров в зависимости от значения коэффициента эластичности спроса по доходу



#### • Эластичность спроса по цене другого товара (перекрестная эластичность)

**Коэффициент перекрестной эластичности** показывает, на сколько процентов изменится объем спроса одного товара при увеличении цены другого товара на один процент.

Мы знаем, что между ценой другого товара и объемом спроса на данный товар может существовать как прямая, так и обратная зависимость. Следовательно, перекрестная эластичность спроса может принимать любые значения:  $E_{P_n}^{D_i} \in [-\infty; +\infty]$ . В данном случае роль функции выполняет величина спроса одного товара, а роль аргумента – цена другого товара, поэтому для получения соответствующих формул расчета необходимо провести замену переменных:  $Y$  заменить на  $Q_i$ , а  $X$  – на  $P_n$ . Различные нижние индексы при  $D$  и  $P$  показывают, что мы рассматриваем объем спроса и цену различных товаров. Получим уже знакомые формулы, но с новыми переменными:

$$E_{P_n}^{D_i} = Q_i'(P_n) \times \frac{P_n}{Q_i} = \frac{1}{P_n'(Q_i)} \times \frac{P_n}{Q_i}. \quad (1)$$

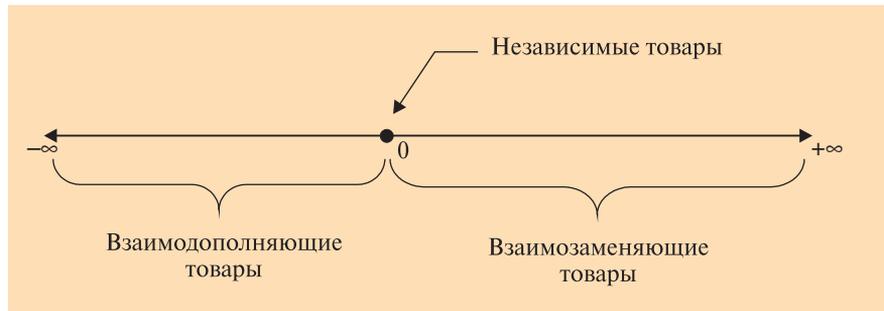
$$E_{P_n}^{D_i} = \frac{\Delta Q_i, \%}{\Delta P_n, \%} = \frac{Q_{i2} - Q_{i1}}{P_{n2} - P_{n1}} \times \frac{P_{n1}}{Q_{i1}}. \quad (2)$$

$$E_{P_n}^{D_i} = \frac{Q_{i2} - Q_{i1}}{P_{n2} - P_{n1}} \times \frac{P_{n2} + P_{n1}}{Q_{i2} + Q_{i1}}. \quad (3)$$

Если перекрестная эластичность положительна, то между ценой товара  $n$  и объемом потребления товара  $i$  существует положительная зависимость. Таким образом, при увеличении цены товара  $n$  потребитель перешел на потребление другого товара (объем потребления товара  $i$  вырос), то есть товары  $n$  и  $i$  являются для потребителя заменяющими (субститутами).

Если перекрестная эластичность отрицательна, то между ценой товара  $n$  и объемом потребления товара  $i$  существует обратная зависимость. При увеличении цены товара  $n$  потребитель сократил потребление товара  $i$ , то есть товары  $n$  и  $i$  являются для потребителя дополняющими. Если значение перекрестной эластичности равно нулю, то товары  $n$  и  $i$  являются независимыми.

**Рис. 10**  
Классификация товаров в зависимости от значения коэффициента перекрестной эластичности спроса



## Эластичность предложения

Несмотря на то, что объем предложения зависит от многих факторов, обычно рассматривается только эластичность предложения по цене самого товара.

**Коэффициент эластичности предложения по цене самого товара** показывает, на сколько процентов изменится объем предложения при увеличении цены товара на один процент.

Из закона предложения мы знаем, что между ценой данного товара и объемом предложения существует прямая зависимость, то есть при увеличении цены количество товара, которое производители готовы предложить на рынок, увеличивается, и наоборот. Следовательно, эластичность предложения по цене обычно неотрицательна:  $E_p^S \in [0; +\infty]$ . Для расчета коэффициента эластичности предложения мы не будем переписывать уже знакомый набор из трех формул по той причине, что они будут в точности повторять выражения для прямой эластичности спроса и лишь буква  $D$  изменится на  $S$ .

### Эластичность линейной функции предложения

Пусть функция предложения задана в общем виде:  $Q_s = a + bP$ . Тогда формула эластичности примет вид:  $E_p^S = \frac{Q'(P) \times P}{Q} = \frac{b \times P}{Q} = \frac{bP}{a + bP}$ .

Рассмотрим три случая (рис. 11), когда свободный коэффициент  $a$  в уравнении предложения принимает различные значения:

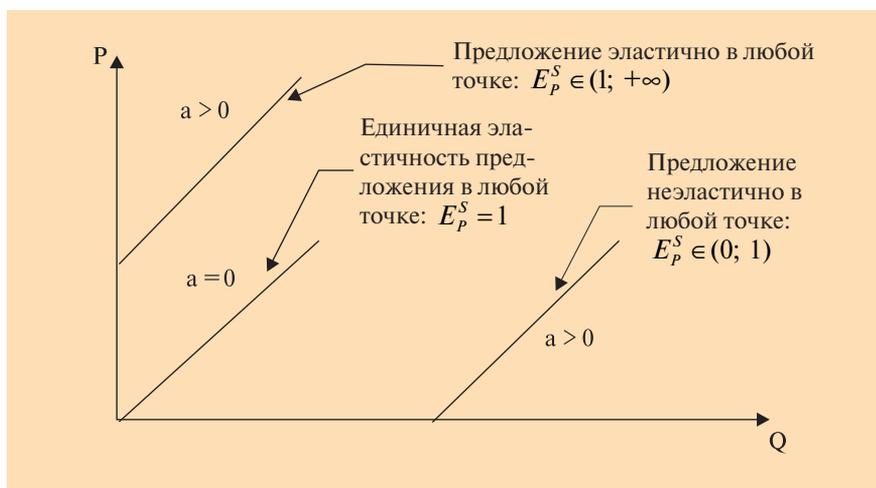
- 1)  $a > 0$ .
- 2)  $a = 0$ .
- 3)  $a < 0$ .

1. Если параметр  $a$  больше нуля, то знаменатель в формуле эластичности предложения больше числителя при любых значениях цены, то есть значение эластичности предложения находится в интервале  $(0; 1)$  и кривая предложения неэластична в каждой своей точке.

2. Если параметр  $a$  равен нулю, то знаменатель в формуле эластичности предложения равен числителю, то есть эластичность кривой предложения равна единице в любой точке.

3. Если параметр  $a$  меньше нуля, то знаменатель в формуле эластичности предложения меньше числителя при любых значениях цены, то есть значение эластичности предложения находится в интервале  $(1; +\infty)$  и кривая предложения эластична в каждой своей точке.

**Рис. 11**  
Зависимость эластичности линейной кривой предложения от значения свободного параметра « $a$ »



### Факторы, влияющие на эластичность предложения по цене

Основным фактором, определяющим то, насколько эластично предложение товара, является длительность рассматриваемого интервала времени. Действительно, какую бы высокую цену ни предложили вам за товар, за очень короткий срок (например, день, час) сильно изменить объем производства нельзя. И наоборот, чем больше времени у производителя, тем легче он произведет необходимый объем товара. Следовательно, чем короче период времени, тем ниже эластичность предложения; чем больше период времени, тем выше эластичность предложения.

*Продолжение следует*

**Алексей Павлович КИРЕЕВ,**

доктор экономических наук, профессор, Международный валютный фонд

# Новое методическое пособие для учителя экономики<sup>1</sup>

---

## УРОК 3. РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА ЭКОНОМИКИ

### Основные понятия

Разделение труда, других факторов производства, рынок, спрос, закон спроса, предложение, закон предложения, рыночное равновесие, цена, рыночный механизм.

### Оборудование

*Общие требования:* компьютер, локальная сеть, доступ в Интернет.

*Рабочее место учителя:* компьютер, проектор, экран, доступ в локальную сеть и Интернет.

*Рабочее место учащегося:* компьютер, доступ в локальную сеть и Интернет.

### План урока

#### **Повторение пройденного**

**1.** *Коротко напомните ученикам понятие собственности (это право владения, пользования и распоряжения объектом собственности), а также основные типы экономических систем – традиционный, централизованно-планируемый, рыночный и смешанный. Тип экономической системы – способ организации производства, распределения и потребления – зависит от существующих отношений собственности. Капитализм – общественно-экономическая формация, в которой основная часть товаров и услуг производится на частных предприятиях, нанимающих рабочую силу за денежное вознаграждение и реализующих свою продукцию на рынке. Экономическая свобода – свобода личного выбора, добровольного обмена, свобода конкуренции и безопасность частной собственности. Экономика, основанная на принципе экономической свободы, называется либеральной.*

**2.** *Повторите с учащимися понятие альтернативной стоимости. Это цена упущенных возможностей. Время, потраченное на учебу, нельзя использовать на отдых: час учебы – альтернативная цена часа отдыха. Деньги, потраченные на новую компьютерную игру, нельзя потратить на новую книгу: игра – альтернативная стоимость книги.*

---

<sup>1</sup> Продолжение. Начало см.: ЭШ. – 2008. – № 1/2.



Поле можно засеять либо пшеницей, либо кукурузой, либо какой-то другой культурой: пшеница – альтернативная цена кукурузы или любой другой культуры. Нефть можно перегнать в асфальт, бензин, газолин, керосин, клей, лигроин, мазут, петролейный спирт или смазочные масла. Но нефть, из которой сделан бензин, уже не может быть использована на производство керосина или любого другого продукта. Отказ от производства другого продукта перегонки нефти в пользу принятия решения о производстве бензина означает, что альтернативная стоимость тонны бензина – потерянная возможность получить из нефти каждый их других перечисленных продуктов.

### **Объяснение нового материала**

**3. Введите понятие рынка.** Лучше всего это сделать через конкретный пример. Рынок есть везде, где происходит обмен, например товара на деньги. Спросите учеников, что они или их семьи недавно купили? Если это продукты питания или одежда, значит они посетили рынок потребительских товаров. Если это компьютер, телевизор или мебель, они выступили покупателями на рынке потребительских товаров длительного пользования, если акции, дача или квартира – участвовали в рынке инвестиционных товаров, если они посмотрели фильм или футбол – выступили покупателями на рынке рекреационных услуг. А теперь спросите, что ученики или семьи продали в последнее время? Намекните, что родители учеников наверняка где-то работают. Это означает, что они продают услуги своего труда, то есть участвуют «в рынке труда». Если в семьях есть индивидуальные предприниматели (например, программисты, действующие в качестве индивидуальных предпринимателей), они продают продукты своего труда, например компьютерные программы. Продажа происходит за деньги. Покупка также осуществляется на деньги. И этот постоянный процесс обмена товарами и услугами, чаще всего при посредстве денег, и называется *рынком*. Укажите, что обмен происходит только тогда, когда и у покупателя и у продавца возникает ощущение, что они меняются равноценными товарами. Если книга продается (и соответственно покупается) за 300 руб., это значит, что продавец и покупатель оценивают ее одинаково – в 300 руб. Итак, рынок – сфера свободного и устойчивого обмена равноценными товарами, услугами и факторами их производства. Она возникает в результате разделения труда, специализации на производстве определенных товаров и услуг, которыми производители обмениваются для удовлетворения своих потребностей.

**4. Объяснение понятия спроса можно начать с примера.** Зайдите на сайт любого крупного магазина, специализирующегося на товарах для дома. Там всегда можно найти объявления о скидках и снижении цен на какие-то позиции, а также фотографии этих товаров с указанием старых и новых цен. Допустим, цена на трехместный диван-кровать снижена с 35 тыс. до 29 тыс. руб. Поясните, что *спрос* – это количество товара, которое покупатели готовы приобрести на рынке по определенной цене. Так, если при старой цене магазин продавал три диван-кровати в день, то 3 ед. и есть величина спроса на них при этой цене. Но магазин решает снизить цену, рассчитывая на рост величины спроса. И действительно, при цене 29 тыс. руб. магазин начинает продавать по 5 диван-кроватей в день. Если бы

цену можно было снижать и дальше, то, скорее всего, спрос на них повысился бы, но снижать цену бесконечно нельзя, поскольку тогда наступит момент, при котором продажа станет убыточной и магазин разорится. Сделайте вывод о том, что спрос находится в обратной зависимости от цены товара: выше цена – ниже спрос и, наоборот, ниже цена – выше спрос.

**5.** На следующем этапе очень важно объяснить различие между изменением величины спроса и изменением функции спроса. Изменение величины спроса – это изменение количества покупаемого товара в ответ на изменение его цены, при этом все остальные факторы считаются неизменными. Например, продавая раньше по 23 ноутбука в месяц по цене 40 тыс. руб., магазин, снизив цену до 37 тыс. руб., смог продать за месяц уже 29 ноутбуков. Спрос среагировал на падение цены и немедленно увеличился. При этом график функции спроса остался прежним.

**6.** Функция спроса может измениться в силу причин, перечисленных в учебнике, – изменения числа покупателей, их доходов, цен на другие товары, предпочтений и ожиданий. Число покупателей может вырасти или сократиться. Тогда при прежней цене на товар спрос на него также изменится. Откройте любую поисковую систему Интернета. Либо в верхней части экрана на растяжке, либо в правой части, либо внизу обязательно возникнет реклама, не относящаяся к самому сайту (например, какой-нибудь марки автомобиля). Объясните, что задача рекламы – сместить кривую спроса на эти автомобили вправо, то есть изменить функцию спроса за счет привлечения внимания большего числа покупателей к этой конкретной машине. Заметим, что реклама ничего не говорит о цене. Скорее всего, она осталась прежней. Но из-за увеличения количества покупателей, привлеченных рекламой, спрос на эту марку может возрасти.

**7.** Постарайтесь объяснить изменение функции спроса в зависимости от изменения цен на другие товары на запоминающихся примерах, поскольку этот вопрос представляет наибольшую трудность для понимания. Например, когда умирает человек, родственники делают выбор между погребением тела и кремацией. Погребение и кремация – полностью взаимозаменяемые услуги (субституты), так как выполняют одну и ту же функцию. Кремация в европейских странах и России начала быстро распространяться только со второй половины XIX века. Сейчас в Японии кремируют 98% всех умерших, в Чехии – 95%, в России – от 60% в Москве до 40% в других городах. Еще 50 лет назад эти цифры были вдвое меньше. Во многом эта ситуация объясняется ростом цен на услуги погребения из-за уменьшения пригодных для кладбищ земель и ужесточения экологических требований. В результате спрос на кремацию как услугу – субститут погребения – резко возрос, хотя цена на нее либо не менялась, либо тоже росла, но медленнее, чем на погребение. Вывод очевиден: если два товара являются субститутами, то рост цен на один из них приводит к увеличению спроса на другой и передвигает график функции спроса на него вправо.

**8.** Если два товара являются взаимодополняющими (комплементами), то изменение цены на один из них ведет к изменению спроса

на другой в противоположном направлении. Все вы видели надпись на каждой пачке сигарет: «Минздрав предупреждает: курение вредит вашему здоровью». Эта надпись появилась там по требованию государства. Кроме того, государство вводит налоги на табачные изделия, увеличивая тем самым их цену. Цель этих мероприятий – понизить спрос на табачные изделия и таким образом заставить людей отказаться от курения. Если люди успевают бросить курить до развития у них рака, серьезных осложнений на сердце или болезни легких, то им в основном удается избежать риска преждевременной смерти. Сигареты и услуги врача можно рассматривать как *взаимодополняющие товары*. Государство, вводя налоги на сигареты, увеличивает их цену, заставляет сокращать спрос на них, в результате сокращается спрос на услуги врачей: график спроса на них передвигается влево. Надпись, предупреждающая о вреде курения, направлена на изменение предпочтения людей, сокращает спрос на сигареты даже при их неизменной цене и сдвигает график функции спроса на них влево. Другой пример взаимодополняющих товаров – компьютер и монитор к нему. Снижение цены на компьютеры приводит к росту величины спроса не только на него, но и на мониторы, без которых компьютеры использоваться не могут. В результате снижения цены на компьютеры функция спроса на мониторы передвинется вправо.

**9.** *Ожидания могут оказать очень сильное влияние на функцию спроса.* Вот, например, какая ситуация сложилась в городе Гусев в Калининградской области в сентябре 2007 года. Появившиеся слухи о многократном повышении цен на сахар и растительное масло вызвали эффект разорвавшейся бомбы. Горожане принялись штурмовать торговые центры и продовольственные рынки. Буквально за несколько часов в супермаркетах раскупили недельный запас сахара. В ситуацию пришлось вмешиваться областным властям. «Никаких оснований для повышения цен на сахар нет, – заявил журналистам вице-премьер областного правительства. – Ситуация на мировом и российском сахарном рынках спокойная, все контракты на поставки сахара по старым ценам действительны. Запасов сахара в области достаточно, сейчас на складах его больше тысячи тонн. У оптовиков цена стабильная. В магазинах цены тоже не менялись. Мы сами проехали по торговым точкам и проверили» (<http://www.gusev-online.ru/2007/09/28/>). Цена на сахар не менялась, но ожидания переместили функцию спроса на сахар настолько резко вправо, что его даже не успевали фасовать.

**10.** *Объяснение понятия предложения можно также начать с примера, допустим, услуг Почты России.* Зайдите на сайт [www.russianpost.ru](http://www.russianpost.ru) и найдите тарифы на пересылку посылок по России ([www.russianpost.ru/portal/ru/home/postal/bo-okpostandparcel/parcelltariff](http://www.russianpost.ru/portal/ru/home/postal/bo-okpostandparcel/parcelltariff)). Там вы увидите таблицу, показывающую в рублях зависимость стоимости отправления посылки из центральных регионов России наземным транспортом от расстояния. Цены на почтовые услуги могут изменяться, поэтому обновите эту таблицу перед уроком.

Товар почтой – услуга по доставке посылки, и почта предлагает на рынок свой товар по 61 руб. за полкилограмма посылки, если надо везти не дальше 600 км. Это и есть предложение – по определенной цене предлагается услуга перевозки на определенное расстояние.

Заметьте, что чем выше цена, тем на более дальнее расстояние почта готова отправить посылку. За 64 руб. почта отвезет посылки на расстояние до 2 тыс. км, за 77 руб. – до 5 тыс. км и т. д. Очевидно, что тем самым можно показать функциональную зависимость цены доставки посылки от расстояния. Это и будет график предложения. Сделайте вывод, что цена отправки посылки растет по мере увеличения расстояния. Это означает, что существует прямая зависимость между расстоянием и ценой доставки посылки. Следовательно, график предложения будет иметь положительный угол наклона. Поскольку почта готова везти посылку тем дальше, чем больше вы готовы за это платить, выполняется закон предложения – чем выше цена, тем выше предложение.

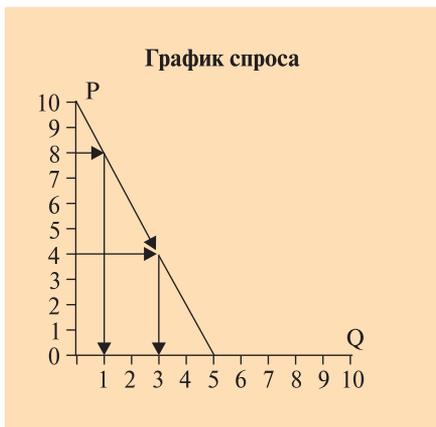
МАССА, г	ТАРИФНЫЕ ПОЯСА, км				
	до 600	601–2000	2001–5000	5001–8000	свыше 8000
До 500	61	64	77	103	116
За каждые последующие полные или неполные 500	5,5	5,9	7,4	9,45	10,4

**11.** Очень важно научить учащихся отличать изменения величины предложения от изменения функции предложения. При изменении величины предложения изменяется только цена на товар, все остальные факторы считаются неизменными. Графически это движение вдоль графика предложения. Откройте сайт любого крупного книжного интернет-магазина и посмотрите условия курьерской доставки. Они будут примерно следующими: доставка книг общей массой до 2 кг осуществляется в течение двух рабочих дней после даты передачи заказа в службу курьерской доставки. Если масса больше, то производится доплата. Возможна экспресс-доставка на следующий рабочий день, но ее стоимость обычно в два – три раза выше обычной. А за каждый килограмм массы свыше двух производится доплата, уже в три – четыре раза превышающая аналогичные тарифы при обычной доставке. Это означает, что фирма, занимающаяся курьерской доставкой грузов, готова работать в два раза быстрее, то есть производить в два раза больше своих услуг, если цена на них повышается. Можно привести и множество других примеров, когда увеличение цены приводит к росту производства и, следовательно, предложения. Так, рост цены на нефть побуждает производить больше нефти, рост цены на сахар – производить больше сахара, рост цены на офисные помещения – строить больше офисных зданий и т.д. Возможна и обратная ситуация: падение цены обычно приводит к сокращению предложения. Во всех перечисленных случаях меняется только величина предложения в зависимости от изменения цены, график предложения остается неизменным. *Напротив, функция предложения меняется по причинам, не зависящим от изменения цены, и приводит к перемещению всего графика предложения вправо или влево.* Основные причины, приводящие к перемещению графика предложения вправо (при росте предложения) или влево (при его сокращении), – это появление новых фирм, улучшение условий производства, изменение цен на другие товары, изменение предпочтений и ожиданий.

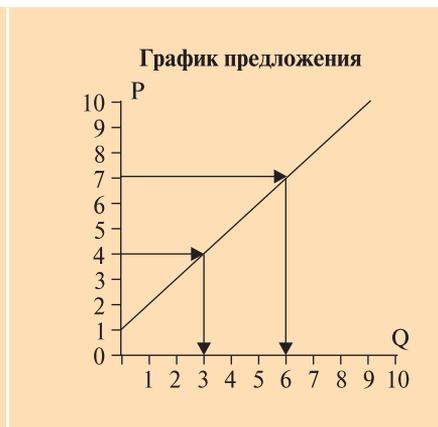
12. Раздаточный материал.

**Изменение величины и функции спроса и предложения**

Величина спроса и предложения зависит только от цены и не зависит от других факторов. Графики спроса и предложения не передвигаются

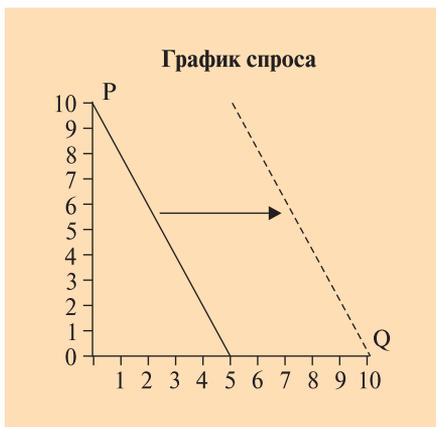


При цене 8 тыс. руб. потребители готовы купить 1 ед. товара. При снижении цены до 4 тыс. руб. потребители готовы купить уже 3 ед. товара. С сокращением цены величина спроса растет

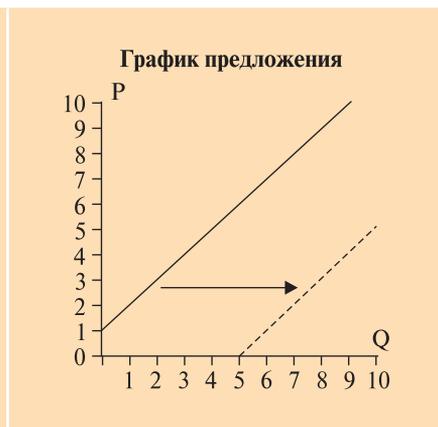


При цене 4 тыс. руб. продавцы готовы предложить к продаже 3 ед. товара. При росте цены до 7 тыс. руб. – уже 6 ед. товара. С ростом цены величина предложения растет

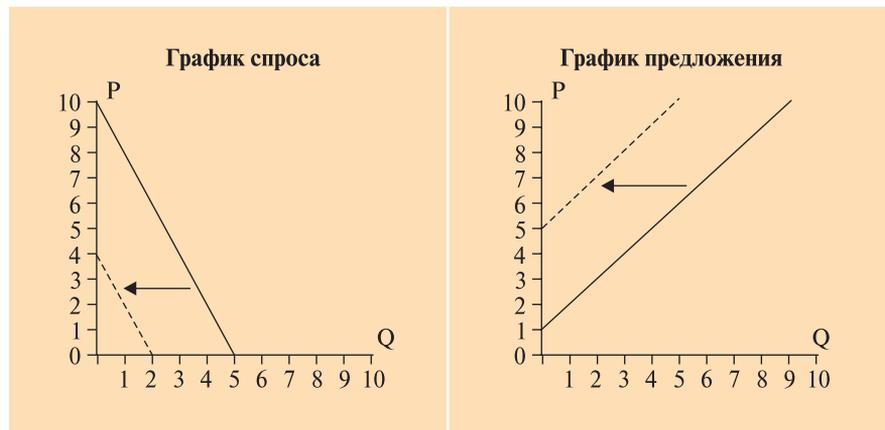
Функция спроса (или просто спрос) зависит не от цены, а от других факторов. Графики спроса и предложения сдвигаются



Спрос на нормальный товар растет и его график сдвигается вправо в случае роста доходов потребителей, увеличения числа потребителей, роста цены на товары-субституты, падения цены на товары-комплементы, предпочтения потребителем данного товара



Предложение нормального товара растет и его график сдвигается вправо в случае роста количества производителей, улучшения условий производства, роста цены на товары-субституты, падения цены на товары-комплементы, предпочтения потребителем данного товара, ожидания



Спрос на нормальный товар сократится и его график сдвигается влево в случае падения доходов потребителей, сокращения числа потребителей, падения цены на товары-субституты, роста цены на товары-комплементы, изменения вкусов потребителей в пользу других товаров

Предложение нормального товара сокращается и его график сдвигается влево в случае сокращения количества производителей, ухудшения условий производства, падения цены на товары-субституты, роста цены на товары-комплементы, изменения вкусов потребителей в пользу других товаров, ожидания

**13.** Обычно наибольшую трудность для понимания представляет случай изменения цен на другие товары как причины изменения предложения на данный товар. Начните с примера. Возьмем две схожие по характеристикам антивирусные программы конкурирующих фирм. Это взаимозаменяемые товары, то есть субституты. Если повысится цена на одну из программ, то люди будут покупать другую, поскольку она дешевле. Рост спроса на другую программу необязательно сразу приведет к росту ее предложения, поскольку у фирмы-производителя просто может не быть достаточного количества дисков с программой на складе или не хватит производственных мощностей для немедленного увеличения их выпуска. Однако в среднесрочной и долгосрочной перспективах производитель сможет среагировать на возросший спрос и увеличить предложение. Таким образом, если товары являются субститутами, то рост цены на один из них ведет к росту предложения другого.

**14.** Если товары взаимодополняющие, то рост цены на один из них ведет к сокращению предложения другого. При росте цены на авиационный керосин цена билетов на самолеты будет расти, спрос на услуги авиаперевозок падать и соответственно сокращаться количество рейсов, которые будут выполнять авиакомпании. Предложение услуг авиаперевозок сократится, и функция предложения сместится влево. Предложение авиаперевозок сократится из-за роста цены на товар-комплемент, в данном случае авиационный керосин.

**15.** Рыночное равновесие возникает, когда спрос равен предложению. Рыночный механизм автоматически устраняет избыток и дефицит товаров и устанавливает равновесную цену. Проиллюстрировать работу рыночного механизма можно на примере баланса спроса и предложения на рынке жилья. Зайдите на сайт любого крупного



риелторского агентства. Там всегда можно найти обзор текущего состояния рынка недвижимости (его можно распечатать и раздать ученикам). Проанализируйте текст с точки зрения теории рыночного равновесия.

**16.** Объясните, что при работающем рыночном механизме цены спрос и предложение балансируют. Рыночный механизм заключается в том, что баланс спроса и предложения достигается автоматически, либо путем изменения цены, либо путем изменения количества, либо – и цены и количества одновременно. Расскажите по материалам учебника об информационной, распределительной и стимулирующей функциях цены в рыночной экономике.

### **Домашнее задание**

1. Читать и пересказывать параграф.
2. Выучить основные определения.
3. Ответить на вопросы.
4. Для тех, у кого есть компьютер и доступ в Интернет:
  - ✓ просмотреть презентацию урока;
  - ✓ выполнить задания по работе с диском;
  - ✓ найти указанные в учебнике онлайн-источники экономической информации;
  - ✓ запомнить их в браузере.

### **Ответы на вопросы практикума (проверяются на следующем уроке)**

#### **Работа с книгой** (ответы содержатся в тексте учебника)

*Для обсуждения.* Да, рыночная система экономики должна корректироваться. Она корректируется и государством, и самими участниками рыночных отношений. Государство корректирует рынок, занимаясь производством товаров и услуг, за которые рыночная экономика не берется, поскольку они не приносят прибыли (например, содержание органов охраны общественного порядка), и перераспределяет через бюджет часть доходов в пользу тех, кто не может самостоятельно заработать в рыночной экономике. Рыночная система корректируется и самими ее участниками путем разработки кодексов наилучшей практики в той или иной сфере. Наиболее яркие примеры – спецификации хранения цифровых данных в различных форматах. Откройте Википедию (<http://ru.wikipedia.org>) на слове «формат». Вы увидите, что сами разработчики цифровых носителей договорились об использовании в каждой конкретной области нескольких основных форматов: текстовых, графических, формата файла, цифровых, звуковых и т.д. Без корректировки рынка самими его участниками на нем был бы хаос цифровых форматов, который только навредил бы их производителям.

#### **Работа с диском**

Файл «*Рыночная система экономики*»

1. Лист «Спрос»:
  - а) Функция спроса задана аналитически (формулой), таблицей (шкала спроса) и графически.
  - б) При максимальной цене 8 у.е. потребитель приобретет 1 ед. товара.
  - в) При цене 4 тыс. руб. спрос составит 3 ед.
  - г) Спрос увеличился до 6 ед.

2. Лист «Предложение»:

- а) При цене минимум 2 у.е. продавец готов продать 1 ед. товара.
- б) При цене 10 у.е. будет продано 9 ед. товара.
- в) При цене 10 у.е. предложение составит 3 ед.
- г) Наклон кривой предложения и эластичность предложения по цене.

3. Лист «Рыночное равновесие»:

- а) Равновесная цена составляет 4 у.е. При этой цене продается и покупается 3 ед. товара.
- б) Равновесная цена понизилась до 2 у.е.
- г) Равновесная цена увеличилась до 8 у.е.

**Работа с Интернетом**

Текущие ответы содержатся на сайте. По состоянию на 2005 год спрос на однокомнатные квартиры превышал предложение.

**Для оживления урока**

**Мысли великих**

Особенностью живого ума является то, что ему нужно лишь немного увидеть и услышать, чтобы он мог потом долго размышлять и многое понять.

*Джордано Бруно* (1648 – 1600), итальянский философ и поэт.

**Экономические шутки**

Обучить экономиста очень просто. Это все равно, что обучить попугая повторять: «Спрос и предложение, спрос и предложение, спрос и предложение».

*Томас Карлейль*, британский публицист, историк и философ.

Незнание экономических законов не освобождает от ответственности.

Экономика должна бить экономных.

Частный сектор – это часть экономики, контролируемая правительством, а государственный сектор – часть экономики, не контролируемая никем.

*Исходные данные:* знание – сила; время – деньги. Из физики известно, что:  $Работа / Время = Сила$ . Поскольку  $Знание = Сила$  и  $Время = Деньги$ ,  $Работа / Деньги = Знание$ . Выражая  $Деньги: Работа / Знание = Деньги$ . Следовательно, по мере того как знания приближаются к нулю, количество получаемых денег приближается к бесконечности независимо от сделанной работы.

\* \* \*

**УРОК 4. СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ**

**Основные понятия**

Экономический агент (домашние хозяйства / государство / предприятия), резиденты, нерезиденты, центр экономического интереса, экономическая территория, отрасль, рыночные услуги, нерыночные услуги, экономические сектора (реальный / фискальный / денежный / внешний).



## Оборудование

*Общие требования:* компьютер, локальная сеть, доступ в Интернет.

*Рабочее место учителя:* компьютер, проектор, экран, доступ в локальную сеть и Интернет.

*Рабочее место учащегося:* компьютер, доступ в локальную сеть и Интернет.

## План урока

### **Повторение пройденного**

**1.** *Коротко напомните ученикам основные понятия рыночной системы экономики.* Это спрос, предложение, равновесная цена и равновесное количество. Спросите учеников, сталкивались ли они с реалиями рыночной экономики в течение, например, прошлой недели? Приходилось ли им что-либо покупать или продавать? Как, по их наблюдениям, устанавливается цена на товары, которые они купили – на основе спроса и предложения или как-то еще? Наверняка будет выражено сожаление, что цены слишком высокие и устанавливаются они теми, кто продает товары. Многие из продавцов, с точки зрения учащихся, являются спекулянтами, взвинчивающими цены. Не исключено, что кто-то считает, что правительство должно ввести контроль над ценами. А кто-то обязательно скажет, что зарплаты низкие, на пенсии вообще жить невозможно. Все это является здоровой реакцией на рынок – живой и крайне подвижный механизм, на постоянно балансирующий спрос и предложение.

**2.** *По ходу дискуссии проверьте выполнение домашнего задания.* Имейте в виду, что новый материал важен и несложен для понимания, поскольку просто вводит некоторые институциональные понятия современной экономики.

### **Объяснение нового материала**

**3.** *Начните с рассмотрения основных экономических агентов.* Поясните различия между тремя типами экономических агентов. *Домашние хозяйства* – совокупность физических лиц, проживающих совместно и обеспечивающих себя всем необходимым для жизни, полностью или частично объединяя и расходуя свои средства. *Предприятия* – юридические лица, создаваемые с целью производства товаров и услуг для их реализации на рынке. *Государство* – органы государственного управления, обладающие законодательной, исполнительной или судебной властью. Основная задача домохозяйств – потреблять, предприятий – производить, государства – регулировать.

**4.** *Обратите внимание, что в описании ситуации на российском рынке продовольствия участвовали как российские экономические агенты, так и иностранные фирмы-поставщики.* Поясните, что в экономике экономические агенты делятся на резидентов и нерезидентов. Понятие «резидент» происходит от английского слова *resident* (постоянный житель; лицо, проживающее по месту службы). Вот почему под резидентами понимаются экономические агенты, имеющие центр своего экономического интереса на экономической территории данной страны. Нерезиденты – экономические агенты, имеющие центр своего экономического интереса за пределами экономической территории данной страны. Важно объяснить, что нерезидент и ино-

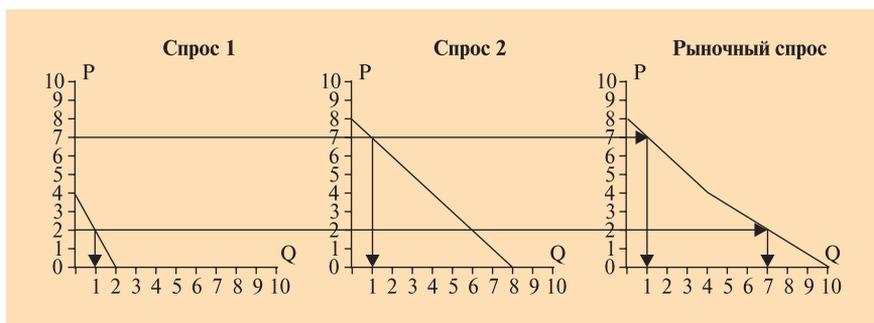
странец – это не одно и то же. Например, иностранный гражданин или иностранная компания, которые находятся в России более года и имеют в России жилье или производство, на котором осуществляют экономическую деятельность, считаются российскими резидентами. Точно так же гражданин России, проживающий в Нью-Йорке, или находящаяся в Вашингтоне заправочная станция, которая принадлежит российской нефтяной компании, считаются американскими резидентами. Это различие важно понимать, чтобы правильно интерпретировать события с точки зрения их влияния на платежный баланс страны.

**5. Экономические агенты действуют на рынке.** Напомните учащимся понятие рынка – сферы свободного и устойчивого обмена эквивалентными ценностями. Упомяните, что существует множество классификаций рынков. Наиболее важными из них являются классификации по типу обмениваемых товаров и принадлежности экономических агентов. По типу товаров рынки условно делятся на рынки товаров, рынок факторов производства и финансовый рынок. В зависимости от того, относятся ли экономические агенты к числу резидентов или нерезидентов, рынки делятся на внутренний, где взаимодействуют только резиденты, и все остальные (национальный, международный и мировой), где наряду с резидентами участвуют и нерезиденты.

**6. Подчеркните, что под рыночным спросом и предложением понимают сумму спроса и предложения со стороны всех экономических агентов.** На рынке в целом возникает рыночный спрос – спрос на данный товар со стороны всех экономических агентов. Аналогичным образом возникает и рыночное предложение – предложение данного товара всеми экономическими агентами. Например, при покупке нового автомобиля кривая спроса на него со стороны одного человека будет отличаться от кривой спроса со стороны другого, поскольку один из них богаче. Если этот же автомобиль покупает фирма, ее спрос будет отличаться от спроса частных лиц, поскольку при той же цене фирма купит несколько автомобилей. Если покупателем выступает государство, которое, например, решило обновить милицейский парк автомобилей, то его спрос опять-таки при той же цене будет еще выше. Если на те же автомобили нашлись покупатели-нерезиденты (семьи, фирмы или государства), то их кривая спроса также будет иной. Рыночный спрос является суммой индивидуальных спросов на конкретный товар со стороны всех экономических агентов. Проиллюстрировать это можно на примере.

**7. Раздаточный материал.**

### Рыночный спрос





Пусть на рынке недвижимости действуют только два экономических агента – домохозяйство и фирма. При цене 2 млн руб. семья готова купить себе одну квартиру. При той же цене инвестиционная фирма готова купить 6 квартир. Сложив спрос семьи и фирмы, получаем, что рыночный спрос на квартиру при этой цене составит 7 квартир. При цене квартиры 7 млн руб. семья не сможет купить себе квартиру, ее спрос составит ноль, а фирма все же купит одну квартиру. При цене 1 млн руб. семья может захотеть купить уже две квартиры – для себя и для детей, а фирма – более 8 квартир. Соответственно, рыночный спрос при этой цене будет приближаться к 10 квартирам. Суммировав таким образом величину спроса на квартиры семьи и фирмы, можно построить график рыночного спроса на этот товар

**8. Обратите внимание учеников на важность ОКВЭД** – Общего классификатора видов экономической деятельности, поскольку с него начинается регистрация бизнеса в России. Перед тем как подать заявление в налоговые органы на регистрацию бизнеса, каждый предприниматель должен определить, к какому виду экономической деятельности его бизнес относится. В качестве иллюстрации можно найти в Интернете любой интерактивный сайт с ОКВЭД, например [www.audito.ru/codes/okved/index.htm](http://www.audito.ru/codes/okved/index.htm), и попрактиковаться в нахождении конкретных видов экономической деятельности. Так, предприниматель, желающий заняться копированием и продажей кинофильмов, должен зарегистрировать в налоговых органах вид экономической деятельности 22.31 «Копирование видеозаписей» из раздела D «Обрабатывающие производства», а для открытия парикмахерской – 93.02 «Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты».

### **Домашнее задание**

1. Читать и пересказывать параграф.
2. Выучить основные определения.
3. Ответить на вопросы.
4. Для тех, у кого есть компьютер и доступ в Интернет:
  - ✓ просмотреть презентацию урока;
  - ✓ выполнить задания по работе с диском;
  - ✓ найти указанные в учебнике онлайн-источники экономической информации;
  - ✓ запомнить их в браузере.

### **Ответы на вопросы практикума (проверяются на следующем уроке)**

#### **Работа с книгой** (ответы содержатся в тексте учебника)

*Для обсуждения.* Интернет, безусловно, размыл границы государств. Однако понятия резидента и нерезидента остаются важными прежде всего с точки зрения налогообложения. Люди и фирмы обычно платят налоги правительству той страны, резидентами которой они являются. Учет экономической деятельности страны ведется по принципу отнесения экономических агентов, которые находятся на ее территории, к резидентам и нерезидентам. Экономическая деятельность всех резидентов (национальных и иностранных компаний) включается в состав количества товаров и услуг, которые производятся страной. Деление на резидентов и нерезидентов важно и для определения международной платежной позиции страны, поскольку внешней задолженностью считается задолженность резидентов нерезидентам.

#### **Работа с диском**

Файл «Структура экономики».

1. Лист «Частные домохозяйства»:

- а) Из двух.
- б) 68,5% (показатель в ячейке В14 в процентах от показателя в ячейке В7).
- в) Домохозяйства, состоящие из трех и более супружеских пар, родственников (или без них) и неродственников (или без них). Ячейка I16.

2. Лист «Коллективные домохозяйства»:

- а) 2,270,074 (ячейка В6).
- б) 85% (показатель в ячейке В20 в процентах от показателя в ячейке В6).

3. Лист «Органы исполнительной власти»:

- а) Министерство финансов, Министерство экономического развития.
- б) Министерство сельского хозяйства, Министерство промышленности и энергетики.
- в) Министерства здравоохранения, образования, информационных технологий и связи, транспорта, обороны.

4. Лист «Виды экономической деятельности»:

- а) Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (22%), обрабатывающие производства (18%), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (10%), транспорт и связь (10%).
- б) 33% товары, 67% услуги.

#### **Работа с Интернетом**

- 1. Органы исполнительной власти.  
Министерства экономического развития, финансов, сельского хозяйства, промышленности и энергетики, транспорта, Федеральная служба государственной статистики, Антимонопольная служба, Федеральная служба по финансовым рынкам, Федеральная служба по тарифам, Федеральное агентство по туризму.
- 2. 40969926. Два человека. 2270074.
- 3. За год и за квартал. По ОКВЭД.

#### **Для оживления урока**

##### **Мысли великих**

Золото и серебро – на взгляд поэта, железо и хлеб – на взгляд философа – вот что цивилизовало людей и погубило человеческий род.  
Жан Жак Руссо (1712 – 1778), французский писатель и философ.

##### **Экономические шутки**

Преуспевший в бизнесе экономист зашел на экзамен в университет, который он давно окончил, и был удивлен, что старый профессор задает студентам те же вопросы, что и ему много лет назад.  
– Почему ваши вопросы не меняются? – спросил бизнесмен.  
– В экономике вопросы всегда одни и те же. Меняются ответы, – вздохнув, ответил профессор.  
– Тогда нестандартный вопрос. Кто такой экономист? – спросил бизнесмен.  
– Это человек, который знает о деньгах больше, чем тот, кто их имеет, – ответил с улыбкой профессор.

**Продолжение следует**



# Экономика страхового дела

---

## ЗА ЧТО МЫ ПЛАТИМ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ И ЧТО ОНА ДЕЛАЕТ С НАШИМИ ДЕНЬГАМИ

### Почему страховая компания продает свои услуги, а не предоставляет их бесплатно?

В статье «Страховая защита всем и каждому – учимся жить уверенно» (ЭШ. – 2008. – № 1/2) мы отметили, что основная цель страховой деятельности, цель работы страховых компаний заключается в удовлетворении общественной потребности в надежной страховой защите от случайных опасностей. Для страхователя, то есть для нас с вами, эта цель реализуется только при наступлении страхового случая, в виде страховой выплаты, которую производит страховая компания в размере причиненного нам ущерба, но не свыше страховой суммы, которая указана в подписанном с нами договоре страхования. Страховая выплата производится из страхового фонда, созданного страховой компанией из уплаченных всеми страхователями, в том числе и нами, средств. Если мы застрахованы по обязательному страхованию, например по обязательному медицинскому страхованию, то страховая защита (в виде медицинской помощи при болезни) для нас будет бесплатной, потому что страховые платежи в страховую компанию за нас заплатил работодатель (школа, предприятие и т.д.) или, если мы не работаем, – государство. Страховая компания в исключительных случаях может обеспечить нас защитой и за счет собственных средств, но это будет благотворительностью, а не страховой деятельностью, да и на всех собственных средств страховых компаний не хватит.

С экономической точки зрения страховая компания занимается финансовым предпринимательством – предоставляет за плату услуги по защите от случайных опасностей путем сбора со страхователей платы за услуги, формирования из них страхового фонда и перераспределения средств этого фонда в пользу страхователей, с которыми произошли страховые случаи. Этой работой занимаются специалисты, получающие за нее зарплату, страховая компания оплачивает аренду, коммунальные услуги, приобретает необходимую технику и инвентарь, поэтому небольшая часть платы за страховые услуги расходуется на покрытие собственных расходов страховой компании, или, как говорят страховщики, на ведение страхового дела. Подобную работу по перераспределению средств в пользу пострадавших может выполнять (и в отдельных случаях выполняет) государство, но тоже не бесплатно, а за счет налогов. В отличие от налогов, которые уплачиваются всеми в обязательном порядке и расходуются на не всегда известные налогоплательщику цели, платежи за страховые услуги уплачиваются добровольно и расходуются только в кру-

---

<sup>1</sup> А.П.Архипов – автор первого школьного учебно-методического комплекта по страхованию, который выходит в издательстве «Вита-Пресс».

гу страхователей данной страховой компании и в соответствии со структурой платежа (нетто-платеж и надбавка на ведение дела).

**Как определяется цена страховой услуги?**

Страховая услуга имеет свою потребительную стоимость и цену. **Потребительная стоимость** страховой услуги заключается в обеспечении страховой защиты. При наступлении страхового случая страховая защита материализуется согласно договору страхования в форме страховой выплаты. Цена страховой услуги выражается в **страховой премии**, которую страхователь уплачивает страховщику. **Страховой тариф** – относительная цена страховой услуги, равная отношению величины страховой премии к величине страховой суммы. Тариф исчисляются в долях или процентах от величины страховой суммы. Страховая премия устанавливается при подписании договора и остается неизменной в течение срока его действия, если иное не оговорено условиями договора. **Страховая сумма** выражает интерес страхователя в собственной страховой защите (оценка последствий риска для страхователя) и в добровольном страховании определяется соглашением страхователя и страховщика. Гражданский кодекс запрещает устанавливать страховую сумму выше действительной стоимости застрахованного имущества, чтобы страхование не превратилось в источник необоснованного обогащения.

Величина суммарной страховой премии по всем заключенным договорам должна быть достаточна, чтобы страховая компания смогла:

- оплатить все страховые случаи в течение срока действия договоров страхования;
- создать страховые резервные фонды;
- покрыть свои издержки на ведение дел;
- обеспечить прибыль от страховой деятельности (страховая деятельность в системе обязательного социального страхования по закону является бесприбыльной).

Цена страховой услуги (страховая премия) имеет определенную структуру, ее отдельные элементы должны обеспечивать финансирование всех функций страховщика (табл. 1).

Таблица 1  
**Структура страховой премии**

СТРУКТУРНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ПРЕМИИ	НАЗНАЧЕНИЕ
НЕТТО-ПРЕМИЯ ПО ЗАСТРАХОВАННОМУ РИСКУ (СРЕДНЕСТАТИСТИЧЕСКИЙ УБЫТОК + РИСКОВАЯ НАДБАВКА)	ПОКРЫТИЕ УЩЕРБА ПРИ НАСТУПЛЕНИИ СТРАХОВЫХ СЛУЧАЕВ И ФОРМИРОВАНИЕ СТРАХОВЫХ РЕЗЕРВОВ
+ НАДБАВКА НА ПОКРЫТИЕ РАСХОДОВ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ	ОПЛАТА РАСХОДОВ, ВКЛЮЧАЯ ЗАРПЛАТУ ПЕРСОНАЛА, ИЗДЕРЖКИ ПО СОДЕРЖАНИЮ ОФИСА, РЕКЛАМУ, КОМИССИОННЫЕ И Т.Д.
+ НАДБАВКА НА ПРИБЫЛЬ	ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ
= БРУТТО-ПРЕМИЯ	ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВСЕЙ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Цена страховой услуги, как и всякая рыночная цена, колеблется под влиянием спроса и предложения. Нижняя ее граница – себестоимость страховой услуги, которая исходя из принципа экономической

эквивалентности страховых отношений между страховой компанией и всеми ее страхователями в течение срока действия договора страхования определяется равенством уплаченной всеми страхователями премии и суммой страховых выплат и издержек страховщика за срок действия договоров, то есть из условия «неразорения» страховой компании. При таком уровне цены страховая компания не получает прибыли по страховым операциям.

Верхняя граница цены страховой услуги определяется, как и для других сделок купли-продажи, размерами платежеспособного спроса. Конкуренция на страховом рынке способствует снижению цены.

Решение задачи «неразорения» страховой компании показывает, что для массовых видов страхования (автострахование, страхование домов и квартир, страхование от несчастных случаев и т.д.) минимальный страховой тариф  $T$  должен быть равен сумме средневероятного относительного убытка, рискованной надбавки, учитывающей колебания случайной величины убытка относительно его средней величины, и собственных расходов страховщика на один договор страхования  $T_{нагр}$ :

$$T = p \frac{M[u]}{s} + \xi(\sigma, \gamma) + T_{нагр},$$

где:  $p$  – вероятность наступления страхового случая;

$s$  – страховая сумма по договору страхования;

$M[u]$ ,  $\sigma$  – математическое ожидание и среднее квадратическое отклонение убытка по договору страхования;

$\xi(\sigma, \gamma)$  – рискованная часть нетто-тарифа, величина которой зависит от случайных отклонений убытка относительно его математического ожидания и  $\gamma$  – доверительной вероятности, принятой страховщиком для расчета тарифа, обеспечивающей нахождение случайной величины убытка в заданном доверительном интервале величин, приемлемом для страховщика.

Примерно по таким формулам специалисты-актуарии вычисляют цену страховых услуг для простых, массовых страховых рисков на основе статистического анализа страховых случаев за прошедшие годы. Чем больше объем статистического материала, тем точнее расчеты. Для сложных рисков расчет тарифа производится на основе математического моделирования аварийных и катастрофических ситуаций.

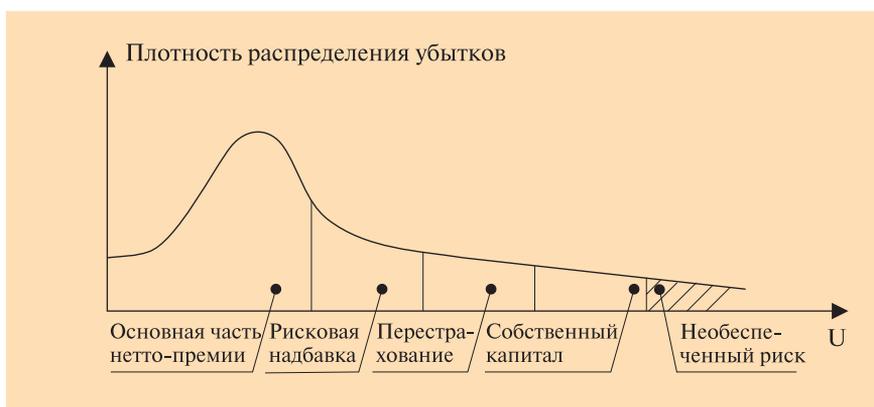
С помощью математической статистики легко доказать, что у страховой компании с большим числом договоров вероятность разорения (суммарный убыток по страховым случаям превысил суммарную величину собранной страховой премии) ниже, чем у компании с меньшим числом договоров, поэтому большая компания может позволить себе снижение цен на страховые услуги.

Получив страховую премию, страховщик должен правильно сформировать страховые резервы и сохранить их на весь период действия договоров страхования, а также принять необходимые меры для защиты своего портфеля договоров страхования от кумуляции<sup>1</sup> убыт-

<sup>1</sup> Кумуляция – совокупность рисков, при которой большое количество объектов страхования или несколько объектов со значительными страховыми суммами могут быть затронуты одним и тем же страховым случаем (например, землетрясением, ураганом), в результате чего возникает очень крупный суммарный убыток (<http://www.autostrahovanye.ru/dictionary/k>).

ков и катастрофических рисков<sup>1</sup>, не учтенных актуарными расчетам. На рис. 1 показаны области применения различных способов обеспечения финансовой устойчивости страховщика.

**Рис.1**  
**Плотность распределения страховых убытков и области их защиты**



Порядок расположения областей показывает последовательность действий страховщика по защите своего портфеля.

Конкретные, индивидуальные риски, принимаемые на страхование, отличаются от средних рисков, для которых актуарии рассчитывали тарифы. Для учета их индивидуальных особенностей используют **тарифные руководства** – набор понижающих и повышающих поправочных коэффициентов к базовому тарифу, учитывающих отклонения индивидуальных рисков от их средних, расчетных значений. На практике поправочных коэффициентов может быть много, что позволяет учесть все особенности принимаемых на страхование рисков, однако большое количество поправочных коэффициентов значительно усложняет заключение договоров. Поэтому для массовых видов страхования количество поправочных коэффициентов обычно не превышает пяти – семи. Систему понижающих и повышающих коэффициентов в страховой практике называют системой бонус-малус. Для сложных рисков тариф рассчитывается индивидуально.

Отбор статистического материала, назначение доверительной вероятности по суммарному убытку для расчета тарифа и тарифное руководство составляют основу **тарифной политики страховщика** – инструмента управления ценой страховой услуги.

**Как государство регулирует финансовую надежность страховых компаний?**

Страховая услуга в момент ее приобретения неосвязаема, и страхователь может убедиться в ее реальности и качестве только при наступлении с ним страхового случая. Поэтому о страховании говорят, что это – продажа обещаний. Действительно, заплатив за страховую услугу, страхователь услуги как таковой сразу после уплаты не получает. Сама страховая услуга материализуется в виде страховой выплаты лишь при наступлении указанных в договоре страхования условий – страхового случая. Вполне естественно, что при заклю-

<sup>1</sup> Катастрофический риск – очень большой убыток или серия связанных между собой убытков, которые могут произойти в определенном месте одновременно вследствие стихийных бедствий и масштабных чрезвычайных ситуаций (<http://www.autostrahovanye.ru/dictionary/k>).



чении договора у страхователя возникают сомнения, что спустя некоторое время, при наступлении страхового случая, страховщик выполнит свои обещания, при этом примеров разорения страховых компаний достаточно.

Нехватка денег у страховщика (неплатежеспособность) может возникнуть по различным причинам, но результат будет один – невозможность исполнить обязательства перед страхователями и последующее банкротство. Вследствие этого возникают риск страхователя – неполучение (или неполное получение) денежного возмещения при наступлении страхового случая и риск страховщика – неплатежеспособность. Поскольку страховые отношения затрагивают финансовые интересы множества людей, все государства строго контролируют финансовую надежность страховщиков. В России эта задача возложена на Федеральную службу страхового надзора, подведомственную Минфину России.

### Каковы гарантии платежеспособности страховой компании?

В соответствии со ст. 25 закона РФ «Об организации страхового дела в РФ» гарантиями обеспечения финансовой устойчивости (платежеспособности) страховщика и инструментами финансового менеджмента являются:

- экономически обоснованные страховые тарифы;
- страховые резервы, достаточные для исполнения обязательств по договорам страхования, сострахования, перестрахования, взаимного страхования;
- собственные средства;
- перестрахование.

Страховые резервы и собственные средства страховщика должны быть обеспечены активами, соответствующими требованиям диверсификации, ликвидности, возвратности и доходности.

Обязательным условием обеспечения платежеспособности страховых компаний является соблюдение определенного соотношения собственных средств и принятых по договорам страхования обязательств. Это соотношение называется *маржой платежеспособности*. В соответствии с требованиями страхового надзора фактический размер маржи платежеспособности должен превосходить его нормативный размер, установленный приказом Минфина России № 90н от 2 ноября 2001 года (в действующей редакции), рассчитываемый отдельно по страхованию жизни и иным рисковому видам страхования. Это требование страховой надзор проверяет ежеквартально по финансовой отчетности страховщиков и в случае невыполнения своими предписаниями ограничивает или прекращает деятельность неплатежеспособных страховщиков.

**Собственные средства страховой компании** включают в себя уставный капитал, резервный капитал, добавочный капитал, нераспределенную прибыль. Страховщики должны обладать полностью оплаченным уставным капиталом, размер которого должен быть не ниже установленного ст. 25 закона РФ «Об организации страхового дела в РФ» минимального размера уставного капитала: 30 млн руб. для имущественного страхования, 60 млн руб. для страхования жиз-

ни и 120 млн руб. для перестрахования. Собственные средства должны размещаться в надежных, высоколиквидных активах согласно приказу Минфина России от 16 декабря 2005 года (в действующей редакции).

В соответствии с требованиями ст. 26 закона РФ «Об организации страхового дела в РФ» для обеспечения исполнения обязательств по страхованию, перестрахованию страховщики в порядке, установленном нормативным правовым актом органа страхового надзора, формируют **страховые резервы**. Средства страховых резервов используются исключительно для осуществления страховых выплат. Страховые резервы не подлежат изъятию в федеральный бюджет и бюджеты иных уровней бюджетной системы РФ. Страховщики вправе инвестировать и иным образом размещать средства страховых резервов в порядке, установленном приказами Минфина России и службы страхового надзора. Размещение средств страховых резервов должно осуществляться на условиях диверсификации, возвратности, прибыльности и ликвидности.

Страховая компания может использовать на расходы по ведению дела только ту часть полученной страховой премии, которая образовалась за счет нагрузки. Нетто или рисковая премия резервируется и предназначается только для страховых выплат. Страховые резервы начисляются отдельно по страхованию жизни и по иным, чем страхование жизни (рисковые виды), видам страхования. Назначение страховых резервов с точки зрения последовательности их использования иллюстрирует табл. 2.

Таблица 2

**Целевое назначение страховых резервов**

Природа резервов	Рисковые виды страхования	Страхование жизни
Для будущих выплат	Резерв незаработанной премии	Резервы по страхованию жизни (математические резервы)
Для текущих выплат	Резерв заявленных, но неурегулированных убытков Резерв произошедших, но незаявленных убытков	Резерв усиленного фактора риска (в российской практике не применяется)
Для стабилизации финансового положения по итогам финансового года	Стабилизационный резерв	Не применяется

Временно свободные средства страховых резервов являются важнейшим источником инвестиционного дохода страховщика. Инвестирование (размещение, покрытие) средств страховых резервов должно осуществляться на условиях диверсификации, возвратности, прибыльности и ликвидности. Условия размещения (перечень финансовых инструментов – активов и лимиты инвестирования) регламентируются практически во всех странах.

В современной отечественной практике страхового дела инвестирование страховых резервов производится в соответствии с Правилами, утвержденными приказом Минфина России № 100н от 8 августа

2005 года. Согласно этому приказу страховые резервы можно инвестировать в ценные бумаги РФ и ее субъектов, акции, облигации, векселя, жилищные сертификаты, паи инвестиционных фондов, депозиты в банках, недвижимое имущество и другие надежные активы, но с определенными ограничениями. Активы, принимаемые для покрытия страховых резервов, не могут служить предметом залога или источником уплаты кредиторам денежных средств по обязательствам гаранта (поручителя).

Важнейшим нормативным требованием к размещению страховых резервов является следующее: общая стоимость активов, принимаемых для покрытия страховых резервов, должна быть не меньше суммарной величины страховых резервов.

Резервы, согласно Налоговому кодексу РФ, входят в состав расходов страховщика. Их расчетами занимаются плановая или бухгалтерская службы страховщика, являющиеся центрами расходов, а служба инвестиций является центром прибыли. В перспективе правильность расчета и инвестирования страховых резервов будет заверять независимый актуарий. Расчет и инвестирование страховых резервов – еще один инструмент финансового менеджмента, регулирующий финансовый результат (через расчетную величину изменения резервов за отчетный период) и обеспечивающий инвестиционный доход страховщика.

Возможности страховых компаний по приему рисков на страхование объективно ограничены. Основные причины этих ограничений связаны с финансовым состоянием страховщиков, их возможностями по оценке рисков, принимаемых на страхование, и прогнозированию последствий их наступления. Довольно часто страховщику предлагается на страхование риск, многократно превышающий его финансовые возможности, либо риск, с которым страховщику ранее не приходилось работать. Такие ситуации особенно характерны для российского страхового рынка, где страховщики еще не достигли финансовой мощи, сопоставимой с их зарубежными коллегами, и не имеют многолетнего опыта работы с самыми разнообразными рисками.

В то же время страховщик часто не может отказаться от предлагаемого на страхование риска, так как в этом случае он может потерять свои рыночные позиции. Исторически первым способом разрешения этой проблемы явилось *сострахование*, в рамках которого кооперируются страховые резервы нескольких страховщиков для защиты от особо крупных по стоимости рисков. В состраховании имеются существенные проблемы и трудности. Для страхователя они заключаются в значительных административных издержках, так как юридически он вступает во взаимоотношения с каждым из состраховщиков в отдельности. Для страховщиков сострахование осложняется конкурентной борьбой, в рамках которой неизбежное при состраховании раскрытие информации об условиях и методах работы со страхователем не всегда оказывается приемлемым.

**Перестрахование** можно рассматривать как страхование риска возникновения неплатежеспособности страховщика. Но необходимо учитывать, что перестрахование является специфической разновидностью страхования. Эта специфика связана с тем, что сторонами

договора перестрахования являются не страхователь и страховщик, а профессиональные страховщики. Отсюда повышенная роль обычаев делового оборота в регулировании перестраховочных отношений. Кроме того, при перестраховании не происходит создания новых страховых резервов, между перестрахователем и перестраховщиком перераспределяются уже созданные первым страховщиком резервы.

Перестрахование производится на возмездной основе, за плату: перестраховщику уплачивается часть страховой премии, пропорциональная переданному риску или ответственности перестраховщика, поэтому при отсутствии страховых случаев по перестрахованным договорам перестрахование, несомненно, ухудшает финансовый результат, но позволяет избежать значительно худшего результата при наступлении перестрахованных рисков. Поэтому перестрахование является достаточно дорогим, но необходимым инструментом управления финансовыми рисками страховщика, защитным механизмом от неплатежеспособности.

**От чего зависит финансовый результат страховой деятельности?**

Чтобы разработать привлекательные страховые услуги, продать их на рынке и при этом вести бизнес рентабельно, необходимо рационально организовать всю деятельность страховой компании. Особенность страхового бизнеса, в отличие от бизнеса, связанного с материальным производством, заключается в том, что страхователь общается со страховой компанией на протяжении всего жизненного цикла страховой услуги – это и разработка, и реализация, и послепродажное обслуживание (урегулирование убытков).

В современных условиях работать по принципу простого наращивания объемов продаж, не учитывая предназначения страховой услуги, суть которой заключается в возмещении ущерба (выплате), становится все сложнее. Введение обязательного страхования автогражданской ответственности это подтвердило: многие компании оказались не готовы к организации выплат, построению системы урегулирования убытков и ушли с рынка. Тенденции развития российского страхового рынка показывают, что рентабельность страховых операций будет снижаться вследствие следующих факторов:

- √ возрастание уровня убыточности;
- √ рост расходов на персонал, инфраструктуру и технологии;
- √ приход мощных международных страховщиков с готовыми технологиями и стандартами.

В этой ситуации необходимо контролировать и управлять финансовыми результатами страхования на основе анализа финансовых показателей и их изменения в необходимом направлении. Финансовый результат собственно страховой деятельности (продажи, оценка рисков – андеррайтинг и урегулирование убытков) можно оценить андеррайтерским результатом  $\Phi_a$ :

$$\Phi_a = \Pi_{сумм} - B_{сумм} - P_{ком} - P_{акв} - \Delta R,$$

где:  $\Pi_{сумм}$  – страховая премия по договорам прямого страхования, со-страхования, входящего перестрахования за минусом премии по исходящему перестрахованию;



$V_{\text{сумм}}$  – выплаты по договорам прямого страхования, сострахования, входящего перестрахования за минусом доли выплат перестраховщиков по договорам входящего перестрахования;

$P_{\text{ком}}$  – расходы на комиссионное вознаграждение, выплаченное и полученное по договорам страхования, сострахования и перестрахования;

$P_{\text{акв}}$  – прямые расходы на сопровождение договора страхования (аквизиционные расходы);

$\Delta R$  – прирост управленческих страховых резервов.

Как видно из этой формулы, ключевыми областями управления финансовым результатом, на которых должен сосредоточить свое внимание страховщик, являются:

✓ андеррайтинг (отбор качественных рисков с минимальными убытками в целях снижения суммарных страховых убытков);

✓ грамотное, в строгом соответствии с условиями страхования урегулирование убытков;

✓ перестрахование в целях повышения финансовой устойчивости (платежеспособности);

✓ оптимальное обслуживание договоров страхования при условии фиксации собственных расходов страховщика в заданном диапазоне для повышения финансового результата.

Именно эти бизнес-процессы являются сутью страхования, они включают как центры прибыли (андеррайтинг, урегулирование убытков), так и центры расходов (перестрахование, обслуживание договоров). Контроль и регулирование финансовых показателей их деятельности (страховые тарифы, объемы подписанной и поступившей премии, объемы выплат, комиссионные и другие собственные расходы) образуют основу финансового менеджмента в целом и по основным видам страхования.

Для оценки итогового страхового результата к андеррайтерскому результату необходимо добавить инвестиционный доход от размещения средств страховых резервов и собственных средств. В современных условиях жесткой конкуренции на мировом страховом рынке и снижения в результате этого страховых тарифов именно инвестиционный доход обеспечивает основную прибыль от страховой деятельности.

*Продолжение следует*



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

**Александр Сергеевич ПРУТЧЕНКОВ,**

доктор педагогических наук, профессор кафедры экономики МИОО

**Наталья Николаевна КАЛИНИНА,**

доктор экономических наук, заведующая кафедрой экономики МИОО

# Методические рекомендации по подготовке и проведению «Финансовой недели»

## Уровень образовательного учреждения и учебного округа

Мастер не учит, а создает ситуации.

*Древняя мудрость*

Этот эпиграф мы сделали лейтмотивом наших методических рекомендаций, подготовленных специально для образовательных учреждений и учебных округов, которые решили провести мероприятия под общим названием «Финансовая неделя». В Москве образовательный формат «Финансовая неделя» был использован в рамках открытого образовательного марафона «Личная финансовая безопасность», который проводился в течение 2007/08 учебного года. Московский открытый образовательный марафон «Личная финансовая безопасность» (Марафон «ЛФБ») – комплексная целевая программа формирования основных финансовых компетенций учащихся, родителей и педагогов общеобразовательных учреждений<sup>1</sup>.

Уже много лет авторы данных методических рекомендаций занимаются организацией комплексных деловых игр и осуществлением образовательных программ, направленных на социально-экономическую адаптацию детей и молодежи. Разумеется, возникает очень много различных организационных, методических, дидактических проблем практически на всех стадиях подготовки и проведения таких крупных мероприятий с большим количеством участников – детей и взрослых. Одни из них решаются достаточно быстро, другие требуют **серьезных и длительных усилий команды профессионалов**. К числу последних можно отнести подбор и подготовку педагога – организатора и консультанта, принимающего на себя ответственность за осуществление образовательной программы в формате «Финансовой недели».

«Финансовая неделя» – это система образовательных мероприятий, включающая уроки и дополнительные программы, которыми начинается очередной ежегодный цикл образовательного марафона «Личная финансовая безопасность» в масштабах образовательного

<sup>1</sup> Подробнее см.: ЭШ. – 2007. – № 3.

учреждения или учебного округа. Основная цель «Финансовой недели» – привлечь внимание к изучению финансовых аспектов современной жизни и стимулировать активное и мотивированное участие школьников, педагогов и родителей в дальнейших программах Марафона «ЛФБ». Сроки проведения и длительность «Финансовой недели» (от трех до пяти дней) устанавливаются образовательным учреждением, учебным округом самостоятельно с учетом общего регламента марафона, утвержденного на данный учебный год<sup>1</sup>.

Педагогическая основа и методические принципы «Финансовой недели» требуют демократичного отношения к тем детям, подросткам и старшеклассникам, которые изъявили желание принять участие в той или иной программе недели. Эти ребята (разумеется, далеко не все, но значительное их большинство) не могут и не должны играть роли простых исполнителей рекомендаций, а тем более прямых приказов взрослых. Они, как правило, стремятся самостоятельно выработать определенное решение, найти выход из сложившейся ситуации, решить предложенный кейс, выиграть в ролевой финансово-экономической игре и т.д.

А какова в этой ситуации роль взрослого? Именно в этом заключаются основные трудности для педагогов, которые хотят принять участие в программах «Финансовой недели». Взрослому необходимо стать советником, консультантом, тьютором, а не обычным учителем (кроме случаев, когда речь идет о жизни и здоровье школьников и когда взрослому следует брать на себя всю полноту ответственности за проводимые мероприятия). Такое доверие, а также организационные и педагогические усилия приносят свои плоды в виде значительного роста активности школьников, которые в процессе проведения «Финансовой недели» получают прочные навыки **самоопределения, самоанализа и ответственного выбора**. Основной особенностью предлагаемой технологии можно считать «минимальное вмешательство взрослых» в деятельность детей и их творческих групп.

После проведения первой «Финансовой недели» у участников появляется определенный опыт и главное – собственный взгляд на технологию организации образовательной финансовой программы. Опираясь на данные методические рекомендации, примерную программу «Финансовой недели», можно самостоятельно создать собственную (авторскую) модель подобной образовательной программы, которая наиболее эффективна в условиях вашего образовательного учреждения, вашего учебного округа.

В случае если организация программы «Финансовой недели» в полном объеме покажется ее участникам слишком сложной задачей, можно ограничиться лишь одной из составляющих ее частей. Например, вместо посещения финансовых учреждений и различных регулирующих структур, что обычно предполагает серьезную подготовительную работу по согласованию содержания данного мероприятия, можно организовать активную работу с кейсами, описывающими финансовые ситуации, требующие поиска оптимального выхода, или встречу с интересным человеком – специалистом в финансовой сфере.

<sup>1</sup> В течение учебного года образовательное учреждение может организовать проведение нескольких «Финансовых недель» (по своему графику).

Однако мы настоятельно рекомендуем запускать программу «Финансовая неделя» в максимально полном объеме, тем более когда появится необходимый опыт, а администрация образовательного учреждения, учебного округа проявит реальную заинтересованность в ее проведении в дальнейшем, понимая необходимость и полезность данной технологии. И главное, в результате этой работы появится группа старшеклассников, которые, получив опыт участия в данной образовательной финансовой программе, будут готовы стать активом добровольных помощников при подготовке и проведении следующей «Финансовой недели».

\* \* \*

## РАЗДЕЛ 1. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОДГОТОВКИ И ПРОВЕДЕНИЯ «ФИНАНСОВОЙ НЕДЕЛИ»

**1.1. Самостоятельность образовательного учреждения, учебного округа.** Каждое образовательное учреждение самостоятельно решает основные практические вопросы проведения «Финансовой недели» (финансирование, образовательные технологии, которые используются в ее программе, приглашаемые специалисты, посещение финансовых организаций и т.д.).

**1.2. Добровольность участия.** В подготовке и проведении мероприятий «Финансовой недели» и дети, и педагоги принимают участие только на добровольной основе. Вместе с тем оргкомитет «Финансовой недели» и программный комитет марафона должны приложить определенные усилия для того, чтобы привлечь максимальное число участников.

**1.3. Тематическое погружение.** Каждый день «Финансовой недели» целесообразно посвящать одному – двум секторам финансового рынка (банковские услуги, страховые услуги, инвестиционные услуги, налоги, валюта, пенсионные программы).

**1.4. Ключевое событие.** Планом проведения «Финансовой недели» целесообразно предусмотреть на каждый день одно ведущее *ключевое* событие, вокруг которого строится вся программа данного дня.

**1.5. Методическое разнообразие.** В основе программы «Финансовой недели» могут лежать традиционные педагогические технологии, которые используются в образовательном процессе и системе дополнительного образования (викторины, КВН, ток-шоу и т.д.), но с новым финансовым содержанием, а также инновационные технологии, в том числе сетевые и компьютерные.

**1.6. Привлечение максимального числа участников.** В программе «Финансовой недели» целесообразно предусмотреть мероприятия, адресованные всем трем основным участникам марафона: школьникам, педагогам, родителям, в том числе и совместные, которые могут привлечь более широкий круг участников.

**1.7. Профессиональная экспертиза содержания.** При разработке содержания заданий для проведения мероприятий «Финансовой недели» организаторам целесообразно обратиться для проведения экспертизы разработанных материалов к специалистам, например в Центр инвестиционного просвещения.



**1.8. Поощрение участников.** Программой «Финансовой недели» должны быть предусмотрены различные виды поощрения (грамоты, дипломы, благодарственные письма и т.д.). Эти официальные документы могут быть включены в личный профильный портфолио участника, который формируется в процессе предпрофильной подготовки и профильного обучения.

## РАЗДЕЛ 2. ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ МЕРОПРИЯТИЙ «ФИНАНСОВОЙ НЕДЕЛИ»

**2.1.** Включение в содержание обычных уроков (с 5-го по 7-й класс) финансовых аспектов разного уровня сложности в зависимости от подготовленности школьников и самого учителя. Это предложение распространяется практически на все учебные предметы.

**2.2.** Проведение интенсивных курсов по выбору (для учащихся 8 – 9-х классов в рамках осуществляемой в общеобразовательном учреждении предпрофильной подготовки), содержание которых посвящается финансовой тематике и полностью или частично включает вопросы, связанные с финансовой сферой жизни.

**2.3.** Активизация элективных курсов (для учащихся 10 – 11-х классов в рамках профильного обучения).

**2.4.** Ролевые игры по финансовой тематике (по сценарию, разработанному самим учителем данной школы, или по разработкам, подготовленным программным комитетом марафона<sup>1</sup>).

**2.5.** Посещение финансовых организаций (банк, биржа, страховая компания, ПИФ, управляющая компания) или иных финансовых и потребительских структур (налоговая инспекция, подразделения Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека – Роспотребнадзор, Международной конфедерации обществ потребителей – КонфОП и т.д.). При этом важна предварительная подготовка специалистов, которые будут общаться с детьми. Необходимо объяснить определенную специфику восприятия детьми школьного возраста предлагаемой серьезной финансово-экономической и потребительской информации. Кроме того, необходима определенная подготовка к ответам на вопросы детей, которые могут носить непредсказуемый характер.

**2.6.** Работа в сети по поиску финансовой информации (по специальным заданиям, подготовленным самим образовательным учреждением или программным комитетом марафона). Эта технология на сегодняшний день является весьма востребованной среди детей школьного возраста, и организаторам «Финансовой недели» следует предусмотреть ее активное использование.

**2.7.** Проведение различных конкурсов, например «Лучший финансовый аналитик», в содержании которых предусматривается анализ источников различного уровня сложности (в зависимости от возраста участников).

**2.8.** Встреча с интересными людьми и специалистами, например выпускниками школы, которые обучаются финансовым специально-

<sup>1</sup> В следующих номерах ЭШ будут опубликованы методические рекомендации финансовых деловых и ролевых игр.

стям. Такие встречи организуются непосредственно в общеобразовательном учреждении. Для этого необходимо подготовить не только помещение и технику, но главное – самих детей, заранее сообщив тематику встречи и попросив их подготовить вопросы, которые могут стать основой данной встречи.

**2.9.** Ток-шоу «Дети и деньги», которое может стать центральным событием и проводиться несколько раз для различных возрастных аудиторий (для учащихся 5 – 7-х классов, для учащихся 8 – 9-х классов, для старшеклассников 10 – 11-х классов). По такой же технологии могут проводиться викторины, «круглые столы» и т.д.

### **РАЗДЕЛ 3. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ЧАСТЬ «ФИНАНСОВОЙ НЕДЕЛИ»**

#### **3.1. Подготовительный этап. Организационные мероприятия по подготовке и проведению «Финансовой недели».**

**1.** *Создание штаба по проведению «Финансовой недели» (оргкомитета), непосредственно осуществляющего данную образовательную программу. Подготовкой и проведением мероприятий «Финансовой недели» занимается специально созданный штаб на базе образовательного учреждения или учебного округа. В него входят специалисты (педагоги, представители администрации образовательного субъекта, представители финансовых организаций и т.д.), которые могут решать вопросы, связанные с подготовкой «Финансовой недели». Штаб собирается по мере необходимости и решает все вопросы, связанные с подготовкой «Финансовой недели», в соответствии с организационным планом, который утверждается на одном из первых заседаний штаба. Каждый член штаба занимается вопросами, которые входят в сферу его компетенции. Координацию деятельности осуществляет руководитель штаба, которым, как правило, является директор образовательного учреждения или руководитель одного из подразделений учебного округа. Непосредственно готовить и проводить «Финансовую неделю» должна рабочая команда, или организационный комитет, состоящая из пяти – десяти человек. Их число определяется функциональными требованиями.*

**2.** *Утверждение положения о «Финансовой неделе», включая содержание, принципы, отбор участников, временные этапы, вопросы финансирования, поощрения победителей – учащихся и активно работающих педагогов и т.д. Одним из первых документов, который необходимо подготовить, обсудить и утвердить, является положение о «Финансовой неделе». Основой этого положения могут стать данные методические рекомендации, программа недели. Принятое положение должно конкретизировать все основные организационные вопросы с учетом особенностей данного образовательного учреждения или учебного округа. В нем должны быть отражены участники «Финансовой недели» и условия участия в ней образовательных учреждений, сроки и место проведения, источники и масштаб финансирования, виды поощрения участников – учащихся и активно работающих педагогов и т.д.*

**3.** *Поиск дополнительных финансовых средств, необходимых для проведения «Финансовой недели» и поощрения ее участников. Штаб должен поработать над поиском дополнительных источников финан-*



сирования расходов, связанных с подготовкой и проведением «Финансовой недели».

*4. Координация работы всех заинтересованных сторон по подготовке «Финансовой недели», решение организационных вопросов (место проведения, питание участников и гостей, обеспечение необходимым оборудованием, материалами, оргтехникой и т.д.). Штаб в период подготовки должен координировать усилия всех привлеченных организаций и учреждений по выполнению принятого плана, добиваясь реализации каждого намеченного пункта данного плана.*

*5. Информирование общественности через средства массовой информации о предстоящей «Финансовой неделе», ее содержании, времени и месте проведения, о возможности принять в ней участие. Одна из задач штаба – проинформировать общественность через СМИ о предстоящей «Финансовой неделе», пригласить к сотрудничеству и взаимодействию все заинтересованные организации и учреждения.*

*6. Проведение учебно-методического семинара для педагогов, заместителей директоров и руководителей школ, организаторов «Финансовой недели» с изложением ее основных принципов и содержания. Особое внимание штаб должен обратить на работу с педагогами по разъяснению целей, задач «Финансовой недели» и ее правил. Это, пожалуй, самая трудная задача, так как педагогам сложно включаться в процессы, которым они сами не обучались. Ведь в педагогическом вузе, как правило, специально не изучают финансовые вопросы и, к сожалению, активные и интерактивные технологии, лежащие в основе «Финансовой недели». Поэтому одна из сложнейших задач – психологическая подготовка педагогов к участию в «Финансовой неделе». Прежде всего необходимо объяснить, что основная роль педагога – роль советника. Но при этом крайне желательно понимание им основных правил предлагаемой детям и старшеклассникам образовательной программы «Финансовой недели».*

*7. Проведение информационного сбора для школьников (школьных команд), которые примут участие в «Финансовой неделе». Для более активного и организованного участия школьников и школьных команд в программах «Финансовой недели» целесообразно организовать детальное информирование и подробный инструктаж. Предварительная работа со школьниками повышает эффективность их включения, особенно в первые дни. А так как «Финансовая неделя» длится всего от трех до пяти дней, то каждый день имеет особое значение. К участию в информировании школьников можно привлекать специалистов, преподавателей школ и вузов, участников прошедших «Финансовых недель».*

### **3.2. Алгоритм действий штаба (оргкомитета) «Финансовой недели».**

#### **За два месяца до начала «Финансовой недели»:**

1. Утверждение состава и функций оргкомитета на период подготовки «Финансовой недели».
2. Согласование положения о проведении «Финансовой недели» с вышестоящими органами управления образованием для координа-

ции действий и продвижения идей повышения финансовой грамотности.

3. Составление сметы и разработка порядка финансирования «Финансовой недели».

4. Согласование списка участников «Финансовой недели».

5. Уточнение требований к составу команд и контроль точности их соблюдения.

6. Составление листа контроля подготовки «Финансовой недели», где будут расписаны пошаговые действия, которые должны быть произведены до ее начала для успешного проведения мероприятия.

***За месяц до начала «Финансовой недели»:***

7. Уточнение функций оргкомитета на период проведения «Финансовой недели».

8. Окончательное согласование с директором образовательного учреждения или соответствующим структурным подразделением учебного округа места проведения, а также технического задания на его оборудование.

9. Заключение договора (соглашения) с учреждением, на базе которого проводится «Финансовая неделя» (на уровне учебного округа).

10. Проверка наличия и исправности компьютерной техники и Интернета.

11. Составление списка имущества, необходимого для проведения «Финансовой недели».

12. Согласование вопросов обеспечения участников (питание и т.д.).

13. Согласование сметы «Финансовой недели».

14. Заключение договора с типографией, сдача в печать оригинал-макетов необходимой документации.

***За две недели до начала «Финансовой недели»:***

15. Определение ведущих преподавателей по всем программам «Финансовой недели».

16. Согласование списка VIP-гостей.

17. Определение порядка обеспечения безопасности имущества.

18. Составление полного списка участников «Финансовой недели».

***За неделю до начала «Финансовой недели»:***

19. Проверка готовности слайдовых презентаций по содержанию «Финансовой недели».

20. Направление приглашений VIP-гостям.

21. Разработка схемы транспортного обеспечения «Финансовой недели», включая заезд и отъезд участников (уровень учебного округа).

22. Разработка программы социологических исследований на время проведения «Финансовой недели».

23. Подготовка окончательных вариантов сценариев торжественных и культурных программ «Финансовой недели».

24. Согласование дизайна оформления холла в месте проведения «Финансовой недели».

25. Согласование дизайна оформления сцены в месте проведения открытия и закрытия «Финансовой недели».

26. Определение порядка и графика доставки имущества в место проведения «Финансовой недели».



27. Согласование плана PR-мероприятий.
28. Подготовка и рассылка средствам массовой информации первичного пресс-релиза «Финансовой недели».

**За два дня до начала «Финансовой недели»:**

29. Уточнение готовности и окончательное согласования на месте вопросов питания, транспортного обеспечения «Финансовой недели».
30. Оплата счетов по всем статьям расходов, связанным с проведением «Финансовой недели».
31. Согласование меню питания участников.
32. Решение вопросов о ресурсах для размещения сайта «Финансовой недели».
33. Заказ транспорта на заезд и отъезд участников.
34. Доставка оборудования и снаряжения к месту проведения «Финансовой недели».
35. Получение из типографии раздаточных материалов, их доставка к месту проведения «Финансовой недели».
36. Рассылка подробного пресс-релиза «Финансовой недели» в СМИ.
37. Подготовка окончательных списков участников, в том числе для службы безопасности образовательного учреждения.
38. Проверка готовности Интернета и инженерно-технического обеспечения.
39. Уточнение окончательного списка VIP-гостей.
40. Предоставление сценария пресс-конференции.
41. Распределение аудиторий по мероприятиям для каждого дня «Финансовой недели».
42. Вывешивание сайта «Финансовой недели» в Интернете.
43. Оформление и техническое оборудование холла на месте проведения «Финансовой недели».
44. Оформление и техническое оборудование сцены на месте проведения «Финансовой недели».
45. Оборудование помещений для участников и/или школьных команд (уровень образовательного округа).
46. Оборудование информационных стендов.
47. Обеспечение работы мультимедийного проектора в большом зале на месте проведения «Финансовой недели» (в том числе экран, проектор, доступ в Интернет, телефон).
48. Обеспечение музыкального сопровождения открытия.

**3.3. Проведение «Финансовой недели».**

В этом разделе мы приводим конкретные рекомендации, соблюдение которых позволяет избежать серьезных сбоев и ошибок во время проведения фестиваля.

*Перед началом фестиваля:*

- контроль регистрации прибывающих участников и/или школьных команд (официальные списки участников, заверенные директором школы, включая Ф.И.О. взрослых, то есть педагогов, сопровождающих команду);
- выдача индивидуальных комплектов участников (визитная карточка, блокнот, ручка и т.д.) и комплектов для школьных команд (ватман, краски, кисточки, фломастеры, скотч и т.д.);
- проверка готовности к приему прибывающих почетных гостей;
- проверка готовности оформления зала, сцены и т.д.

*Во время торжественного открытия «Финансовой недели»:*

- выступление с поздравлением участников приглашенных гостей;
- представления школьных команд (если это предусмотрено сценарием).

*Во время информационного сбора участников «Финансовой недели»:*

- еще раз разъяснить правила проведения «Финансовой недели» и ответить на вопросы участников, выяснить, знают ли все (каждый участник!) программу недели;
- подчеркнуть обучающий замысел «Финансовой недели» – это не соревнование команд (а тем более школ);
- обратить особое внимание на культуру общения друг с другом;
- подчеркнуть роль педагога – он советник, который только в самом крайнем случае включается в деятельность команды или консультирует участников по технологиям, которые используются во время «Финансовой недели»;
- по очереди представить ведущих «Финансовой недели», которые приглашены для проведения ее основных мероприятий;
- прокомментировать расписание первого дня, чтобы каждый участник записал это в своем личном дневнике, ответить на возникшие вопросы по расписанию дня;
- всех пригласить на культурную программу (если такая есть по плану дня).

*Во время проведения мероприятий «Финансовой недели»:*

- в первые часы обратить внимание на соблюдение правил проведения данного мероприятия, а в случае необходимости еще раз разъяснить их участникам;
- принимать меры для активизации проводимого мероприятия;
- если есть возможность, то провести дополнительные консультации по существу включенных в мероприятие вопросов;
- проинструктировать специалистов, ведущих мероприятие, о необходимости учитывать возраст детей – участников «Финансовой недели».

*Ежедневно после окончания дня:*

- организовать сбор впечатлений и предложений участников и команд о результатах и замечания по «Финансовой неделе»;
- проводить совещание штаба с приглашением по одному представителю от каждой команды для анализа хода и итогов прошедшего дня;
- особое внимание обратить на состояние участников, настроение школьных команд, готовность следующего дня (совещание проводит руководитель штаба);
- уточнить информацию для участников совещания об изменениях в организационном плане на следующий день;
- особое внимание уделить изменениям графика (если таковые есть).

*Во время торжественного закрытия:*

- выступление приглашенных гостей с поздравлениями участников;
- оглашение обращения к участникам «Финансовой недели» руководителей муниципалитета, округа и т.д.;
- награждение образовательных учреждений, включая грамоты за активное участие в «Финансовой неделе» каждой школе;



- награждение наиболее активных участников (персональные грамоты);
- награждение педагогов;
- поощрение членов штаба, работников столовой, где кормили детей, и т.д. (специальная грамота);
- выступление школьных команд (если это предусмотрено сценарием).

*После окончания «Финансовой недели»:*

- каждое образовательное учреждение составляет краткий (или развернутый) отчет с описанием основного содержания, фотоотчет и т.д. Материалы отчета помещаются на сайте образовательного учреждения или учебного округа;
- формируется делегация на следующий этап марафона.

#### **РАЗДЕЛ 4. ПРИМЕРНАЯ СТРУКТУРА САЙТА «ФИНАНСОВОЙ НЕДЕЛИ»**

**4.1. Документы:** программа «Финансовой недели», приветствие от руководства (текст обращения) и т.д.

**4.2. Организаторы:** список команды организаторов с названием их должностей и фотографией. (Обе эти строки должны появиться на сайте очередной «Финансовой недели» сразу после утверждения ее программы.)

#### **4.3. Новости:**

1. *Пресс-релиз «Финансовой недели»* создается одновременно с программой и вывешивается заранее.

2. *Хроника «Финансовой недели»* заполняется по мере проведения мероприятий. В ней размещаются самые важные фотографии.

3. *О нас пишут* – материалы газет, в которых упоминается о «Финансовой неделе».

4. *Впечатления* – здесь помещаются отзывы участников.

5. *Афоризмы или фразы дня* – наиболее интересные высказывания и т.д.

6. *Слайд-шоу* состоит из двух или трех подразделов: отдельные фотографии с подписями (располагаются по дням); непрерывный показ всего массива материалов, отснятых во время «Финансовой недели»; фильм (если таковой будет).

**4.4. Делегации образовательных учреждений.** До начала «Финансовой недели» здесь размещаются просто списки команд. Затем в этом разделе помещается информация о каждой команде (по желанию команды).

***Ждем ваши предложения и замечания по дальнейшему развитию данной технологии: [npkalinina@yandex.ru](mailto:npkalinina@yandex.ru). Программу проведения «Финансовых недель» в московских гимназиях № 1503 и 1518, в образовательных учреждениях Северного учебного округа Москвы вы можете найти на сайте кафедры экономики МИОО: [www.mioo.ru](http://www.mioo.ru). Методическое сопровождение проведения данных образовательных мероприятий будет опубликовано в следующих номерах нашего журнала. Желаем успехов!***



# Новинки «Вита-Пресс» для школы

## Учебно-методические комплекты и сопровождающая литература для обучения экономике в 1 – 7-х классах

**Сасова И.А.** Экономика. 1-й класс: Тетрадь творческих заданий. Пособие для учащихся. – 36 с.: ил.

Творческие задания, представленные в тетради, позволят детям в веселой и увлекательной форме разобраться в потребностях человека и возможностях их удовлетворения, научиться делать выбор, понять, что ресурсы для удовлетворения потребностей не безграничны. Тетрадь может быть использована как для работы на уроках экономики и общеобразовательных дисциплин, так и для совместной деятельности родителей с детьми.

**Сасова И.А., Нагуманова И.И.** Экономика для младших школьников. 1-й класс: Пособие для учителя. – М.: Вита-Пресс. – 56 с.

Пособие предназначено для учителей начальной школы, организующих экономическое образование детей с 1-го класса. Оно содержит общие рекомендации по экономической подготовке детей младшего школьного возраста и поурочные методические рекомендации для учителя 1-го класса по проведению занятий. Пособие является частью учебно-методического комплекта, в который входят также программа и тетрадь творческих заданий. Данный комплект можно использовать как для специальных уроков по экономике, так и для экономического образования учащихся на уроках русского языка, математики, трудового обучения и т.д.

**Сасова И.А.** Экономика. 2-й класс: Тетрадь творческих заданий. Пособие для учащихся.

Творческие задания подобраны так, чтобы закрепить полученные экономические знания, развить у ребенка познавательную активность и логическое экономическое мышление (умение анализировать, сравнивать, обобщать, делать предположения и выводы). Задания можно выполнять как индивидуально, так и коллективно с последующим обсуждением результатов. В увлекательной форме дети обучаются экономии и бережливости. Представлены задания с ярко выраженными межпредметными связями, поэтому тетрадь творческих заданий может быть использована на уроках математики, чтения, природоведения, трудового обучения и во внеурочной работе.

**Сасова И.А., Землянская Е.Н.** Экономика для младших школьников. 2-й класс: Пособие для учителя.

В пособии представлены материалы по четырем разделам: проблема выбора, деньги, доходы и расходы, покупатель и продавец. Авторы предлагают не только готовые сценарии каждого урока, но и дополнительный материал (деловые игры, конкурсы, задания, задачи, загадки, стихи, кроссворды и т.д.), позволяющий учителю самостоятельно разработать содержание занятия. Предлагаемые методики проведения уроков побуждают учащихся самостоятельно думать, рассуждать, отстаивать свое мнение, делать выбор между необходимым и желаемым. Материал, представленный в пособии, может быть использован во внеклассной и внеурочной работе с младшими школьниками.

**Сасова И.А.** Экономика. 3-й класс: Тетрадь творческих заданий / И.А.Сасова, М.М.Фирсова. – 4-е изд. – М.: Вита-Пресс, 2007. – 80 с.: ил.

Творческие задания для учащихся 3-го класса продолжают знакомить детей с основными экономическими понятиями. В увлекательной форме учащиеся рассмотрят понятия «товар», «услуга», узнают, что такое личная, обще-

ственная и государственная собственность, из чего складывается богатство человека, семьи, государства, как осуществляется управление домашним и школьным хозяйством. Все задания распределены по урокам. Тетрадь может быть использована на уроках экономики, других общеобразовательных предметов и во внеклассной работе с учащимися.

**Сасова И.А., Фирсова М.М.** Экономика для младших школьников. 3-й класс: Пособие для учителя. – 2-е изд. – М.: Вита-Пресс, 2007. – 112 с.

Пособие содержит поурочные разработки занятий по экономике в 3-м классе. Оно является составной частью учебно-методического комплекта «Экономика для младших школьников» для 1 – 4-х классов. В комплекте с пособием для учителя издается «Тетрадь творческих заданий» для учащихся. Комплект можно использовать для экономического образования учащихся 3-го класса в рамках самостоятельного изучения предмета или на уроках русского языка, математики, технологии, окружающего мира и т.д.

**Сасова И.А., Землянская Е.Н.** Экономика. 4-й класс: Тетрадь творческих заданий. – 3-е изд. – М.: Вита-Пресс, 2007. – 80 с.: ил.

Тетрадь творческих заданий является частью учебно-методического комплекта по экономике для 4-го класса. Большая часть содержащихся в ней заданий нацеливает учащихся на изучение экономики родного края. Особое внимание уделяется специфике местного хозяйства, его природным, трудовым и экономическим ресурсам, системе управления хозяйством, содержанию труда в ведущих отраслях, составу профессий, возможностям местного хозяйства в удовлетворении потребностей населения. К каждому уроку предлагаются задания различного уровня трудности. Из них учитель выбирает те, которые лучше всего отвечают целям урока. Задания, отмеченные звездочкой (\*), рекомендуется выполнять во внеурочное время. Тетрадь может быть использована на уроках экономики, других общеобразовательных дисциплин и во внеклассной работе с учащимися.

**Сасова И.А., Землянская Е.Н.** Экономика для младших школьников. 4-й класс: Пособие для учителя. – М.: Вита-Пресс, 2003. – 128 с.

Пособие содержит поурочные разработки занятий по экономике в 4-м классе и предназначено для учителей начальной школы, осуществляющих экономическую подготовку младших школьников. Оно является частью учебно-методического комплекта, который включает также тетрадь творческих заданий для учащихся 4-го класса и набор дидактического материала. Учебно-методический комплект направлен на изучение экономики родного края. В увлекательной форме дети рассматривают достопримечательности, традиции, обычаи, экономические особенности местности, в которой они живут. Особое внимание уделяется специфике местного хозяйства, его природным, трудовым и экономическим ресурсам, системе управления хозяйством, миру труда и профессий, возможностям местного хозяйства в удовлетворении потребностей людей. Комплект может быть использован на уроках экономики, других общеобразовательных предметах и во внеклассной работе с учащимися.

**Новожилова Н.В.** Экономика семьи. 5-й класс: Тетрадь творческих заданий для учащихся 5-го класса / Н.В.Новожилова, Е.Н.Землянская; Под ред. И.А.Сасовой. – 2-е изд. – М.: Вита-Пресс, 2007. – 64 с.: ил.

Творческие задания, представленные в рабочей тетради, помогут детям разобраться в основных проблемах ведения семейного хозяйства, его планированию, учете, контроле, бюджете, финансовой документации. Тетрадь можно использовать как на уроке, так и для самостоятельной работы дома.

**Новожилова Н.В.** Экономика семьи: Учебное пособие для 5-го класса общеобразоват. учр. / Н.В.Новожилова; Под ред. И.А.Сасовой. – 2-е изд. – М.: Вита-Пресс, 2007 – 128 с.: ил.

Учебное пособие по экономике для 5-го класса построено с учетом требований к учебникам нового поколения для средней школы. Оно знакомит школьников с основными проблемами ведения семейного хозяйства, его планированием, учетом, контролем, финансовой документацией, бюджетом семьи. Разъясняется роль семьи в сложившихся социально-экономических условиях. Особое внимание уделено формированию качеств рачительного хозяина и думающего покупателя. На конкретных примерах учащиеся знакомятся с использованием экономических знаний и умений в реальной жизни.

**Сасова И.А.** Методическое пособие по курсу «Экономика семьи». 5-й класс / И.А.Сасова, Н.В.Новожилова, Е.Н.Землянская; Под ред. И.А.Сасовой. – 2-е изд. – М.: Вита-Пресс, 2007. – 64 с.

Методическое пособие для учителя является частью учебно-методического комплекта по социально-экономической подготовке учащихся 5-го класса, в состав которого также входят учебное пособие для учащихся и тетрадь творческих заданий для учащихся. Пособие содержит программу курса экономики для 5-го класса общеобразовательной школы, которая является частью общей программы непрерывной экономической подготовки учащихся 1 – 11-х классов, и поурочные методические рекомендации. Структура методического пособия аналогична структуре учебного пособия, что упрощает работу учителя.

**Терюкова Т.С.** Экономика: моя школа: Учебное пособие для 6-го класса общеобразоват. учр. / Т.С.Терюкова, Е.А.Артемьева, М.В.Головин; Под ред. И.А.Сасовой. – 2-е изд. – М.: Вита-Пресс, 2007. – 96 с.: ил.

Можно ли рассматривать школу как самостоятельное хозяйство со своей экономикой? Как связана экономика школы с экономикой региона и страны? Почему одни школы государственные, а другие частные? Какое отношение к экономике имеют обычное школьное расписание и сменная обувь? И, наконец, нужен ли школе ... слон? Ответы на эти и другие вопросы учащиеся найдут в этом учебном пособии. Оно создано в рамках программы непрерывной социально-экономической подготовки учащихся 1 – 11-х классов, разработанной и апробированной РАО.

**Терюкова Т.С.** Методическое пособие по курсу «Экономика: моя школа». 6-й класс / Т.С.Терюкова, О.В.Николаева; Под ред. И.А.Сасовой. – М.: Вита-Пресс, 2006. – 64 с.

Пособие для учителя является составной частью учебно-методического комплекта «Экономика школы». Оно содержит пояснительную записку, программу курса «Экономика школы» для учеников 6-го класса, тематические и поурочные разработки по всем темам учебника. В пособии содержится описание методики проведения 34 уроков с использованием различных форм и методов обучения. Методическое пособие адресовано учителям экономики, студентам педагогических вузов, организаторам экономического образования школьников.

**Новикова Л.Э.** Экономика: Мое ближайшее окружение: Учебное пособие для 7-го класса общеобразоват. учр. / Л.Э.Новикова; Под ред. И.А.Сасовой. – М.: Вита-Пресс, 2008. – 80 с.: ил.

Можно ли говорить, что потребности людей заставляют развиваться город и село? Чем похожи городское и государственное хозяйства? Кто управляет хозяйством населенного пункта? Почему предприятия и учреждения одного профиля могут быть и государственными, и частными? Какое отношение к экономике имеет МЧС? Ответ на эти и другие вопросы учащиеся найдут в учебном пособии. Оно создано в рамках программы непрерывной социально-экономической подготовки учащихся 1–11-х классов, разработанной и апробированной РАО.

**Рубе В.А., Шабельник Е.С.** Зачем нужны налоги: Учебное пособие для начальной школы. – 104 с.: ил.

В занимательной форме, через сказочных персонажей книга разъясняет учащимся младших классов, для чего существует налоговая система, ка-



кие есть виды налогов, почему все члены общества заинтересованы в сборе налогов, куда идут собранные средства. Более ста пословиц и поговорок, удачно вплетенных в канву изложения, делают текст ярким и выразительным. Издание прекрасно иллюстрировано. Книга может быть использована на уроках русского языка, чтения и других предметов в рамках образовательной области «Окружающий мир».

**Антонов В.В.** Изучение основ налоговой грамотности в начальной школе: Методическое пособие. – 48 с.: ил.

Пособие предназначено для учителей, ведущих занятия по книге В.А.Рубе, Е.С.Шабельника «Зачем нужны налоги». Содержит рекомендации по организации занятий в классе, дополнительный материал по истории налогов и основам налоговой грамотности, разъяснения терминов и понятий, связанных с налогообложением. Приведены модели уроков.

**Ермакова И.В., Протасевич Т.А.** Начала экономики: Рабочая тетрадь для 5 – 6-х классов.

В рабочей тетради собраны увлекательные задания, забавные головоломки, занимательные задачи и кроссворды. В ходе выполнения этих заданий учащиеся постигают азы экономики, развивают фантазию, наблюдательность, внимание и способности. Все задания тетради нацелены не на разбор отдельных экономических понятий, доступных пониманию учащихся, а на изучение системы понятий, логически связанных между собой. Рабочая тетрадь – часть учебно-методического комплекта по курсу «Современная экономика» для учащихся 5 – 6-х классов.

**Ермакова И.В., Протасевич Т.А.** Начала экономики: Учебное пособие для 5 – 6-х классов.

Эта книга – часть учебно-методического комплекта по курсу «Современная экономика» для 5 – 6-х классов. Она знакомит учащихся с основными экономическими понятиями, принципами, законами, с которыми они сталкиваются в кругу своей семьи. Материал книги объединен сказочным сюжетом. Главные герои сказки, король и королева, потеряв волшебную палочку, вынуждены брать уроки у волшебницы Экономики. Текст разбит на главы, которые названы уроками. Для каждого урока предусмотрены задания из рабочей тетради, которые учащиеся выполняют самостоятельно или в группе.

**Ермакова И.В., Протасевич Т.А.** Начала экономики: Методическое пособие для учителя в 5 – 6-х классах.

Пособие содержит подробные методические рекомендации для учителя по проведению 34 уроков. Разработка каждого урока включает определение целей урока, перечисление формируемых навыков и умений, учебные материалы, перечень других материалов, необходимых учителю и ученикам для проведения урока, описание хода урока. В пособии описаны также деловые игры и приведены ответы к заданиям рабочей тетради.

**Липсиц И.В.** Экономика. История и современная организация хозяйственной деятельности: Учебник для 7 – 8-х классов. – 232 с.

Становление рыночной экономики в России делает особенно актуальной проблему формирования у школьников экономического мышления. В предлагаемом учебнике по курсу экономики рассказано о том, когда и как возникло разделение труда, как организуется производство благ и почему торговля – союзник производства, зачем нужны биржи и банки, что такое деньги и как люди их зарабатывают, – словом, о том, как создавалось и как устроено сегодня хозяйство человечества. Подбор интереснейшего исторического материала, простота и доходчивость изложения, великолепные иллюстрации – все это делает учебник полезным и в качестве книги для чтения в общеобразовательных учреждениях любого профиля.

**Заиченко Н.А.** Опорный конспект учителя: Пособие для учителя. – 96 с.

Пособие обеспечивает методическое сопровождение учебника И.В.Липсица «Экономика: история и современная организация хозяйственной деятельности» и призвано помочь учителю в подготовке к урокам. Структурная основа материала сформирована по двум уровням – урок и модуль. В каждом блоке модуля содержится информация, отражающая возможный вариант работы учащихся над тем или иным заданием.

**Заиченко Н.А.** Опорный конспект школьника по экономике: Рабочая тетрадь для 7 – 8-х классов. – 96 с.

Рабочая тетрадь входит в комплект к учебнику И.В.Липсица «Экономика: история и современная организация хозяйственной деятельности». Организована по модульному принципу. Каждый модуль представляет собой самостоятельную информационную единицу, которая «работает» как задание для самостоятельной работы на уроке или дома, как краткая запись лекции учителя или материал для работы в группе. Практически все модули сконцентрированы в виде логических схем, работа над которыми способствует развитию логического мышления учащихся. Кроме модулей в тетради содержится более 100 тестовых заданий для контроля знаний по всем темам программы. Самостоятельно заполненная рабочая тетрадь будет служить каждому школьнику опорным конспектом по курсу «Экономика».



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

# Основы предпринимательства

**Наталья Николаевна КАЛИНИНА,**

доктор экономических наук, заведующая кафедрой экономики МИОО

**Наталья Владимировна ТОПЕШКИНА,**

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник кафедры экономики МИОО

## Экономическая практико-ориентированная образовательная среда и основы предпринимательства в школе

Экономическая практико-ориентированная образовательная среда (ЭПОС) – это новый подход к организации обучения экономике и основам предпринимательства в школе. Школа не может собственными ресурсами в полном объеме обеспечить практическую составляющую обучения. Оставаясь главным звеном в образовательном процессе, в условиях ЭПОС школа перестает быть единственным ее участником. В образовательное пространство постепенно вовлекаются заинтересованные в этом процессе стороны: профессиональные некоммерческие и общественные организации, управленческие, государственные и бизнес-структуры, профессиональные участники финансового рынка, вузы и колледжи города. Каждая сторона вносит свой вклад в организацию практико-ориентированного обучения школьников основам предпринимательства.

ЭПОС имеет многоуровневую структуру: школа – район – округ – город. На уровне Москвы вопросы организации ЭПОС решаются в процессе взаимодействия департамента образования, Московского института открытого образования, департамента поддержки и развития малого и среднего предпринимательства (ДПРМП), Московского фонда подготовки кадров и содействия инновационной деятельности (МФПК). Основные задачи этого уровня – обеспечить продуктивную взаимосвязь школьного экономического образования с системой инфраструктуры поддержки малого предпринимательства Москвы и бизнес-сообществом, доступ школьников и учителей к информационно-образовательным ресурсам мегаполиса по вопросам предпринимательства, создать новые коммуникационные структуры в системе экономического и бизнес-образования молодежи.

На уровне округа и района организация ЭПОС связана с обеспечением взаимодействия школьного образования с предприятиями и организациями. Основные задачи этого уровня – обеспечить конкретную помощь образовательным учреждениям округа, района в организации практико-ориентированного обучения школьников основам предпринимательской деятельности, установить партнерские отношения образовательных учреждений с предприятиями округа для организации практических занятий школьников, проведения учебно-производственной практики, а также для участия школьников в проектной работе по заказам предприятий.

С этой целью представляется целесообразным создание в Москве сети молодежных бизнес-инкубаторов (МБИ), которые могли бы обеспечить функции тренинг-инкубационных центров. Сеть МБИ могла бы стать важной составной частью общей образовательной модели формирования экономических компетенций и предпринимательских навыков молодежи.

Сеть МБИ должна быть организована по окружному принципу. В ее создании должны принять участие окружные управления образования и окружные территориальные центры развития предпринимательства (ТЦРП). Окружные МБИ должны включать в себя муниципальные и районные МБИ с привлечением муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства.

Молодежным бизнес-инкубаторам предстоит обеспечить информационно-консультационную поддержку школьных бизнес-проектов и предоставить возможность реализации практической составляющей обучения через установление партнерских отношений образовательных учреждений с предприятиями района, округа, способствовать выявлению потребностей предприятий в научно-технических разработках, созданию банка востребованных предприятиями города проектов.

К работе МБИ необходимо привлечь высшие учебные заведения и колледжи, обладающие значительными профессиональными образовательными и материальными ресурсами, а также отлаженными связями с предприятиями города. Привлечение школьников к проектной работе вузов и колледжей, разработка совместных проектов поможет скрепить разрозненные части образовательной системы, создать новую модель взаимодействия различных образовательных учреждений для организации практико-ориентированного обучения молодежи. При этом также будут решаться задачи повышения социализации и профессиональной ориентации школьников и студентов колледжей, поступления в вузы активных и мотивированных абитуриентов.

Каждая школа, лицей или гимназия должны формировать ЭПОС и на своем уровне. Это означает активный поиск социальных партнеров, установление контактов с районными, муниципальными и окружными фондами и центрами поддержки предпринимательства, а также МБИ. Связь школ с вузами и колледжами может быть организована через привлечение преподавателей вузов к школьному обучению для ведения таких элективных курсов, как менеджмент, маркетинг и другие необходимые для предпринимательской деятельности дисциплины. Кроме того, возможно привлечение преподавателей и студентов вузов к консультациям проектной деятельности школьников.

Наиболее мотивированные старшеклассники могут принять участие в вузовских проектах, работе студенческих научных обществ.

В образовательных учреждениях города можно организовать лаборатории социального проектирования, которые будут курировать всю проектную деятельность образовательного учреждения, в том числе и бизнес-проектирование. Для более полного охвата школьников проектной деятельностью к работе лабораторий социального проектирования необходимо привлечь и систему дополнительного образования.

Следует ли обучать основам предпринимательства всех школьников? В пятнадцать – шестнадцать лет мало кто может точно знать, кем он станет в будущем. Важно, чтобы каждый школьник получил представление о предпринимательской деятельности и ее особенностях, но главное – овладел необходимыми для жизни знаниями, умениями, а также способностью осмысленно и эффективно применять эти знания в жизненных ситуациях, то есть приобрел компетенции, которые помогут добиться наилучшего результата в любой профессии.

В настоящее время в педагогическом сообществе должно измениться понимание основного образовательного результата и подхода к его оценке<sup>1</sup>.

В проекте «Школа будущего», являющимся вкладом Москвы в национальный проект «Образование», в качестве основного образовательного результата школы предлагается рассматривать не только предметные знания, но и ключевые компетенции учащихся.

В рекомендациях Парламента и Совета Европы от 18 декабря 2006 года «О ключевых компетенциях обучения в течение жизни»<sup>2</sup> под компетенциями понимается комбинация знаний, навыков и отношений в соответствующей области. Ключевые компетенции – основа успеха человека в обществе знаний, его личной реализации, развития, активного гражданства, социальной включенности и занятости. Ключевыми названы следующие компетенции:

- √ общение на родном языке;
- √ общение на иностранных языках;
- √ математическая грамотность и базовые компетенции в науке и технологии;
- √ компьютерная грамотность;
- √ освоение навыков обучения, социальные и гражданские компетенции;
- √ чувство новаторства и предпринимательства;
- √ осведомленность и способность выражать себя в культурной сфере.

Как видно из перечня ключевых компетенций, чувство новаторства и предпринимательства также является необходимым условием успешности человека в современном обществе. Под чувством новаторства понимается способность человека превращать идеи в действия, включающая творчество, готовность рисковать, планировать и управлять проектами для достижения поставленной цели. При этом

<sup>1</sup> Московская школа будущего. – М.: Пушкинский институт, 2007. – С. 38.

<sup>2</sup> Рекомендации Парламента и Совета Европы «О ключевых компетенциях обучения в течение жизни», 2006.

важнейшими качествами, необходимыми для приобретения всех компетенций, являются критическое мышление, творческий подход, инициативность и решение проблем, оценка риска и принятие решений, конструктивное управление чувствами.

Каким будет набор ключевых компетенций для юных москвичей и жителей России, определяющих образовательный результат, зависит от сложившихся социальных условий, уровня развития сфер деятельности, в которые выпускник школы будет вовлечен. В соответствии с концепцией проекта «Школа будущего» именно акцент на формирование у школьника способностей и компетенций наряду с деятельностным подходом в обучении составляет главные принципы нового содержания образования. Следует также отметить такие принципиальные направления развития образования в современном мире, как:

- √ умение работать со знаниями и превращение знаний в предмет целенаправленной работы;
- √ социализация и самоопределение учащегося;
- √ создание вокруг школы специального пространства деятельностного взаимодействия с социальными институтами;
- √ привлечение бизнеса к образовательному процессу.

Таким образом, обучение школьников основам предпринимательской деятельности с преобладанием практической составляющей, реализация которой возможна только в рамках ЭПОС, приобретение в ходе этого обучения важнейших жизненных навыков и компетенций должны рассматриваться как положительный образовательный результат, определяющий социальную успешность выпускника школы.

По мнению педагогов ГОУ «Колледж предпринимательства», предпринимательство необходимо рассматривать как новое содержание профессионализма. «Предпринимательская подготовка молодежи... включает в себя два стратегических направления: образовательное и инвестиционное. Образовательное направление предполагает развитие у молодежи способностей самостоятельно ставить цели, самоопределяться в окружающей действительности, анализировать ситуацию и владеть рефлексивными техниками в коммуникации. Инвестиционное направление позволяет молодежи получить опыт разработки и реализации собственных бизнес-планов в различных областях практики»<sup>1</sup>.

Таким образом, предпринимательство как особый тип деятельности обладает огромным «образовательным потенциалом для развития человеческих ресурсов»<sup>2</sup> и обучать основам этой деятельности школьников – значит развивать их человеческий ресурс.

Актуальным вопросом, требующим в настоящее время осмысления, является **вопрос о воспитательном аспекте обучения школьников основам предпринимательства.**

Школьное экономическое образование представляет собой не просто процесс получения и усвоения определенного объема знаний,

<sup>1</sup> Предпринимательство как новое содержание профессионализма (разработка стратегии развития человеческого потенциала) / Департамент образования города Москва, Колледж предпринимательства; В.В.Швецов и др. – М.: Колледж предпринимательства, 2005. – С. 10, 11.

<sup>2</sup> Там же. С. 11.



формирования экономических компетенций, но и один из важнейших источников усвоения подрастающим поколением ценностных ориентаций и установок, которые вытекают из экономического знания: трудолюбие, бережливость, склонность к инновациям. Поэтому повышение воспитательного потенциала школьного экономического образования лежит в том числе и через поддержку стремления молодежи к развитию собственного предпринимательского потенциала.

Проблема развития малого и среднего бизнеса в Москве и стране в целом связана с необходимостью не только количественных, но и главным образом качественных изменений в бизнес-сообществе. Соккрытие доходов, уход от налогов и другие негативные явления, характерные для современного малого и среднего бизнеса, должны исчезнуть, уступив место **социально ответственному бизнесу**, для которого интересы общества и государства не являются пустыми словами.

С этой целью необходимо включить в школьный курс обучения основам предпринимательства блок, посвященный истории предпринимательства в России, традициям благотворительности и гражданственности отечественных предпринимателей, их служению интересам нашего государства. Необходимо показать сегодняшним школьникам, что честность, совестливость, порядочность были главными качествами отечественных предпринимателей. По мнению Т.С.Орловой, профессора Уральского института бизнеса им. И.А.Ильина, этим качествам «необходимо учить и воспитывать точно так же, как и профессионализму и рациональности»<sup>1</sup>.

Интересно высказывание выдающегося экономиста, педагога, деятеля народного образования начала XX века, профессора Московского университета, академика Петербургской академии наук, члена Русского технического общества, фабричного инспектора И.И.Янжула: «Ни одна из добродетелей, создающих наиболее богатства в стране, не имеет такого крупного значения, как честность»<sup>2</sup>.

При обучении школьников основам предпринимательства необходимо не только показывать нравственные устои отечественных промышленников, финансистов, купцов прошлых веков, но и приводить примеры, приглашать в школы современных бизнесменов, следующих традициям российского предпринимательства, каких, к счастью, становится все больше. Необходимо, чтобы в процессе обучения основам предпринимательства школьники четко усвоили главный принцип истинного отечественного предпринимателя – приоритет служения Отечеству, процветания и благополучия сограждан над стяжательством и корыстолюбием.

В этой связи следует несколько изменить подход к основным понятиям при обучении основам предпринимательства в целях формирования качественно нового, социально ответственного и нравственного бизнеса. Это относится прежде всего к определению предпринимательства. Безусловно, прибыль в предпринимательской деятельности – это важное условие ведения бизнеса, признак его рациональной

<sup>1</sup> Орлова Т.С. Формирование духовно-нравственных ценностей в сфере экономического образования // [www.delorus.ru](http://www.delorus.ru). – С. 1.

<sup>2</sup> Там же. – С. 1.

организации, показатель его устойчивости и гарантия существования. Но для школьников очень важно с самого начала определить правильное целеполагание предпринимательской деятельности как деятельности, направленной на удовлетворение потребностей людей и общества в целом за счет создания товаров и услуг, имеющей целесообразный и главным образом инновационный характер.

Новаторский характер предпринимательской деятельности отражен в ее названии. Так, по определению В.Даля, слово «предпринимать» имеет значение «затевать, решать, исполнить какое-то новое дело, приступить к совершению чего-либо значительного». Инициатива, свобода деятельности в существующей правовой среде, ориентация на коммерческий успех, хозяйственный риск, ответственность за принимаемые решения – необходимые компоненты предпринимательства. Такое определение целей и сущности предпринимательской деятельности в сочетании с историческим аспектом отечественного предпринимательства будет иметь огромное воспитательное значение и давать ценностно-нравственные ориентиры при обучении школьников его основам.

Основными принципами построения модели обучения школьников основам предпринимательской деятельности должны быть:

- √ деятельностьный подход;
- √ формирование предпринимательских компетенций;
- √ открытость для всех категорий учащихся;
- √ многовариантность с учетом различных ресурсных возможностей образовательных учреждений.

*Методика практико-ориентированного обучения школьников основам предпринимательства состоит из трех основных элементов: теоретическая подготовка, исследование на предприятии и практическая (реальная) деятельность учащихся, в процессе которой и формируются основные предпринимательские компетенции.*

**Теоретическая подготовка**, включающая в себя основные понятия и концепции предпринимательства, исторический аспект предпринимательства в России, рассмотрение возможностей предпринимательства для развития способностей человека, его самореализации, а также основы разработки предпринимательских идей и критерии их отбора для практической реализации, должна быть предоставлена школьнику в рамках либо отдельного курса, либо модуля (блока) в курсе экономики и обществознания<sup>1</sup>.

В условиях дефицита учебных часов возрастает значение межпредметных связей и внеучебных форм организации обучения, а также дополнительного образования. При возникновении у школы проблем по освещению тех или иных теоретических вопросов по основам предпринимательства можно установить контакты с вузами и колледжами, а также обратиться в районный (окружной) молодежный бизнес-инкубатор, который окажет образовательную помощь школе.

Важным ресурсом при решении проблем обучения школьников основам предпринимательства являются созданные по заказу департа-

<sup>1</sup> Сизикова С.Ф., Романова М.Ю. Предпринимательство: модульно-рейтинговая система обучения // ЭШ. – 2007. – № 3, 4.

мента поддержки и развития малого и среднего бизнеса и МФПК телевизионные образовательные программы «Уроки малого предпринимательства», включающие в себя два цикла – «Инфраструктура и организация малого предпринимательства» и «Отраслевые аспекты малого предпринимательства». В этих программах теоретические и практические основы построения бизнеса представляют школьникам сами предприниматели. Практически это одна из форм привлечения бизнеса к образовательному процессу. Главной целью телевизионных образовательных программ по основам предпринимательской деятельности было формирование у молодежи положительного имиджа предпринимателя.

Основные задачи телевизионного проекта:

- √ создание элементов единого информационного и методического пространства в рамках ЭПОС, способствующего повышению социализации старшеклассников;
- √ оказание помощи в профессиональной ориентации учащейся молодежи;
- √ адресная поддержка организации и проведения курса «Основы предпринимательской деятельности» в школах Москвы, имеющих возможность принимать телепередачи ООО «Школьник ТВ»;
- √ развитие представлений учащихся о рынке труда, востребованных сегодня профессиях, рассмотрение качеств и умений, которые ценятся работодателем, раскрытие секретов успешной карьеры.

Использование новых каналов коммуникаций в системе ЭПОС, таких как телевизионные образовательные программы, видео-конференции, интернет-ресурсы различной направленности, дает возможность повысить эффективность образовательного процесса в целом, обеспечивает наглядность сложных экономических процессов, повышает доступность толкования абстрактных понятий.

Визуализация учебно-методического материала обеспечивает:

- √ лаконичность представления информации;
- √ точность воспроизведения ее структуры;
- √ акцент на главные элементы;
- √ воздействие на все каналы восприятия человека;
- √ учет возможностей обучаемого.

Формат телевизионных образовательных программ позволяет оптимально достигать учебных целей. При организации вещания данных программ по образовательным каналам телевидения обеспечивается единовременный доступ к информационно-образовательным ресурсам практически всех категорий учащихся и педагогов, ведущих курс «Основы предпринимательской деятельности» в школах, что способствует развитию молодежного предпринимательства в стране в целом.

Для повышения эффективности организации образовательного процесса в школе в рамках проектной деятельности на основе лабораторий социального проектирования необходимо более активно использовать телевизионные образовательные программы по основам предпринимательства. Для этого в передачах по основам предпринимательства нового цикла следует поэтапно – от передачи к передаче – раскрывать тот или иной вид бизнеса. Затем в течение очередной серии передач школьники будут делиться своим опытом воплощения

и реализации просмотренного материала в работе своей лаборатории. Таким образом, через телевизионные передачи будет налажена обратная связь школ с реальным бизнесом.

Несомненный интерес будут представлять и передачи в формате мастер-классов. В этих передачах может быть показано, как предприниматели на базе своего предприятия проводят занятия со школьниками в рамках нового метода обучения – **исследование на предприятии**. Это методический прием для освещения, изучения и объяснения на местах возникающих в учебном процессе вопросов и проблем. Школьники заранее получают конкретные задачи для исследования и наблюдения, а вся полученная во время исследования на предприятии информация обсуждается и используется на последующих уроках. Обсуждение результатов исследования на предприятии тоже может составить отдельную серию передач.

Особую актуальность в данном случае приобретает вопрос о регулярной учебно-методической поддержке телевизионного курса. При соответствующей доработке уже вышедших телевизионных образовательных программ по основам предпринимательства с учетом замечаний и пожеланий учеников и учителей московских школ, участвующих в эксперименте «Разработка и апробация программ «Основы предпринимательской деятельности» на старшей ступени общего образования»<sup>1</sup>, и создании методического сопровождения к ним они могут быть успешно использованы в учебном процессе.

Для закрепления теоретического материала по основам предпринимательской деятельности необходима организация исследования на конкретном предприятии. Отметим, что этот этап обучения – не просто экскурсия и поверхностное знакомство с работой предприятия. Это именно исследование практической реализации вопросов поиска и отбора предпринимательской идеи, формирования команды, организации производства и т.д. На этом этапе помощь школе могут оказать ее социальные партнеры и МБИ, работающие в тесном контакте с предприятиями и организациями округа (района).

Третий этап обучения – **практическая (реальная) деятельность школьников** – может быть реализован через различные виды проектов: школьные, межшкольные, совместные с вузами, колледжами, предприятиями; через производственную практику и по желанию через временное трудоустройство на предприятии, например, помощником маркетолога, бухгалтера, менеджера по управлению персоналом; через создание школьного предприятия.

Важным образовательным ресурсом и помощью школе для более углубленного обучения активных мотивированных школьников будут информационно-образовательные ресурсы МБИ, ДПРМП и МФПК.

Таким образом, основная задача практико-ориентированного обучения школьников основам предпринимательства – заинтересовать учащихся этим видом деятельности, предоставить возможность заняться полезным практическим делом, активизировать процесс получения и усвоения знаний, приобрести необходимые для жизни навыки и компетенции, профессионально сориентироваться.

---

<sup>1</sup> Калинина Н.Н., Топешкина Н.В. Экспериментальная работа в школе по теме «Основы предпринимательской деятельности // ЭШ. – 2007. – № 3; сайт кафедры экономики МИОО: [www.mioo.ru](http://www.mioo.ru).

2007/08 учебный год стал вторым этапом проведения в школах Москвы экспериментальной работы по основам предпринимательской деятельности. Главной задачей эксперимента данного этапа можно считать изучение учителями экономики и организаторами экспериментальной работы возможностей формирования ЭПОС в своей школе. Для этого кафедрой экономики МИОО в рамках курса повышения квалификации «Научно-методические основы и практика проведения эксперимента «Основы предпринимательской деятельности» на старшей ступени общеобразовательной школы» была организована исследовательская работа.

Необходимым условием достижения поставленной задачи стало практическое сотрудничество участников эксперимента с представителями профильных вузов, бизнес-сообщества, регулирующих органов и органов поддержки малого предпринимательства, общественных и некоммерческих организаций. Это сотрудничество в рамках курсовой системы осуществлялось в следующих форматах:

1. Постоянно действующий семинар – режим дистанционного обучения – по содержательным аспектам курса основ предпринимательства.
2. Выездные тренинги, мастер-классы и «круглые столы» на базе школ, центров поддержки малого предпринимательства, предприятий малого бизнеса – социальных партнеров эксперимента с использованием информационных и обучающих ресурсов департамента поддержки и развития малого предпринимательства города Москва и МФПК.
3. Профильные деловые игры с привлечением школьного экономического сообщества и представителей бизнес-структур на базе школ и учебных округов.
4. Моделирование предпринимательской деятельности на основе компьютерных технологий.
5. Участие в телевизионном проекте «Уроки малого предпринимательства» (ООО «Школьник ТВ»).

Для практической реализации обучения в указанных форматах был изучен опыт работы организаций инфраструктуры поддержки молодежного предпринимательства со школьниками и учащейся молодежью на примере Муниципального фонда поддержки предпринимательства ВАО, Центра развития предпринимательства ЮАО. Участникам эксперимента также были представлены ответственные за работу с учащейся молодежью от каждого территориального центра развития предпринимательства, состоялось знакомство с работой технопарка и бизнес-инкубатора «Строгино», работой МИВТ–Центра по подготовке школьников к участию в городском конкурсе «Лучший предпринимательский проект учащейся и студенческой молодежи».

Учителя – участники эксперимента познакомились с опытом организации школьного предприятия и особенностями построения учебного процесса в условиях практико-ориентированного обучения школьников (ГОУ СОШ № 179). Состоялись мастер-классы «От межшкольных проектов – к бизнес-инкубаторам» в школе № 213 Северного учебного округа Москвы, «Основы предпринимательской деятельности как средство социализации подростков» в ЦО № 1085 Юго-Восточного учебного округа Москвы, «Школьное предприятие как

шаг развития проектной деятельности» в ЦО № 1239 Центрального учебного округа Москвы.

Положено начало сотрудничеству школ Северного учебного округа с колледжем предпринимательства по формированию экономической практико-ориентированной образовательной среды в рамках профильного лагеря для старшеклассников САО «Финансовая грамотность и основы предпринимательства». Преподаватели и студенты колледжа организовали и провели обучение нескольких проектных групп школьников по разработке бизнес-проектов и подготовили их к участию в конкурсе «Лучший предпринимательский проект учащейся и студенческой молодежи» в следующем учебном году.

Следует отметить, что в этом году впервые в конкурсе «Лучший предпринимательский проект учащейся и студенческой молодежи» в Москве выделена номинация «Школьный предпринимательский проект», что позволит получить школьникам равные шансы наряду со студентами вузов и колледжей и завоевать призовые места.

Все школы, участвующие в эксперименте по основам предпринимательской деятельности, были включены в общероссийскую акцию общественной организации «Опора России» «День предпринимателя в российской школе» и получили в подарок юбилейные календари по истории предпринимательства в России. МФПК предоставил школам учебно-тренинговые аппаратные комплексы «Виртуальная малая фирма» и диски с телевизионными образовательными программами ООО «Школьник ТВ» «Уроки малого предпринимательства».

Подводя промежуточные итоги эксперимента по «Разработке и апробации программ «Основы предпринимательской деятельности» на старшей ступени общего образования», отметим, что во всех экспериментальных школах в зависимости от ресурсных возможностей организован курс обучения школьников основам предпринимательства. Дальнейшее развитие теоретического образования и практического обучения основам экономики и предпринимательства, организация предпрофессиональной и ранней профессиональной подготовки и профориентации учащихся средних школ, гимназий и профессионально-технических лицеев в области экономики и бизнеса настоятельно требует поиска **новых форм бизнес-образования**. Этот поиск с учетом возрастных особенностей учебной аудитории, неоднородности ресурсного (методического, кадрового, материального, информационного и т.д.) обеспечения образовательных учреждений приводит к необходимости создания **многовариантной модели обучения старшеклассников** основам предпринимательской деятельности с обязательным вовлечением в образовательное пространство профессиональных некоммерческих и общественных организаций, представителей бизнес-сообщества, профессиональных участников финансового рынка, вузов и колледжей.

Организовать обучение предпринимательству в экономической практико-ориентированной образовательной среде только на основе формального традиционного образования, которое обладает жесткими, стандартизированными организационными формами и проводится в рамках базового учебного плана, невозможно. Поэтому работа в ЭПОС должна строиться также на основе «неформального» образования, которое проходит вне учебной сетки часов – в различных

социокультурных средах, общественных организациях и движениях, клубах, кружках, разного рода объединениях и группах, в том числе на базе школы, если там сформирована практико-ориентированная образовательная среда. Главная особенность «неформального» образования – обучение школьников должно проходить внутри аутентичной (подлинной) практики.

«Деятельность, участие в аутентичных практиках, рефлексия невозможны на основе «скудной» информации. Аутентичная практика требует получения информации (знания), приближающейся к экспертному уровню. Это неизбежно означает, что по каким-то темам предмета (двум – трем) ученик должен самостоятельно войти «вглубь» темы, столкнуться с более широкой информацией, произвести ее отбор и, встретив новые идеи, соединить их с уже освоенными, чтобы достичь собственных решений или выводов. Вхождение «вглубь» создает навык самообучения, когда такое самообучение мотивировано либо долгосрочным интересом (склонностью), либо участием (соучастием) в аутентичной практике, либо чем-то еще не менее значимым. Мотивированность позволяет ученику с интересом освоить более глубокие предметные знания, войти в сферу собственных исследований без того, чтобы прибегать к содержательному упрощенчеству»<sup>1</sup>.

Среди важных различий двух видов образования отметим обязательный характер формального образования и добровольный – «неформального». Цель формального образования – сформировать систему базовых знаний и компетенций, неформального – удовлетворить интерес к какой-либо отдельной области или теме, сформировать устойчивые навыки и компетенции в той или иной сфере, в том числе провести с пользой и интересом свободное время, восполнить недостаток в определенных знаниях. «Неформальное» образование требует «создания среды, в которой ребенок конструирует свое собственное знание, в которой он является не объектом инструктирования, не собачкой на поводке, а конструктором, дизайнером своего знания, своего интеллектуального потенциала»<sup>2</sup>.

Итак, подобно тому, как в традиционном школьном обучении можно найти черты «неформального» образования, так и в самом «неформальном» образовании можно увидеть элементы формального. На определенном этапе каждый из этих типов обучения может выступать в качестве основного. Как правило, все они существуют почти «параллельно», сочетаясь и переплетаясь между собой. Однако, на наш взгляд, в «неформальное» образование в целях формирования устойчивой практико-ориентированной образовательной среды следует внести, насколько это возможно, наиболее продуктивные элементы формального – **системность, продолжительность, оправданную с педагогической точки зрения последовательность обучения, эффективные методики и отдельные приемы**. Это задача третьего этапа эксперимента по «Разработке и апробации программ «Основы предпринимательской деятельности» на старшей ступени общего образования» в 2008/09 учебном году.



<sup>1</sup> Любимов Л.Л. Компетентный подход и качество общего образования // ЭШ. – 2008. – № 1/2. – С. 6.

<sup>2</sup> Там же. С. 7.

ФИНАНСОВОЕ



ПРИЛОЖЕНИЕ

№ 2/3 (6/7) • 2008

## ФИНАНСОВЫЕ МАСТЕРСКИЕ

**С.И.Бик**

Незнание своих прав  
не освобождает от убытков

## АКТУАЛЬНЫЙ ТРЕНД

**А.В.Буданова**

Регуляторы финансового рынка

**Т.А.Морозова**

Финансовый рынок через призму  
закона

**С.Н.Новиков**

Три схемы покупки жилья в  
рассрочку

**Д.С.Серебрянский**

Имущественные налоговые  
вычеты: как их оформить и  
получить

## МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ

Тест на знание федеральных  
законов «О рынке ценных бумаг»  
и «Об акционерных обществах»

## РЕКЛАМАЦИИ ПРИНИМАЮТСЯ!

Вы спрашиваете –  
мы отвечаем

## ФИНАНСОВАЯ ЭКСПЕДИЦИЯ

**С.А.Павлов**

Регулирование финансового  
рынка в царской России

## Некоммерческий фонд «Центр инвестиционного просвещения»

Осуществляет проекты в сфере инвестиционного просвещения населения с целью повышения финансовой грамотности и безопасности граждан при поддержке партии «Единая Россия». В рамках этой программы центр занимается подготовкой и изданием серии информационно-просветительских брошюр, просветительских видеофильмов, выпускает телепрограммы, а также продюсирует несколько интернет-ресурсов, ориентированных на различные аудитории: [www.invest-prosvet.ru](http://www.invest-prosvet.ru), [www.finhistory.org](http://www.finhistory.org), [www.reputacya.ru](http://www.reputacya.ru), [www.schoolmoney.ru](http://www.schoolmoney.ru), [www.finconsalt.info](http://www.finconsalt.info). Активно сотрудничая с системой школьного образования Москвы, Центр инвестиционного просвещения проводит школьные конференции, мастер-классы, организует общедоступные семинары, а также оказывает информационно-методическую поддержку учителям экономики города Москва. Познакомиться с основными проектами центра можно на сайте: [www.invest-prosvet.ru](http://www.invest-prosvet.ru).

### Центр инвестиционного просвещения подготовил для читателей журнала «Экономика в школе» новую серию информационно-просветительских брошюр:

- ⇒ Акционер и его акции: права, потенциальный доход и риски владельцев
- ⇒ Многообразие облигаций: виды, особенности и риски
- ⇒ Банковские депозиты: виды, особенности и доходность
- ⇒ Паевые инвестиционные фонды: личный выбор в коллективном решении
- ⇒ Производные ценные бумаги: дополнительные возможности при максимальном риске
- ⇒ Драгоценные металлы: классика сбережений, проверенная временем
- ⇒ Фондовая биржа: дирижер на рынке инвестиций
- ⇒ Услуги управляющих: профессиональная поддержка на рынке ценных бумаг
- ⇒ Брокеры на рынке ценных бумаг: услуги, договоры и сделки
- ⇒ Кредитный договор: о чем молчат банки

### А также серию видеофильмов, которые учителя экономики могут использовать на своих уроках:

- ⇒ Финансовое планирование: движение к благополучию
- ⇒ Финансовая информация: как ее читать, воспринимать и использовать
- ⇒ Три стадии управления личным капиталом: накопление, сбережение и инвестирование (2 части)
- ⇒ Основы финансовых вычислений: арифметика доходов инвестора (2 части)
- ⇒ Фундаментальный анализ: доминируют глобальные факторы
- ⇒ Фондовые индексы и другие финансовые индикаторы: что они означают и о чем говорят
- ⇒ Москва: страницы финансовой истории (2 части)

*Ознакомиться с полным списком продукции и оформить заявку на получение материалов можно по телефону: 8 (499) 763-1996 (руководитель проекта «Школа денег» Татьяна Морозова).*

# Финансовые мастерские

*Эффективное функционирование любой сферы – производственной или сферы услуг – напрямую зависит от прозрачности ее структуры и регулируемости со стороны государства. И в этом смысле финансовый рынок можно назвать одной из самых развитых сфер. Деятельность практически всех организаций здесь подконтрольна, четко регулирован процесс предоставления финансовых услуг и обращения капиталов. Однако, несмотря на отлаженный процесс функционирования рынка, каждому потребителю финансовых услуг, не говоря уже о профессионалах финансового рынка, необходимо разбираться в финансовом законодательстве. И дело здесь не столько в том, чтобы представлять себе, как устроен рынок и кто на нем работает, сколько в том, чтобы уметь правильно ориентироваться в пространстве прав и обязанностей. Особенно это актуально при решении важных насущных задач, таких, например, как покупка жилья.*

*В этом номере мы совместили две самые важные и, вероятно, самые сложные темы – регулирование финансового рынка и жилищный вопрос, разобравшись в которых, вы сделаете каждый последующий шаг на пути изучения основ финансовой грамотности гораздо уверенней. Эти темы, несмотря на кажущуюся разнородность, взаимодополняют друг друга и дают возможность оценить, как в современном мире важно и нужно знать свои права. Знакомясь на уроках со структурой и инфраструктурой рынка, не забудьте проверить знания учеников с помощью тематического теста. Верным способом разнообразить эту тему будут примеры из истории становления организованного финансового рынка в нашей стране.*

**Светлана Ивановна БИК,**

генеральный директор

НФ «Центр инвестиционного просвещения», [s.bik@invest-prosvet.ru](mailto:s.bik@invest-prosvet.ru)

## Незнание своих прав не освобождает от убытков

*На сегодняшний день потребители финансовых услуг постоянно находятся «под прицелом» большого количества «выгодных» предложений со «стопроцентными» гарантиями. Верить или не верить подобным обещаниям, конечно, личное дело каждого. Однако если не представлять себе, как работает финансовый рынок и за счет чего там формируется доход, – вероятность ошибки увеличивается многократно. Мы попытаемся разьяснить, в чем состоит риск сиюминутных решений на основе рекламных лозунгов и как сегодня защищен потребитель финансовых услуг со стороны закона.*



## КОМУ ВЕРИТЬ?

К сожалению, недобросовестная реклама финансовых услуг окружает нас повсюду. Кругом предложения о потребительских кредитах под ноль процентов годовых, да ипотеки под три. А агитация купить квартиру от застройщика за редким исключением содержит информацию о самом застройщике. Кому мы деньги отдаем?

Во многом как реакция на лопнувшие строительные пирамиды в России был принят обновленный закон «О рекламе». В нем впервые подробно и обстоятельно представлена статья о рекламе финансовых услуг. Причем размещена она в специальной главе, где описываются особенности рекламы отдельных видов товаров, таких как оружие, алкоголь, медицинские препараты. Другими словами, реклама финансовых услуг может быть особо опасной!

Эксперты считают, что любое массовое жульничество невозможно без рекламы. То есть, именно она может придать любой афере масштаб национальной трагедии. Особенно в ситуациях, когда люди сами обманываются рады...

Конечно, жульничество в финансовой сфере, как и в любой другой, было всегда. Реклама была и остается двигателем торговли. В 90-е годы прошлого столетия объем рекламы финансовых пирамид был настолько высок, что «перекрывал» объем рекламы западных рекламодателей шоколада, парфюмерии, стиральных порошков и т.д. И это было объяснимо: ведь расходы у мошенников тех времен были фактически только на рекламу, а все остальное можно считать доходом.

## ХИТРЫЙ РАСЧЕТ

Несмотря на то, что 90-е годы остались далеко позади, недобросовестное поведение финансовых и псевдофинансовых организаций и по сей день не редкость. Мы повсюду видим обещания одних финансовых условий, когда в реальной жизни они другие. В рекламе звучит: «Купите машину под 5% годовых», а при элементарном расчете выходит 25%. Как в этом случае не прогадать с выбором финансовой услуги?

Фактически низкая процентная ставка по любому кредиту, в том числе и ипотечному, может быть только в одном случае: кто-то дотирует рыночную ставку. Например, выплату части процентов по жилищному кредиту может взять на себя предприятие. Льготная процентная ставка существует в ипотечной системе для военных. Москва недавно утвердила ипотечную программу для очередников, и там ставка по кредиту существенно ниже рыночной. То есть, у низкой ставки всегда есть объяснение, иначе она свидетельствует о строительстве пирамиды.

Федеральный закон «О рекламе» запрещает любое лукавство и манипуляции с процентными ставками по любым кредитам, в том числе и ипотечным. Если в рекламе указывается хотя бы одна составляющая их стоимости, то должны быть указаны и все другие составляющие, в том числе комиссии банка, дополнительные платежи и т.д.

Самому потребителю следует внимательно ознакомиться с документами, которые определяют формирование структуры процента. И не исключена возможность создания финансовой пирамиды, когда покрытие для одних потребителей стоимости процента по ипотеке осуществляется за счет привлечения других. И в такой ситуации, когда организация не может четко объяснить, как обеспечивается формирование этого процента, лучше воздержаться от совершения соответствующей покупки.

## НОВЫЙ ДОМ ИЛИ НОВАЯ ПИРАМИДА?

Конечно, тотальное занижение процентных ставок по кредитам в рекламных объявлениях – явление хоть и неприятное, но, как говорится, не смертельное. Куда большее коварство мы наблюдали при сборе денег под строительство жилья. Так называемые «строительные пирамиды» – это организации, которые в большинстве случаев пытались что-то построить, но действовали по принципу: если получится – построим. Свою деятельность они рекламировали, одновременно с этим обещая очень низкую стоимость жилья. Таким образом, эти организации принимали деньги под объекты, которых на самом деле нет и под которые у них не было никаких документов.

В ситуации, когда есть только проект, а объекта еще нет, реклама становится противозаконной. Только при наличии всей проектной и разрешительной документации застройщик и его доверенные организации имеют право рекламировать свои услуги и привлекать средства граждан. Кстати, один из самых излюбленных ходов финансовых мошенников, безотказно действующий на добропорядочных граждан, – это участие в социальных программах, хотя по факту у этой организации нет соответствующих документов органов исполнительной власти. В этом случае недостоверность рекламной информации налицо.

## ГДЕ ПРАВА, ТАМ И СВОБОДЫ

«Строительные пирамиды» – один самых распространенных способов обмана покупателей жилья. Однако решить жилищный вопрос даже в рамках законодательного поля становится весьма проблематично, если потенциальный покупатель с трудом разбирается в своих правах.

Обновленный Жилищный кодекс пересматривает возможности всех граждан на получение собственной жилой площади. Теперь, чтобы получить квартиру от государства, необходимо, как минимум, быть лишенным всех благ, иметь на попечении многочисленную семью в нетрудоспособном возрасте, а также самому быть негодным к работе по состоянию здоровья.

Изменения в жилищном законодательстве – не результат агрессивной политики государства по отношению к своим гражданам, а естественный переход на цивилизованный формат в схемах приобретения жилья, где самым важным документом собственника является договор, документально оформленное право собственности и где



полностью отрегулирован механизм получения такого права. А это значит, что людям со среднестатистическим доходом, чтобы приобрести собственное жилье, важно разбираться не только в Жилищном кодексе, но и в ряде законов, регулирующих ипотеку, долевое строительство, жилищные накопительные кооперативы, а также деятельность всех профессиональных участников рынка финансовых услуг, которые задействованы в системе жилищных взаимоотношений. В этом случае понимать свои права – значит иметь определенную свободу действий, возможность выбора среди нескольких вариантов. Не понимать, куда двигаться, значит попадать в собственную ловушку. И здесь уже не помогут никакие законодательные меры.

## СЕМЬ БЕД – ОДИН ОТВЕТ

Так уж устроены люди: решение о том, можно ли доверять деньги той или иной организации, они принимают сами, а в случае обмана склонны во всем обвинять власть. Власть мы, конечно, не защищаем – она сильная и без этого. А вот с обманутыми вкладчиками, дольщиками и инвесторами разговаривать на тему ответственности за свои действия приходилось неоднократно. Ни разу никто не признал своих ошибок: что деньги вложил, ничего не узнав о компании; что поверил процентной ставке, которая была на 5% ниже конкурентных; что договор подписал такой, какой ни один независимый юрист не рекомендовал бы подписывать... А в оправдание таких действий очень часто звучит: поверил рекламе на слово!

Конечно, никакие аргументы не оправдают мошенников, однако сделать свои действия такими, чтобы за них потом также не надо было оправдываться, в наших силах. И кратчайший путь к этому – изучение законодательства, а вместе с ним – своих прав и обязанностей участников рынка финансовых услуг. Что полезного потребителю может сообщить закон?

Во-первых, закон – богатый источник информации, устанавливающий место каждого участника финансовых взаимоотношений в государственной системе. Во-вторых, закон определяет обязанности участников финансового рынка по отношению к регулирующим органам и потребителю финансовых услуг. В-третьих, каждому заемщику, вкладчику, инвестору нужно точно знать, как и куда обращаться, если его интересы или права нарушаются, и закон в этом – первый помощник.

Финансовая культура, о недостатке которой в последнее время так много говорят, это не свод отвлеченных рекомендаций, а набор конкретных правил поведения в системе координат «потребитель – рынок финансовых услуг». И эти правила поведения по большей части основаны на нормах действующего законодательства. Надо пользоваться достоверными источниками и самостоятельно вырабатывать у себя навыки ответственных решений. Ведь всякий закон, каким бы хорошим он ни был, всегда идет вдогонку за сложившейся практикой.



# Актуальный тренд

**Антонина Викторовна БУДАНОВА,**

консультант по личным финансам, руководитель проекта «Репутация» НФ «Центр инвестиционного просвещения»,  
a.budanova@invest-prosvet.ru

## Регуляторы финансового рынка

*Рынок финансовых услуг соединяет интересы носителей спроса (потребителей финансовых услуг) и предложения (финансовых и нефинансовых организаций), на нем предоставляются кредиты и мобилируются средства: деньги циркулируют в финансовом водовороте. Это очень сложная система, которая должна действовать слаженно и без сбоев. Именно для контроля над деятельностью профессиональных участников финансового рынка были созданы специальные регулирующие органы. Мы подробно объясним, что это за структуры, как они работают и какие функции выполняют.*

### Система регулирования российского финансового рынка

Финансовый рынок включает в себя несколько сфер. Большинство людей так или иначе являются участниками этого рынка, поэтому каждый человек должен четко представлять себе, кто сможет защитить его права в той или иной области. Особенно это актуально для акционеров и инвесторов.

Основными регуляторами на рынке финансовых услуг и инструментов являются Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР России), Министерство финансов Российской Федерации (Минфин России), Центральный банк Российской Федерации (Банк России), а также саморегулируемые организации профессиональных участников рынка ценных бумаг. Каждый из регуляторов контролирует определенную сферу деятельности. Познакомимся подробнее с их функциями и возможностями.

### Федеральная служба по финансовым рынкам: защита прав инвестора

Начнем с Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР России). Нетрудно догадаться, что этот орган исполнительной власти контролирует сферу финансовых рынков. ФСФР России обобщает практику применения законодательства в данной области, издает методические материалы и рекомендации по вопросам, отнесенным к ее компетенции. Совершенствуя законодательную базу, ФСФР России защищает права и законные интересы инвесторов на финансовом рынке, создает достаточные условия для получения ими



необходимой информации, которая поможет принять верные инвестиционные решения. Так, система раскрытия информации гарантирует предоставление достоверных сведений о ценных бумагах и эмитентах этих ценных бумаг. Кроме того, ФСФР России участвует в развитии финансового рынка, его институтов и инструментов, создает благоприятные условия для доступа российских компаний к рынку капитала. Федеральная служба по финансовым рынкам – основной регулятор фондовых бирж, она контролирует деятельность брокеров и управляющих компаний.

Одно из направлений деятельности ФСФР России – создание наилучших условий для коллективных видов инвестирования. Это относится к негосударственным пенсионным фондам и паевым инвестиционным фондам. Ведь контроль за рынком коллективных инвестиций – важное условие повышения доверия к нему со стороны населения и, как следствие, увеличения объемов инвестирования в национальную экономику.

ФСФР России регулирует рынок ценных бумаг – их выпуск, а также вторичное обращение. Служба контролирует работу депозитариев и регистраторов – специальных организаций на фондовом рынке, которые хранят и учитывают на отдельных счетах ценные бумаги своих клиентов.

В пределах своих полномочий Федеральная служба по финансовым рынкам имеет право принимать нормативные правовые акты, которые регулируют взаимоотношения между участниками финансового рынка. Например, создается законодательная основа для выпуска и обращения российских депозитарных расписок, разрабатывается нормативная правовая база рынка ипотечных ценных бумаг.

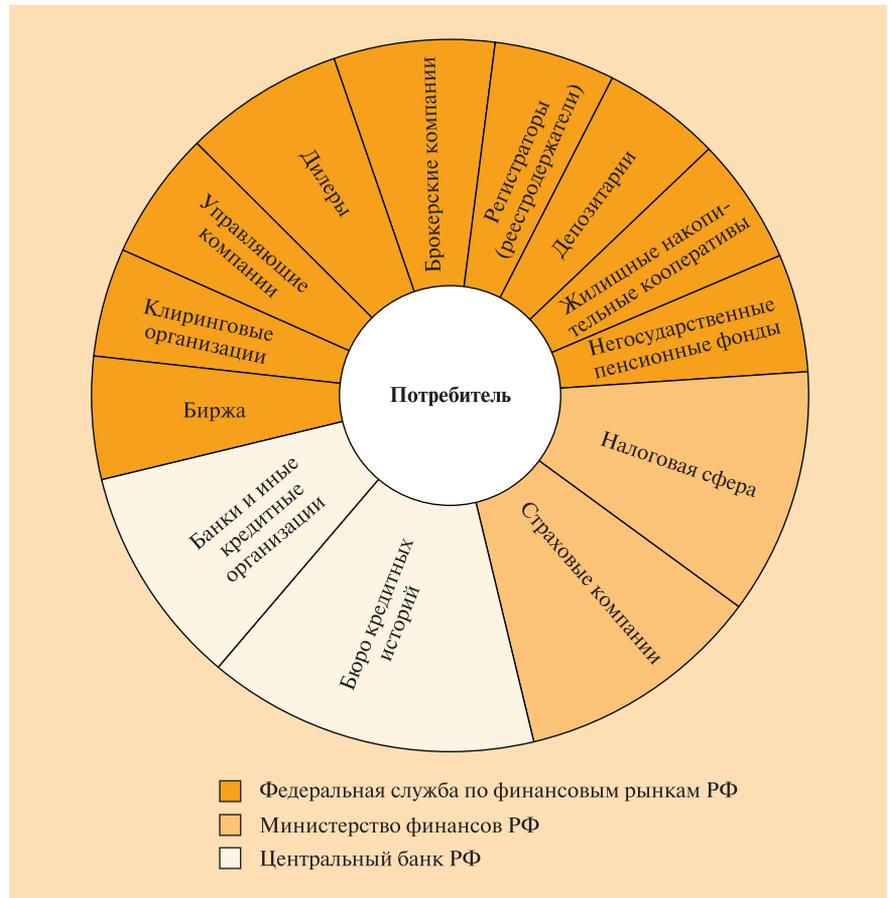
### ***Какими именно полномочиями наделена ФСФР России?***

ФСФР России принимает нормативные правовые акты, регламентирующие эмиссию ценных бумаг эмитентов, ведущих свою деятельность на территории Российской Федерации. Аналогичные возможности ФСФР России имеет и в отношении деятельности управляющих компаний при их работе с паевыми и акционерными инвестиционными фондами. Федеральная служба по финансовым рынкам проверяет качество раскрытия информации о деятельности этих профессиональных участников рынка, а также состав и структуру их активов.

Кроме того, ФСФР России определяет порядок регистрации правил негосударственных пенсионных фондов (НПФ) и изменений в них, следит за соблюдением стандартов раскрытия информации и устанавливает формы отчетности НПФ перед государством.

Федеральная служба по финансовым рынкам ведет Государственный реестр бюро кредитных историй, а также реестр жилищных накопительных кооперативов. Эти реестры легко найти на сайте ФСФР России (<http://www.fcsr.ru>). Мы советуем всем периодически посещать этот ресурс и просматривать данные списки, особенно это актуально для тех, кто собирается вкладывать деньги в жилищный накопительный кооператив. Помните, что деятельность такой компании считается легитимной только в том случае, если она внесена в реестр. Будьте внимательны при выборе организации.

**Рис. 1**  
**Структура**  
**рынка**  
**финансовых**  
**услуг**



Помимо ведения реестров ФСФР России проводит государственную регистрацию выпусков эмиссионных ценных бумаг, правил доверительного управления паевыми инвестиционными фондами и ипотечным покрытием. Федеральная служба по финансовым рынкам выдает лицензии на осуществление профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг. Это, например, лицензии на управление инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами, негосударственными пенсионными фондами и т.д.

Как государственный контролирующий орган ФСФР России регулярно проверяет работу профессиональных участников рынка – негосударственных пенсионных фондов, акционерных инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов, жилищных накопительных кооперативов, управляющих компаний, бюро кредитных историй. Если профессиональный участник нарушает правила и нормы ведения деятельности на рынке ценных бумаг, ФСФР России имеет право направить ему предписание о прекращении нарушений, полностью запретить или ограничить проведение участником рынка отдельных операций.

### **Министерство финансов РФ – орган налогового и страхового надзора**

Министерство финансов Российской Федерации (Минфин России) – федеральный орган исполнительной власти. Минфин вырабатывает



государственную политику и осуществляет нормативное регулирование в таких сферах, как бюджетная, налоговая, страховая, валютная, банковская и аудиторская деятельность, бухгалтерский учет, бухгалтерская отчетность, переработка и обращение драгоценных металлов и драгоценных камней и т.д.

К подведомственным органам Минфина относятся: Федеральная служба страхового надзора, Федеральная налоговая служба, Федеральная служба финансово-бюджетного надзора и Федеральное казначейство, выделенное из состава Министерства финансов РФ, но оставшееся в его подчинении. Мы кратко расскажем о каждой структуре, но особое внимание потребителям финансовых услуг следует обратить на первые два ведомства.

**Федеральная служба страхового надзора (ФССН)** обобщает практику страхового надзора, разрабатывает и представляет предложения по совершенствованию страхового законодательства. В ее компетенции – принятие решений о выдаче или отказе в выдаче лицензий, об их аннулировании, ограничении, приостановлении и восстановлении действия и отзыве. При грубом нарушении законодательства ФССН имеет право отозвать квалификационные аттестаты у рядовых сотрудников и руководителей страховых компаний. Кроме того, она ведет единый государственный реестр субъектов страхового дела и реестр объединений субъектов страхового дела. ФССН получает, обрабатывает и анализирует отчетность, которую представляют субъекты страхового дела. На основании этой информации, входящей в состав отчетов, ФССН имеет право выдавать предписания страховым компаниям, а при злостном, неоднократном нарушении законодательства может обратиться в суд с иском о ликвидации организации.

**Федеральная налоговая служба (ФНС России)** отвечает за соблюдение законодательства о налогах и сборах. Кроме того, она ведет государственную регистрацию юридических лиц, физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей, а также участвует в делах о банкротстве. Потребителям финансовых услуг также важно знать, что они имеют право на получение налоговых вычетов. Их можно оформить в Налоговой инспекции по месту жительства или обратившись к своему работодателю. Напомним, что социальные налоговые вычеты применяются для компенсации расходов, направленных на социальные нужды: оплату лечения и покупку медицинских препаратов, получение профессионального образования. А имущественные налоговые вычеты предоставляются при совершении сделок купли-продажи объектов недвижимости и долей в них, ценных бумаг и иного имущества.

**Федеральная служба финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзор)** является федеральным органом исполнительной власти, функции которого заключаются в контроле и надзоре за финансово-бюджетной сферой. Так, служба регулярно проводит ревизии и проверки для того, чтобы узнать, насколько эффективно используются средства федерального бюджета и средства государственных внебюджетных фондов. Кроме того, Росфиннадзор наблюдает за проведением валютных операций и соблюдением требований актов органов валютного регулирования и валютного контроля.

**Федеральное казначейство (Казначейство России)** обеспечивает исполнение федерального бюджета и контролирует проведение

операций с бюджетными средствами. В частности, в ходе исполнения федерального бюджета Федеральное казначейство проводит кассовые операции, ведет предварительный и текущий контроль за соблюдением бюджетного законодательства, распределяет доходы между бюджетами разных уровней и, конечно, составляет отчеты об исполнении годового федерального бюджета.

## Банк России как регулятор рынка банковских услуг

Центральный банк Российской Федерации (Банк России) – это орган банковского регулирования. Он представляет собой единую централизованную систему с вертикальной структурой управления. В эту систему входят центральный аппарат, территориальные учреждения, расчетно-кассовые центры, вычислительные центры, полевые учреждения, учебные заведения и другие организации, в том числе подразделения безопасности и Российское объединение инкассации, которые необходимы для осуществления деятельности Банка России.

ЦБ РФ контролирует соблюдение кредитными организациями и банковскими группами банковского законодательства, нормативных актов Банка России. Согласно закону «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», поддержание стабильности банковской системы и защита интересов вкладчиков и кредиторов – главные цели банковского регулирования и надзора. Эти функции выполняет комитет банковского надзора.

Банковский надзор включает в себя два основных компонента:

- √ лицензирование и согласование изменений структуры кредитной организации;
- √ надзор за повседневной деятельностью кредитных организаций.

Цель **лицензирования** – минимизировать риск допуска на рынок банковских услуг или на отдельный его сегмент организации, работа которой заведомо несет угрозу интересам кредиторов и клиентов. Причиной подобных угроз может быть потенциальная недобросовестность, недостаточная квалификация менеджмента банка, непрозрачность его корпоративной структуры, заведомая неэффективность управления и т.д.

Кроме того, выделяется такой элемент надзора, как банковское **санитарное**. Система корректирующих действий применяется к кредитным организациям, по которым имеется реальная угроза того, что их финансовое положение без применения специального комплекса мер перейдет в критическую фазу и приведет к банкротству. К таким организациям применяются специальные меры, которые должны предупредить банкротство или не допустить его негативные последствия для кредиторов и клиентов. К этим мерам относятся требование по предоставлению плана финансового оздоровления и контроль за его выполнением. Если банк не выполняет требований ЦБ РФ, может последовать отзыв лицензии.

Центральный банк Российской Федерации проверяет, насколько деятельность и поведение профессиональных участников соответствуют установленным нормам. В случае нарушения этих норм контролирующий орган может вмешаться в их деятельность, чтобы



восстановить права клиента и внести коррективы в действия профессионального участника.

Для кредитных организаций и банковских групп Банк России устанавливает правила проведения банковских операций, бухгалтерского учета и отчетности, организации внутреннего контроля. Кроме того, он имеет право запрашивать и получать у федеральных органов исполнительной власти, их территориальных органов, исполнительных лиц и кредитных организаций необходимую информацию об их деятельности.

Банк России принимает решение о государственной регистрации кредитных организаций, ведет Книгу государственной регистрации кредитных организаций, выдает кредитным организациям лицензии на осуществление банковских операций, а также приостанавливает действие лицензий и отзывает их.

Свои функции, которые закреплены в Конституции Российской Федерации и Федеральном законе «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», банк осуществляет независимо от федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Федерации и органов местного самоуправления. Другими словами, Банк России – это самостоятельный орган контроля.

## Саморегулируемые организации профессиональных участников рынка ценных бумаг

**Саморегулирование** – это самостоятельная и инициативная деятельность, содержанием которой является разработка и установление стандартов профессиональной деятельности определенной сферы, а также контроль за их соблюдением. **Саморегулируемые организации (СРО)** – профессиональные объединения организаций в той или иной области. Например, есть СРО в сфере строительства, страхования, банковской сфере и т.д. СРО регулирует отношения между специализированными финансово-кредитными учреждениями и их клиентами.

Остановимся подробнее на тех функциях, которые выполняет саморегулируемая организация. Она разрабатывает и устанавливает требования к членству субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности, применяет меры дисциплинарного воздействия в отношении своих членов, а также разрешает споры между ними и потребителями произведенных ими услуг. Кроме того, СРО имеет право представлять интересы своих членов в их взаимоотношениях с органами государственной власти или органами местного самоуправления. СРО может организовывать профессиональное обучение, аттестацию работников своих членов или сертификацию произведенных товаров, работ и услуг, обеспечивает информационную открытость деятельности своих членов.

Саморегулируемая организация может контролировать предпринимательскую или профессиональную деятельность своих членов в части соблюдения ими требований стандартов и правил. СРО имеет полномочия от своего имени в установленном законодательством

порядке оспаривать любые акты, решения или действия органов государственной власти или органов местного самоуправления, нарушающие права и законные интересы СРО или ее членов. Кроме того, саморегулируемая организация вправе участвовать в обсуждении государственных нормативных актов по всем вопросам, связанным с предметом саморегулирования, и вносить свои предложения.

СРО функционируют в различных областях финансового рынка. Назовем наиболее известные из них: Ассоциация российских банков и Ассоциация региональных банков России (Ассоциация «Россия») занимаются решением проблем банковской деятельности; на фондовом рынке действуют Национальная фондовая ассоциация, Национальная ассоциация участников фондового рынка и Национальная лига управляющих; на страховом рынке – Национальный союз страховщиков ответственности; в налоговой сфере – Палата налоговых консультантов.

Для примера расскажем подробнее о **Национальной фондовой ассоциации (НФА)**, в состав которой входят более 240 кредитных организаций и инвестиционных компаний – профессиональных участников рынка ценных бумаг из 25 регионов России и всех семи федеральных округов. НФА имеет максимальный на российском фондовом рынке набор лицензий как СРО, охватывающая все виды деятельности банков и инвестиционных компаний на рынке ценных бумаг. НФА выполняет функции СРО в части как лицензирования профессиональных участников (помощь в подготовке документов, экспертиза, рассмотрение и выдача ходатайств, сопровождение), так и участия в системе контроля ФСФР России за деятельностью профессиональных участников (сбор, анализ и представление в ФСФР России отчетности).

В ассоциации разработан Кодекс дисциплинарных мер и ответственности. Он контролирует деятельность участников НФА. Приоритетной задачей НФА считает развитие рынка ценных бумаг как отрасли хозяйства и сферы бизнеса и делает все возможное для того, чтобы обеспечить благоприятные условия деятельности на нем для организаций – членов ассоциации. Также ассоциация взаимодействует с законодателями и органами регулирования по подготовке законодательно-нормативной базы по финансовым инструментам и операциям, принимает участие в разработке и продвижении на рынок новых финансовых инструментов, проводит рабочие совещания с участием представителей Министерства финансов РФ, Банка России, ФСФР России и других заинтересованных организаций.

Важнейшими задачами НФА являются развитие системы отчетности участников рынка ценных бумаг, подготовка соответствующей системы программного обеспечения для сбора отчетности, разработка стандартов по управлению рисками профессиональной деятельности кредитных организаций и т.д.

Саморегулируемая организация – это непрямой регулятор сообщества профессионалов, однако в нем аккумулируются действующая практика и лучшие этические стандарты поведения в отношении потребителей.



# Финансовый рынок через призму закона

---

*Язык закона сложен и прост одновременно. Сложность заключается в трудном восприятии длинных юридических формулировок, а простота – в однозначности каждой фразы. Именно это помогает найти решение в спорных вопросах и без труда наладить взаимоотношения между потребителем финансовых услуг и профессиональными участниками финансового рынка. Мы расскажем об основных законах, регулирующих рынок финансовых услуг, а также разъясним, чем они могут быть полезны потребителю.*

В отношении денег справедливо правило – «каждая копейка дорога». Именно поэтому финансовый рынок, система, обеспечивающая движение больших и малых капиталов, нуждается в особой регуляции. Чтобы потребитель финансовых услуг понимал возможности и риски финансовых услуг, ему необходимо знать свои права и обязанности профессиональных участников финансового рынка, а значит – законодательство.

Эффективное функционирование любой сферы – производственной или сферы услуг – напрямую зависит как от прозрачности ее структуры, так и от регулируемости со стороны государства. И в этом смысле финансовый рынок можно назвать одной из самых прозрачных структур. Деятельность практически всех организаций здесь подконтрольна, четко отрегулирован процесс предоставления финансовых услуг и обращения капиталов. Однако, несмотря на это, финансовый рынок был и остается системой со сложным механизмом соподчинения и разветвленной структурой.

В структуре финансового рынка условно можно выделить три сектора: банковский сектор, сектор страховых услуг, а также инвестиционный сектор (фондовый рынок, деятельность жилищных накопительных кооперативов, негосударственных пенсионных фондов). Каждый сектор регулируется отдельным сводом законодательных актов, среди которых на сегодняшний день можно выделить четырнадцать основных законов. Рассмотрим каждый из них подробнее.

**Федеральный закон «О банках и банковской деятельности»** регулирует деятельность кредитных организаций на рынке финансовых услуг, в том числе на рынке ценных бумаг, а также защищает интересы вкладчиков и кредиторов. Закон устанавливает основные функции банка, среди которых в отношении потребителя банковских услуг основными являются перевод денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов), операции с драгоценными металлами и драго-

ценными камнями, доверительное управление денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами, а также принятие средств на депозиты и выдача кредитов физическим и юридическим лицам.

По закону «О банках и банковской деятельности» все банки обязаны раскрывать потребителю следующую информацию: ежеквартальные бухгалтерские балансы, отчеты о прибылях и убытках, информацию об уровне достаточности капитала и величине резервов на покрытие сомнительных ссуд и иных активов. Также кредитные организации обязаны сообщать своим клиентам полные сведения о своих услугах, в том числе информацию о процентных ставках по договорам банковского вклада, кредита и о последствиях нарушения одной из сторон условий договора.

Банки не имеют права в одностороннем порядке изменять условия договора (процентные ставки по кредитам, вкладам, комиссионное вознаграждение и сроки действия этих договоров с клиентами) за исключением случаев, предусмотренных федеральным законом или договором с клиентом.

Все банки Российской Федерации участвуют в системе страхования вкладов, которая устанавливается **Федеральным законом «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации»**. При этом застрахованная сумма не превышает 400 тыс. руб.

**Федеральный закон «О кредитных историях»** регулирует деятельность по созданию кредитных историй. Законом установлено, что кредитная история – это «информация, состав которой определен настоящим Федеральным законом и которая характеризует исполнение заемщиком принятых на себя обязательств по договорам займа (кредита) и хранится в бюро кредитных историй». Другими словами, кредитная история – это своеобразное «досье» заемщика, в котором прописано, насколько добросовестно он погашал кредит.

По закону в формировании и хранении кредитной истории участвует несколько сторон: субъект кредитной истории, или заемщик, который согласился на формирование своей кредитной истории; банк, который выдает кредит и формирует код субъекта кредитной истории; Центральный каталог кредитных историй, или «база данных» кредитных историй; бюро кредитных историй, в которых формируется, хранится и изменяется кредитная история. Закон «О кредитных историях» устанавливает и структуру кредитных историй: в ней должны быть титульная часть, которая после формирования отправляется в Центральный каталог кредитных историй, основная часть и дополнительная (закрытая) часть, которые хранятся в бюро кредитных историй.

Ознакомиться с кредитной историей могут сами субъекты кредитных историй, а также банки и правоохранительные органы в случае судебного следствия. Причем банки имеют доступ только к основной части кредитной истории, где содержится характеристика того, как добросовестно заемщик выплачивал предыдущие кредиты, а дополнительная часть, в которой содержатся сведения о том, кто запрашивал информацию о кредитной истории, доступна только субъекту кредитной истории и следственным органам.



**Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле»** регулирует и контролирует валютную систему Российской Федерации и устанавливает правоотношения при осуществлении валютных операций – открытие счетов в банках на территории Российской Федерации и за ее пределами, денежные переводы и т.д. – между органами валютного регулирования, резидентами и нерезидентами. Целью настоящего закона является обеспечение стабильности валютной системы страны и устойчивости национальной валюты.

Основным законодательным актом, регулирующим рынок страховых услуг, является **Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации»**. Закон устанавливает права и обязанности во взаимоотношениях между страховщиком и страхователем, а также выгодоприобретателем. Здесь оговаривается, что может быть объектом страхования, а также устанавливаются случаи, при которых страховщик обязан выплатить страхователю денежное возмещение. При этом застраховать можно любые имущественные интересы, не связанные с противоправными и запрещенными законом.

Закон описывает методологию взаимоотношений между страховщиком и страхователем в рамках заключенного договора. По договору страхования страхователь обязан уплатить страховые взносы (премии), которые устанавливаются страховщиком на основании страхового тарифа. В свою очередь ставка тарифа зависит от единицы страховой суммы, объекта страхования, а также характера риска.

Отдельное место в законе отводится финансовой устойчивости страховой компании, для обеспечения которой законом устанавливаются требования по уставному капиталу страховой компании, величине страховых резервов, а также по составу и структуре активов, предусмотренных для покрытия страховых резервов и собственных средств страховщиков.

Страховую сферу контролирует и регулирует Федеральная служба страхового надзора, которая лицензирует страховую деятельность и имеет право в случае отступления от закона приостановить или аннулировать лицензию.

Налоговая сфера в нашей стране законодательно регулируется **Налоговым кодексом РФ**, который, по мнению профессионалов, является одним из самых проработанных законодательных актов России.

Налоговый кодекс состоит из двух частей. В первой части устанавливаются участники налоговых взаимоотношений, контроль и надзор за действиями налогоплательщиков, налоговых органов, а также рассматривается вопрос ответственности за налоговые правонарушения. Во второй части описываются федеральные, региональные и местные налоги, а также специальные налоговые режимы. В каком случае необходимо платить налог и на какие государственные льготы может рассчитывать налогоплательщик, можно узнать именно из этой части Налогового кодекса по отдельным видам деятельности.

Доходы физического лица, на которые необходимо уплачивать налог, – это проценты и дивиденды с ценных бумаг, страховые выплаты, доходы от реализации авторских прав, от сдачи в аренду недви-

жимости, а также ее продажи, от продажи ценных бумаг и другого имущества, заработная плата, пенсии, пособия и стипендии, доходы от использования транспортных средств, средств связи, электричества, доходы в виде материальной выгоды и иные доходы.

Налоговый кодекс также устанавливает определенные льготы для налогоплательщиков – физических лиц. К ним относятся профессиональные, социальные и имущественные налоговые вычеты. Если профессиональные налоговые вычеты являются прерогативой граждан определенных специальностей – занимающихся созданием произведений науки, литературы и искусства, то на социальные льготы могут рассчитывать все граждане, занимающиеся благотворительностью, оплачивающие определенные виды медицинских услуг, свое обучение или обучение членов семьи, а также в случае формирования своей пенсии с помощью услуг негосударственных пенсионных фондов. Получение имущественных налоговых вычетов актуально для тех налогоплательщиков, которые продают или покупают жилое помещение или землю. При этом особое внимание следует обратить на срок владения имуществом – от времени владения зависит сумма налогового вычета.

Потребителям финансовых услуг в этом законе скорее всего будет интересна вторая часть кодекса, в которой устанавливаются взаимоотношения органов налогового контроля и налогоплательщиков по доходам, полученным от работы на рынке финансовых услуг, а также прописаны особенности заполнения налоговой декларации по доходам от ценных бумаг. Все разъяснения относительно налогов на доходы физических лиц (НДФЛ) своевременно проводят Федеральная налоговая служба и Конституционный суд РФ.

*В отношении фондового законодательства действуют федеральные законы «О рынке ценных бумаг», «Об инвестиционных фондах», «Об акционерных обществах», «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг». Основу деятельности негосударственных пенсионных фондов устанавливает Федеральный закон «О негосударственных пенсионных фондах», а жилищных накопительных кооперативов – Федеральный закон «О жилищных накопительных кооперативах».*

**Федеральный закон «О рынке ценных бумаг»** определяет деятельность профессиональных участников фондового рынка – организаторов торгов (бирж), брокеров, дилеров, профессиональных управляющих, клиринговых организаций, депозитариев и регистраторов (реестродержателей), а также устанавливает правоотношения между профессиональными участниками фондового рынка и инвесторами в отношении раскрытия информации. В законе также устанавливается статус ценных бумаг и права их владельцев, описываются условия эмиссии (выпуска) акций, облигаций и опционов эмитента. При этом при эмиссии ценных бумаг ее владельцам обязательно должны быть доступны ежеквартальные отчеты эмитентов, а также существенные факты и события в деятельности предприятия. Отдельная глава закона посвящена деятельности саморегулируемых организаций на рынке ценных бумаг – добровольного объединения профессиональных участников фондового рынка с целью контроля и выработки стандартов профессиональной этики на рынке, обеспече-



ния условий функционирования этих организаций, а также защиты интересов инвесторов.

Коллективное инвестирование на рынке ценных бумаг регулируется Федеральным законом «О негосударственных пенсионных фондах», а также **Федеральным законом «Об инвестиционных фондах»**, в котором определяется этот способ работы, а также само понятие инвестиционного фонда. По закону, «инвестиционный фонд – находящийся в собственности акционерного общества, либо в общей долевой собственности физических и юридических лиц имущественный комплекс, пользование и распоряжение которым осуществляется управляющей компанией исключительно в интересах акционеров этого акционерного общества или учредителей доверительного управления». Другими словами, фонд составляется с помощью средств граждан и организаций, которые пожелали стать учредителями фонда, передается в руки профессионального управляющего, обязанность которого – вкладывать средства фонда в активы с целью получения выгоды для вкладчиков.

В законе рассматриваются два вида фонда – акционерный инвестиционный фонд, являющийся юридическим лицом, а также паевой инвестиционный фонд, который таковым не является. Доля в имуществе паевого инвестиционного фонда удостоверяется именной ценной бумагой – паем.

При вложении средств в паевой инвестиционный фонд заключается договор доверительного управления с управляющей компанией, а также одновременно с этим подписываются инвестиционная декларация и декларация о рисках. При этом управляющая компания имеет право на определенное вознаграждение от сделки: скидку при покупке паев, надбавку при продаже. Закон устанавливает несколько видов паевых инвестиционных фондов – открытые, интервальные и закрытые, различающиеся по условиям работы с ними, а также по структуре активов, входящих в них.

Закон «Об инвестиционных фондах» подробно описывает способы контроля над деятельностью управляющей компании в отношении ее работы с активами фондов. Регулярные аудиторские проверки, оценка, «перекрестный» контроль других профессиональных участников фондового рынка, а также принцип обособления имущества фондов делают очень низким рыночный риск потери средств.

Еще один законодательный акт, регулирующий коллективное инвестирование, – **Федеральный закон «О негосударственных пенсионных фондах»**.

Негосударственный пенсионный фонд является юридическим лицом, осуществляющим деятельность по формированию негосударственной части пенсии. Кроме того, в основу деятельности фондов заложено участие в программах обязательного и профессионального пенсионного обеспечения. По закону «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации», негосударственные пенсионные фонды выступают страховщиками пенсионных накоплений по этим программам.

Для того чтобы воспользоваться услугой формирования негосударственной пенсии, потенциальный клиент должен заключить с него-

сударственным пенсионным фондом пенсионный договор. При этом клиент может находиться в двух статусах по отношению к этой организации – в качестве вкладчика и в качестве участника. Вкладчик – лицо, которое уплачивает пенсионные взносы, а участник – лицо, в пользу которого осуществляются пенсионные выплаты.

В законе отдельно прописаны требования по отношению к имуществу фонда, правилам формирования, а также взаимодействия с профессиональными участниками фондового рынка.

Инвесторам, вкладывающим свои средства в акции и облигации, важно ознакомиться с **Федеральным законом «Об акционерных обществах»**. В этом документе подробно описываются права владельцев ценных бумаг – акций и облигаций, а также процессы создания как открытых, так и закрытых акционерных обществ, их реорганизация, ликвидация, слияние, выделение, присоединение, а также процессы эмиссии ценных бумаг.

Закон определяет категории акций – обыкновенные и привилегированные (при этом у привилегированной акции может быть два статуса – голосующая и неголосующая) – и устанавливает права владельцев по каждой из них, в том числе право на получение дивидендов и участия в общем собрании акционеров, которые фиксируются в учредительном документе акционерного общества – уставе.

Обыкновенная акция закрепляет за своим владельцем следующие права: право на получение дивидендов, право на участие в общем собрании акционеров с правом голоса по системе «одна акция равна одному голосу», а также право на получение части имущества акционерного общества в случае его ликвидации. Привилегированная акция закрепляет за своим владельцем следующие права: право участвовать в общем собрании акционеров, но без права голоса, право на получение фиксированного дивиденда, определенного в соответствующих документах, и право на получение фиксированной ликвидационной стоимости при ликвидации акционерного общества.

Вопрос о выплате или невыплате дивидендов решается каждым акционерным обществом самостоятельно на общем собрании акционеров. Размер дивидендов устанавливается советом директоров, а общее собрание акционеров может либо утвердить, либо понизить ставку дивиденда. Однако принимать такие решения может только владелец голосующей акции. Это может быть и обыкновенная, и привилегированная акция, дающая право голоса на общем собрании акционеров.

Помимо акций в законе также рассматриваются облигации. Так же как и акция, облигация является эмиссионной ценной бумагой, то есть размещается выпусками. По закону, «облигация удостоверяет право ее владельца требовать погашения облигации (выплату номинальной стоимости или номинальной стоимости и процентов) в установленные сроки». Исходя из этой характеристики облигацию причисляют к долговым ценным бумагам, в отличие от акции, которая считается долевой ценной бумагой.

Закон содержит требования к акционерному обществу в отношении его активов, уставного капитала и порядка управления, в том числе



проведения общего собрания акционеров и полномочий совета директоров.

**Федеральный закон «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг»** направлен на противодействие незаконным действиям эмитентов и профессиональных участников фондового рынка. Здесь содержатся требования к эмитентам и профессиональным участникам в отношении раскрытия информации инвесторам, а также устанавливаются стандарты размещения любой публичной информации о ценных бумагах. В случае нарушения прав и законных интересов инвестор имеет право обратиться с жалобой в федеральный орган исполнительной власти, который контролирует и регулирует рынок ценных бумаг – в Федеральную службу по финансовым рынкам (ФСФР России).

**Федеральный закон «О жилищных накопительных кооперативах»** контролирует и регулирует деятельность жилищных накопительных кооперативов, организаций, предоставляющих возможность накопления и приобретения в собственность жилья. В законе определяются правовые положения существования жилищных накопительных кооперативов, основания привлечения денежных средств и распоряжения ими, устанавливаются требования к пайщикам – членам жилищных накопительных кооперативов и прописываются все формы их участия в этой организации, а также определяется порядок предоставления жилых помещений членам кооператива. Закон устанавливает, что создание жилищного накопительного кооператива должно сопровождаться внесением записи о нем в Единый государственный реестр, в котором также должны быть сведения о членах кооператива и органах управления. Особое внимание в законе уделено финансовой устойчивости, которая в жилищном накопительном кооперативе обеспечивается требованиями к паевым взносам и общей сумме паенакоплений кооператива.

**Федеральный закон «О драгоценных металлах и драгоценных камнях»** регулирует деятельность, направленную на геологические разведки, поиск месторождений драгоценных металлов и драгоценных камней, а также их производство и обращение. Законом устанавливается государственное регулирование рынка драгоценных металлов и камней, обеспечиваются условия его функционирования. При этом ювелирные изделия и бытовые драгоценные предметы, которые находятся в частной собственности, остаются вне поля действия этого закона. Закон относит к драгоценным металлам золото, серебро, платину и металлы платиновой группы, а к драгоценным камням – природные алмазы, изумруды, рубины, сапфиры, alexandrites, жемчуг (в естественном и обработанном виде), а также уникальные янтарные образования.

**Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)»** определяет основные положения договора о залоге недвижимости, права и обязанности залогодателя и залогодержателя, а также порядок перехода прав на заложенное имущество, в том числе взыскания и реализации. Согласно закону, кредитор имеет право потребовать исполнения обязательств по кредиту от должника за счет заложенного имущества. При этом ипотека может быть установлена по договору кредита, займа и других обязательств. Закон устанавливает

виды имущества, которое может быть заложено, а также права залогодателя и залогодержателя по договору ипотеки. Ипотека подлежит обязательной государственной регистрации в Едином государственном реестре. Дополнительное обеспечение «чистоты» этой сделки производится путем страхования имущества залогодателем, который также имеет право застраховать свою ответственность за невыполнение обязательств по кредиту. Кроме того, по закону, заемщик имеет право использовать имущество по своему назначению, в том числе извлекать из него прибыль (залогодержатель не имеет права претендовать на прибыль от заложенного имущества), но обязан поддерживать заложенное имущество в надлежащем виде. Закон также позволяет дарить, продавать, обменивать и иным образом отчуждать заложенное имущество, если в договоре ипотеки не предусмотрен этот пункт, однако обязательства по ипотечному кредиту переходят от залогодателя к тому лицу, которое его приобрело.

### Основные законодательные акты, регулирующие финансовую сферу

Федеральный закон № 395-1 «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 года.

Федеральный закон № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» от 23 декабря 2003 года.

Федеральный закон № 218-ФЗ «О кредитных историях» от 30 декабря 2004 года.

Федеральный закон № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 года.

Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) № 146-ФЗ от 31 июля 1998 года.

Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) № 117-ФЗ от 5 августа 2000 года.

Закон РФ № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27 ноября 1992 года.

Федеральный закон № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 года.

Федеральный закон № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» от 29 ноября 2001 года.

Федеральный закон № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» от 7 мая 1998 года.

Федеральный закон № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 года.

Федеральный закон № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» от 5 марта 1999 года.

Федеральный закон № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах» от 30 декабря 2004 года.

Федеральный закон № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» от 26 марта 1998 года.

Федеральный закон № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16 июля 1998 года.



# Три схемы покупки жилья в рассрочку

*Жилищный вопрос для многих россиян продолжает оставаться острой проблемой. При этом доступность жилья для так называемых «малоимущих» групп населения снижается из-за исчезновения с рынка недвижимости сравнительно недорогих квартир. В этих условиях приобретение жилья – серьезный шаг, и к вложению денег в недвижимость следует подходить со всей ответственностью. Мы рассмотрим особенности, достоинства и недостатки трех способов приобретения жилья в рассрочку – ипотеки, жилищных накопительных кооперативов и долевого участия в строительстве.*

## НОВОСЕЛЬЕ «В КРЕДИТ»

Сегодня на долю **ипотеки** приходится около 15% операций с недвижимостью. Этот способ приобретения жилья становится все более популярным, и банки предлагают десятки ипотечных программ. Основное преимущество ипотеки – жилье попадает в собственность сразу после предоставления кредита, а расплачиваться за него можно в течение четверти века. Однако так ли радужны перспективы заемщика? Давайте разберемся в особенностях предоставления ипотечного кредита.

## Ипотечные программы

Банки предлагают несколько десятков различных схем ипотечного кредитования, среди которых можно выделить пять основных:

- кредит на покупку первичного жилья;
- кредит на покупку вторичного жилья;
- кредит под залог жилого дома;
- кредит под залог земельного участка;
- нецелевой кредит под залог имеющейся недвижимости.

## Этапы покупки жилья в кредит

**Первый этап** – вы подаете заявку на получение кредита и требуемый банком пакет документов. Банк рассматривает заявку (обычно в течение 3 – 14 дней) и принимает решение о выдаче или отказе в выдаче ипотечного кредита. В случае положительного решения банк определяет сумму, которую он готов вам предоставить.

**Второй этап** – заемщик подбирает подходящую квартиру и собирает все документы, которые требует кредитная организация. Если

заемщик желает купить квартиру в новостройке, то банк предоставляет перечень компаний-застройщиков, объекты которых кредитуются. Некоторые банки рассматривают любых застройщиков, но в этом случае потребуются предоставить полный комплект документов от застройщика: разрешение на строительство, смету, планы, графики возведения объекта и многое другое. Если же заемщик планирует купить квартиру на вторичном рынке (у квартиры уже был собственник), то банк потребует иной пакет документов. Кредитная организация проверит, кто в квартире собственник, нет ли на жилье обременения, учтены ли все права несовершеннолетних детей, которые проживают в квартире. Согласие на сделку банк даст только после того, как убедится в юридической чистоте квартиры.

**Третий этап** – это сделка купли-продажи. Договор подписывается тремя сторонами: заемщиком, представителем банка и продавцом. Сразу после подписания документы поступают на регистрацию в Государственную регистрационную палату. Собственником квартиры заемщик становится только после получения свидетельства о собственности. Если квартира приобретается в строящемся доме, подписывается договор участия в долевом строительстве. В этом случае третья сторона – представитель компании-застройщика.

Условно можно выделить и **четвертый этап**, на котором заемщик полностью погашает кредит. После возврата всей суммы долга с квартиры снимается обременение. С этого момента собственник имеет право квартиру продавать, дарить. Теперь для совершения этих действий разрешения банка уже не требуется.

## Размер кредита

Сумма ипотечного кредита обычно определяется банком как процент от стоимости приобретаемого жилья. Причем максимальная сумма кредита может быть и 100%, а минимальная – менее 10 – 13% стоимости приобретаемого жилья.

Сумма кредита, которую вы получите, зависит от многих факторов, но, безусловно, на первом месте будет стоять стоимость заложенного имущества и возможность его быстро реализовать, а также платежеспособность заемщика. При этом надо помнить, что банк обычно учитывает расходы по другим кредитам. Другими словами, если у вас уже есть кредит, то из вашего дохода будут вычтены ежемесячные платежи по имеющемуся кредиту. Это справедливо, потому что в этом случае сумма располагаемого дохода ниже номинальной.

Немаловажным моментом является сумма уже имеющихся накопленных, которые будут составлять первый взнос по ипотеке, – чем он больше, тем крупнее может быть ваш кредит.

На размер выдаваемого кредита влияет и отчет об оценке рыночной стоимости квартиры независимым экспертом. Сумма выданного кредита не может быть выше определенного процента от оценочной стоимости жилья. Если рыночная стоимость квартиры (цена, запрашиваемая продавцом) превышает оценочную, то сумма полученного заемщиком ипотечного кредита может оказаться существенно ниже ожидаемой. Например, заемщик подобрал себе квартиру, за



которую продавец просит 200 тыс. долл. Банк готов выдать в кредит не более 90% стоимости квартиры. Заемщик, имея 20 тыс. долл. на первоначальный взнос, рассчитывает получить ипотечный кредит на сумму 180 тыс. долл. Но независимый эксперт оценивает выбранную заемщиком квартиру только в 180 тыс. долл. Соответственно, сумма ипотечного кредита, которую может выдать банк, составит лишь 162 тыс. долл. ( $180\,000 \times 90\%$ ).

## Сумма долга

Так или иначе, но сумма, которую в итоге нужно будет выплатить банку, существенно отличается от размера кредита. Помимо «тела» кредита, в нее входят выплата процента за пользование кредитом, страховые услуги, комиссии банка, затраты на оценку имущества и другие сопровождающие платежи. Размер процентной ставки может зависеть от объекта кредитования. Например, если вы приобретаете дом, то ставка по кредиту может быть выше из-за рисков, связанных с арендой или покупкой земли, на которой он построен. Важно также учитывать риски, связанные с застройщиком. Существуют ипотечные программы, предусматривающие повышенную ипотечную ставку на период строительства и снижение процентов после сдачи дома. Процентная ставка может быть повышена на 1 – 2%, если заемщик не может официально подтвердить свой доход (справкой по форме 2-НДФЛ или налоговой декларацией). Некоторые банки привязывают процентную ставку к сроку кредитования: чем длиннее срок ипотечного кредита, тем выше ставка.

Банковские затраты могут стоить до 3% суммы кредита. В некоторых кредитных учреждениях комиссия за рассмотрение не взимается, в других может достигать 150 долл. Расспросите сотрудников банка о дополнительных, «внутренних» комиссиях. Возможно, придется заплатить за открытие и ведение ссудного счета (обычно до 1% в год), за обналичивание денежных средств (если кредит выдается наличными), за безналичный перевод в другой банк (если кредит предоставляется в безналичной форме и продавец открывает счет в другом банке). Если вы предполагаете воспользоваться услугами риелтора, вас ждут дополнительные расходы: сопровождение сделки купли-продажи может стоить вам 3 – 7% стоимости приобретаемого жилья. Еще одной статьей расходов заемщика является оценка недвижимости. Скорее всего, сэкономить на этой статье вряд ли удастся: оценочную компанию обычно предлагает банк, и никаких скидок такие компании не делают. Значительную сумму придется заплатить за услуги по страхованию жизни и трудоспособности заемщика, страхованию прав собственности, а в некоторых случаях – и по имущественному страхованию.

Общий размер дополнительных расходов по ипотеке может составить более 10% суммы кредита. Таким образом, размер суммы долга будет значительно превышать стоимость квартиры даже с учетом процентной ставки по кредиту. Немаловажным моментом при выборе ипотечной программы является схема погашения кредита, которой предлагает воспользоваться банк.

## Погашение кредита

Существует два альтернативных варианта погашения кредита – аннуитетная и дифференцированная схемы, которые различаются между собой объемом платежей по «телу» кредита и процентам. По аннуитетной схеме платежи идут одинаковыми суммами через равные промежутки времени в течение всего срока кредитования, то есть заемщик ежемесячно выплачивает одну и ту же сумму. Эта форма платежей удобна тем, что заранее определено, сколько нужно заплатить, что позволяет четко планировать свой бюджет. По дифференцированной схеме в начальный период срока кредита выплачивается большая сумма долга. Платежи не равные, а постепенно уменьшаются. Это удобно заемщикам, которые копили на покупку недвижимости.

Еще на этапе выбора кредитной организации стоит определиться с той схемой, которая вам более предпочтительна, поскольку не каждый банк предоставляет возможность выбрать способ погашения кредита. Как правило, это условие остается на его усмотрении.

## Просрочка платежа

Даже достаточно предусмотрительный заемщик может столкнуться с проблемой невозможности внести платеж своевременно. А за просрочку платежа грозит выплата неустойки. Понятие неустойки обязательно присутствует в кредитном договоре – это штрафы и пени. **Штраф** – однократно взыскиваемая неустойка, определяемая в твердой денежной сумме либо в процентах от суммы просроченного обязательства. **Пени** – неустойка, взыскиваемая нарастающим итогом за каждый день просрочки. Размеры штрафов и пени должны быть определены в кредитном договоре.

Если вы опоздали с платежом, то придется уточнить в банке сумму, которую следует вносить на счет. Ведь если вы внесете только сумму своего обязательного ежемесячного платежа и не оплатите штраф, то платеж будет по-прежнему считаться просроченным, и на него будут начисляться штрафы. Иногда банки взимают штрафы за досрочное погашение кредита. Обычно такой штраф взыскивается, если клиент гасит кредит в течение трех месяцев со дня его получения. В этом случае сумма уплаченных процентов слишком мала, чтобы оправдать затраты на выдачу кредита.

## Налоговые льготы

Приобретение жилья с помощью ипотечного кредита дает право на получение имущественного налогового вычета. Согласно Налоговому кодексу, при получении ипотечного кредита заемщик имеет право на имущественный налоговый вычет в сумме, израсходованной на строительство либо покупку квартиры, комнаты или дома на территории России. При этом налоговый вычет включает сумму, потраченную на покупку (строительство), и сумму процентов по ипотечному кредиту. В качестве имущественного налогового вычета можно предъявить сумму расходов на покупку (строительство) жилья в пределах 1 млн руб. Сумма процентов по ипотечному кредиту, которую можно предъявлять для налогового вычета, законодательством не ограничена.



## ЖИЛЬЕ «ВСКЛАДЧИНУ»

Возможность приобретения жилья с помощью **жилищных накопительных кооперативов** (ЖНК) появилась в России с принятием Федерального закона № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах» от 30 декабря 2004 года.

### Как работает ЖНК

Суть механизма ЖНК отражается в его названии – накопление на приобретение жилья. ЖНК привлекают средства населения и финансируют за счет этих денег покупку жилья для своих членов как на первичном, так и на вторичном рынке. Пайщики вносят членские взносы и вкладчину приобретают квартиры. Как правило, пайщик накапливает определенный процент от стоимости жилья путем внесения членских взносов, после чего кооператив приобретает для него квартиру. С этого момента член кооператива получает право пользования жильем, то есть может проживать в квартире, регистрироваться в ней, сдавать ее в аренду. Однако жилье остается в собственности кооператива. Далее член кооператива продолжает вносить членские взносы для погашения оставшейся стоимости жилья. После полной выплаты стоимости жилья оно переходит из собственности кооператива в собственность члена кооператива.

Стать членом кооператива можно с 16 лет. Кооператив принимает нового пайщика на основании письменного заявления. Членство в кооперативе возникает после внесения соответствующих сведений о гражданине, подавшем заявление о приеме в члены кооператива, в Единый государственный реестр юридических лиц, и внесения им вступительного членского взноса и первого платежа в счет паевого взноса. Основанием для внесения сведений о гражданине в Единый государственный реестр юридических лиц является решение органа кооператива, уполномоченного уставом подавать такие заявления. Внесение вступительного членского взноса и первого платежа в счет паевого взноса осуществляется после внесения сведений о новом члене ЖНК в Единый государственный реестр юридических лиц.

При вступлении в кооператив пайщик выбирает форму своего участия в деятельности ЖНК, и это определяет все его дальнейшие финансовые взаимоотношения с кооперативом, в том числе срок накопления минимальной части пая, которая дает право на получение жилья в пользование. Член кооператива накапливает определенный процент стоимости жилья, обычно 40 – 50% (по закону, не менее 30%), после чего ЖНК добавляет из «общей кассы» необходимую сумму и приобретает для пайщика квартиру. Минимальный период накопления суммы, дающей «право пользования» квартирой, – не менее двух лет. Это значит, что член кооператива может проживать в предоставленной ЖНК квартире, может в ней зарегистрироваться. Срок погашения задолженности не может превышать «период накопления» более чем в 1,5 раза. Другими словами, если вы накопили 50% стоимости квартиры за четыре года, после чего въехали в нее, то оставшиеся 50% стоимости, предоставленные вам кооперативом, придется отдавать в течение шести лет ( $4 \text{ года} \times 1,5 = 6 \text{ лет}$ ). Только полностью рассчитавшись с кооперативом, вы становитесь собственником жилья.

### Преимущества ЖНК по сравнению с ипотекой:

- более низкие проценты по заемным средствам;
- значительно меньшие дополнительные расходы при получении займа;
- минимальный первоначальный взнос;
- отсутствие необходимости подтверждать свои доходы;
- возможность зачесть имеющееся жилье или жилищный сертификат (для военных) в качестве взноса в кооператив.

### Сумма паевых взносов превышает стоимость квартиры

Паевые взносы помимо погашения стоимости квартиры должны компенсировать определенные затраты кооператива:

- затраты, связанные с приобретением или строительством жилого помещения;
- затраты на страхование жилого помещения, его ремонт, содержание, оплату коммунальных услуг;
- затраты на обслуживание и погашение привлеченных кредитов и займов на приобретение или строительство жилого помещения, затраты на уплату налогов, сборов и иных обязательных платежей.

### Из каких средств ЖНК приобретает и строит жилье

На приобретение или строительство жилых помещений кооператив вправе использовать:

- паевые и иные взносы членов кооператива, за исключением вступительных и членских взносов;
- субсидии и субвенции;
- кредиты и займы, получаемые кооперативом;
- средства от реализации или использования жилых помещений, находящихся в собственности кооператива;
- добровольные пожертвования и иные не запрещенные законом источники.

### Формы участия в ЖНК

Формы участия в деятельности кооператива устанавливаются:

- минимальный и максимальный периоды внесения, а также минимальный размер (или способ определения размера) части паевого взноса, после внесения которой возникает право на приобретение или строительство кооперативом жилого помещения для члена кооператива;
- период внесения оставшейся части паевого взноса;
- размеры и периодичность платежей в счет паевого взноса;
- возможные условия привлечения заемных средств.

Устанавливаемые кооперативом формы участия в его деятельности могут предусматривать:

- условия индексирования периодических платежей в счет паевого взноса;



- условия начисления процентов на паенакопления, направляемые из паевого фонда кооператива на приобретение или строительство кооперативом жилых помещений для других членов кооператива;
- иные условия приобретения или строительства кооперативом жилых помещений и условия внесения паевых взносов.

### Нормативные условия деятельности ЖНК

К жилищным накопительным кооперативам предъявляются жесткие требования. По нормативам ФСФР России, ЖНК обязаны соблюдать следующие нормативы:

- норматив текущей обеспеченности обязательств кооператива;
- норматив общей обеспеченности обязательств кооператива;
- норматив текущей сбалансированности деятельности кооператива;
- норматив среднесрочной сбалансированности деятельности кооператива;
- норматив максимальной задолженности членов кооператива;
- норматив долговой нагрузки кооператива;
- норматив задолженности членов кооператива;
- другие установленные федеральными законами и нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации нормативы.

Кооператив не вправе осуществлять деятельность по привлечению новых членов, если он не соблюдает хотя бы один из указанных нормативов.

### Права члена кооператива

Член кооператива имеет право участвовать в управлении кооперативом и быть избранным в его органы, пользоваться всеми услугами кооператива и выбирать для себя форму участия в его деятельности. Кооператив не может без согласия пайщика приобретать или строить жилое помещение, предназначенное для него. Пайщик также имеет право пользоваться льготами, предусмотренными для членов кооператива, и участвовать в распределении доходов, полученных кооперативом от осуществляемой им предпринимательской деятельности. Член кооператива может распоряжаться своими паенакоплениями в следующих формах: передавать пай другому члену кооператива или третьему лицу, которому кооперативом не может быть отказано в приеме в члены кооператива, завещать пай, получить при прекращении членства в кооперативе действительную стоимость пая.

### ЖНК – минусы

Один из минусов ЖНК – ограничение срока займа: чтобы получить рассрочку на 10 лет необходимо выдержать период накопления в 6,6 года (10 лет / 1,5), на 15 лет – 10 лет и т.д. Такое ограничение лишает членов ЖНК возможности немедленно получить новое жилье, заплатив только часть его стоимости. Срок погашения задолженности перед ЖНК не может быть больше полутора кратного срока ожидания кредита. Кроме того, до полной выплаты финансовой помощи, полученной в ЖНК, член кооператива не является собственником жилья и принимает на себя риски, связанные с неуспешной

финансово-хозяйственной деятельностью кооператива. После полного расчета с ЖНК гражданин получает жилье в собственность и перестает быть членом кооператива.

### Реестр ЖНК, легитимно действующих в России

Ведение реестра жилищных накопительных кооперативов на основании сведений, предоставляемых федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным на осуществление государственной регистрации юридических лиц, осуществляет федеральный орган исполнительной власти, исполняющий функции по контролю и надзору в сфере финансовых рынков – Федеральная служба по финансовым рынкам (<http://www.fcsm.ru>).

### СТРОИМ ВМЕСТЕ – ПЛАТИМ ПО ОТДЕЛЬНОСТИ

**Долевое строительство** в нашей стране регулируется Федеральным законом «О долевом строительстве», который устанавливает, что строительная компания имеет право привлекать деньги участников долевого строительства только после того, как получит разрешение на строительство, опубликует проектную декларацию и зарегистрирует право собственности на земельный участок, на котором будет строиться многоквартирный дом.

### Механизм долевого строительства

Компания-заказчик привлекает инвесторов для строительства дома. Ими могут выступать как юридические, так и физические лица. В момент, когда дом только начинает строиться, гражданин заключает договор на финансирование части строительства. Согласно договору, дольщик должен в течение срока строительства выплатить стоимость указанной в договоре квартиры. После завершения строительства и регистрации дома человек получает эту квартиру в собственность.

### Тонкое место

Очевидно, что при покупке жилья по такой схеме существуют определенные риски, которые в какой-то степени компенсируются более низкой стоимостью жилья. Вряд ли покупатель сможет оценить на этапе строительства качество приобретаемого жилья, не говоря уже о том, что предугадать, будет ли завершен такой глобальный проект и когда это случится, может только компания-застройщик. Еще один серьезный минус долевого строительства как средства инвестирования связан с тем, что уже после того, как дом построен, регистрация прав собственности может затянуться на несколько лет.

### Как себя обезопасить

Перед заключением договора участия в долевом строительстве рекомендуется тщательно проанализировать информацию о строительной компании: как долго она существует на строительном рынке, с какими финансовыми организациями сотрудничает, важно выяснить



историю строительства прошлых объектов. Результаты такой работы помогут избежать крупных потерь и долгого ожидания в отношении своего жилья.

### Подписание договора

При подписании договора помимо уставных документов компании и документов, подтверждающих полномочия подписывающего договор лица, необходимо проверить наличие документов, дающих право на строительство дома:

- договор аренды земельного участка под новостройкой или документы о праве собственности на него, а также разрешение на строительство (документы должны предъявляться в подлиннике);
- проектная документация на строительство;
- акты экологической экспертизы: если такого документа нет, то строительство считается незаконным;
- если жилье продает от имени застройщика другая фирма, необходимо проследить всю «цепочку» переуступки прав на квартиру.

«Перестраховаться» можно при внесении денег не в кассу застройщика, а через банк: это может дать дополнительные гарантии соблюдения прав клиента.

### Договор – обязательные составляющие

В договоре должны содержаться следующие моменты:

- строительный адрес объекта и данные, позволяющие однозначно идентифицировать приобретаемую квартиру (этаж, планировка, размер квартиры, ее расположение). При этом может указываться номер квартиры либо ориентиры, позволяющие точно определить ее местонахождение. Например, «...квартира, общей площадью ориентировочно ---- кв. метров, находящаяся в вышеназванном жилом доме, секция 3, на ---- этаже, условный номер 3, тип справа, далее по тексту «Квартира». Желательно, чтобы к договору прилагался поэтажный план, на котором квартира была бы помечена.
- тип используемых отделочных материалов и степень готовности при передаче квартиры;
- срок сдачи дома в эксплуатацию;
- указание на то, что цена договора является окончательной и может быть изменена только по результатам обмера бюро технической инвентаризации (БТИ), а также положение о том, что в случае удорожания строительства гражданин не обязан его оплачивать;
- положение об ответственности за просрочку сдачи дома в эксплуатацию, которое позволит взыскать неустойку с застройщика;
- механизм возврата денег в случае просрочки сдачи дома в эксплуатацию больше разумного срока;
- ответственность застройщика в случае обнаружения строительных недостатков и обязанность их устранить, если таковые будут выявлены;
- положение о том, что застройщик гарантирует отсутствие прав третьих лиц на квартиру, а также ответственность в виде обязанности предоставить аналогичную квартиру или возместить ее стоимость в случае, если обнаружится наличие прав третьих лиц;

- положение о том, кто оплачивает коммунальные платежи до фактического заселения в квартиру;
- обязанность застройщика выдать дольщику на руки документы, необходимые для регистрации права собственности, по первому его требованию.

### О чем следует помнить

Независимо от того, какой документ вы подписываете – договор ипотечного кредитования, форму участия в деятельности ЖНК или договор долевого участия, – очень внимательно изучите, что вам предлагают подписать. И совпадают ли устные договоренности с тем, что изложено на бумаге, в том числе название и организационно-правовая форма предприятия-партнера. Не пытайтесь решать свои жилищные проблемы без участия специалистов – юристов и аналитиков, работающих в сфере недвижимости. Возможные потери могут быть гораздо больше сумм, выплаченных в виде вознаграждения этим специалистам. И не гонитесь за «дешевизной», выбирая схему инвестиций. Эта экономия средств может оказаться иллюзией.



ЦЕНТР ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОСВЕЩЕНИЯ:

[WWW.INVEST-PROSVET.RU](http://WWW.INVEST-PROSVET.RU) – ГЛАВНЫЙ САЙТ ЦЕНТРА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОСВЕЩЕНИЯ,

ГДЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ВСЕ ПРОЕКТЫ

[WWW.FINHISTORY.ORG](http://WWW.FINHISTORY.ORG) – ИСТОРИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА И АКЦИОНЕРНОГО ДЕЛА

[WWW.REPUTACYA.RU](http://WWW.REPUTACYA.RU) – ВСЕ О КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЯХ В РОССИИ

[WWW.FINCONSALT.INFO](http://WWW.FINCONSALT.INFO) – БЮРО ФИНАНСОВЫХ И КОРПОРАТИВНЫХ КОНСУЛЬТАЦИЙ

[WWW.SCHOOLMONEY.RU](http://WWW.SCHOOLMONEY.RU) – ШКОЛА ДЕНЕГ

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ, ЖДЕМ ОТ ВАС СООБЩЕНИЙ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ:

[INFO@INVEST-PROSVET.RU](mailto:INFO@INVEST-PROSVET.RU) ИЛИ [NNKALININA@YANDEX.RU](mailto:NNKALININA@YANDEX.RU)

**Дмитрий Сергеевич СЕРЕБРЯНСКИЙ,**  
консультант по личным финансам, руководитель проекта  
«Бюро финансовых и корпоративных консультаций»  
НФ «Центр инвестиционного просвещения», d.serebranskiy@invest-prosvet.ru

# Имущественные налоговые вычеты: как их оформить и получить

*Государство заинтересовано в том, чтобы граждане принимали активное участие в улучшении своей жизни, и потому для тех, кто покупает квартиру или, к примеру, оплачивает образование из собственных средств, оно устанавливает определенные льготы в форме налоговых вычетов. Мы расскажем о том, на какие льготы могут претендовать продавцы и покупатели недвижимого имущества и как их получить.*

## Что такое имущественный налоговый вычет?

Сделки с имуществом – купля-продажа, обмен, дарение – также облагаются налогом. Объектом налогообложения может быть полученный от такой сделки доход или приобретенное в собственность имущество. Однако есть сделки, по которым государство предусматривает льготный налоговый режим, то есть предоставляет по таким операциям имущественные налоговые вычеты. Виды таких сделок определяет государство в зависимости от своей внутренней экономической политики. Одно из основных направлений государственной политики в России – стимулирование активности граждан в сфере инвестиций. Также активно реализуются социальные программы, направленные на повышение качества жизни людей: пенсионная реформа, ипотечные жилищные программы. В связи с этими направлениями применяются и соответствующие налоговые вычеты. **Имущественный налоговый вычет** – сумма, на которую уменьшается налоговая база плательщика налога. **Налоговая база** – все виды доходов, на которые начисляется налог. Уменьшение этой базы приводит к уменьшению суммы уплачиваемых налогов. Ст. 220 Налогового кодекса РФ (НК РФ) устанавливает случаи, в которых граждане могут уменьшить налогооблагаемую базу на сумму имущественных налоговых вычетов и вернуть излишне уплаченные государству суммы в виде подоходного налога.

## Какие виды налоговых вычетов действуют в России?

Налоговым законодательством в России установлено три вида налоговых вычетов, определенных по разным основаниям, – доход, количество детей в семье налогоплательщика и т.д. **Социальные налоговые вычеты** применяются для компенсации расходов, направленных на социальные нужды: оплату лечения и покупку медицинских препаратов, получение профессионального образования,

благотворительные цели. **Профессиональные налоговые вычеты** связаны с индивидуальной профессиональной деятельностью без образования юридического лица либо с получением дохода по договорам гражданско-правового характера. **Имущественные налоговые вычеты** предоставляются при совершении сделок купли-продажи объектов недвижимости и долей в них, ценных бумаг и иного имущества. Возможности получения имущественного вычета оговариваются в ст. 220 НК РФ.

---

**Какие налоговые платежи можно уменьшить?**

Имущественный налоговый вычет применяется только для доходов, облагаемых по ставке 13% годовых. Иные виды доходов, налоговая ставка по которым другая, не подлежат учету для уменьшения налогооблагаемой базы. Кроме того, вычет не может быть предоставлен лицам, не получающим дохода, или тем, у кого доход не облагается налогом.

---

**Как рассчитать сумму налогового вычета?**

Законодательство (ст. 20 НК РФ) разрешает рассчитать сумму к возврату двумя различными способами: уменьшением налоговой базы или путем документального подтверждения расходов, а для доходов по операциям с ценными бумагами – только через подтверждение расходов. Налоговый вычет уменьшает сумму, на которую начисляется налог, другими словами – налоговую базу гражданина. Если работник уже заплатил налог, то ему будет возвращена излишне уплаченная в бюджет сумма.

---

**Пропадает ли право на налоговый вычет, если он превышает налоговую базу?**

Бывают ситуации, когда налоговый вычет превышает доход, который получает гражданин в течение года. В этом случае налоговая база за этот год равна нулю, то есть налог на доходы не начисляется. А неиспользованный остаток вычета переносится на следующий год и так далее – до тех пор, пока вычет не будет использован полностью. За три предыдущих года рассчитывается налоговая база, по ней уменьшается сумма налога. Но если вычет не может быть использован за один год, то он снова и снова переносится на следующие годы. Этот перенос не ограничен тремя годами.

---

**Кто предоставляет имущественный налоговый вычет?**

Если гражданин имеет право на налоговый вычет, то сумма излишне удержанного налога может быть возвращена двумя способами. Во-первых, имущественный налоговый вычет предоставляет **налоговая инспекция по месту жительства** гражданина, даже если он фактически проживает или временно зарегистрирован по другому адресу. Именно налоговый орган по месту жительства имеет полномочия по удостоверению права гражданина на имущественный вычет. Во-вторых, налогоплательщик может обратиться за получением вычета к своему **работодателю**. Но предварительно он должен получить уведомление из налогового органа о праве получения имущественного вычета. Данное уведомление предоставляется работодателю, и уже на основании этого документа работник получает имущественный вычет в соответствующей сумме.



**Куда обращаться за налоговым вычетом?**

Для получения налогового вычета гражданин должен обратиться в налоговую инспекцию по месту жительства или к своему работодателю (это право налогоплательщика вступило в силу 1 января 2005 года). Именно эти субъекты уполномочены производить «обратную» выплату налога. Необходимо собрать документы, которые дают право на получение имущественного налогового вычета, написать заявление с просьбой о предоставлении вычета и указать желаемый способ его получения. Гражданин должен указать в заявлении, каким образом он будет получать обратно свои деньги. Если уведомление предоставляется работодателю, то последний самостоятельно рассчитывает суммы, подлежащие возврату. Суть получения вычета у работодателя сводится к тому, что работник получает заработную плату без удержания подоходного налога, то есть у него не вычитают 13%.

**В течение какого времени уведомление о вычете действительно?**

Уведомление из налоговой инспекции действительно в течение одного года. Это означает, что даже если у налогоплательщика не менялось место работы по истечении года со дня получения уведомления ему опять придется подавать документы на получение вычета в налоговый орган и предоставлять полученное уведомление работодателю. Если в заявлении на вычет не указано, что уведомление будет предоставлено работодателю, то гражданин должен указать реквизиты банковского счета, на который он желает получить возвращенные средства.

**В какие сроки возвращаются налоги?**

По законодательству, имущественный вычет в налоговой инспекции можно получить по итогам предыдущего года, то есть вернуть часть налогов именно за уже прошедший период. Заявление на получение вычета рассматривается в течение месяца, и по окончании этого срока налогоплательщик получает на свой банковский счет излишне уплаченную сумму налогов за предыдущий год. Если же заявление предоставляется работодателю, то уже начиная со следующего месяца после получения уведомления работодатель начинает начислять работнику заработную плату без удержания налогов.

**По каким доходам предоставляется вычет?**

Для того чтобы налоговый вычет был предоставлен, гражданин должен иметь налогооблагаемые доходы, а именно: заработную плату от работы по найму, доходы от продажи или аренды недвижимости, премии – то есть все виды доходов, на которые начисляется налог по ставке 13% годовых. Другие виды доходов – пенсии, стипендии, которые не облагаются НДФЛ, выигрыши в лотерею, казино, а также прибыль предпринимателей по системе упрощенного налогообложения – не являются доходами, облагаемыми по ставке 13%. Поэтому получить налоговый вычет по таким доходам невозможно. Сюда же, кстати, относятся и дивиденды – они также облагаются по сниженной ставке – 6% годовых.

**Сокращает ли налоговый вычет «серая» зарплата?**

«Серая» зарплата вычет не сокращает, но она сокращает возможность его получить. Почему заработная плата, которую получает сотрудник компании, должна быть официальной? Сейчас работодатели часто используют так называемую «серую» схему оплаты труда, при

которой официальная, или «белая», часть заработной платы очень маленькая. Именно на эту часть и начисляются налоги на доходы физических лиц. И только с этой заработной платы можно в таком случае получить налоговый вычет. «Черная», или неофициальная, часть налогообложению не подлежит, так как предприятие просто не показывает перед налоговой инспекцией эту часть зарплаты сотрудников. А если, по данным налоговой инспекции, у сотрудника этого дохода нет, значит и вычет по такому доходу получить невозможно.

---

**В какие сроки нужно предоставлять документы для оформления вычета?**

Российское законодательство подразделяет налогоплательщиков на две категории: тех, кто обязан подавать налоговую декларацию, и тех, кто этого делать не обязан. Если гражданин обязан подавать декларацию, то до 30 апреля текущего года он должен предоставить документы, подтверждающие право на получение имущественного налогового вычета за предыдущий год. Если же законодательство освобождает гражданина от обязанности подавать налоговую декларацию, то подать ее и получить имущественный налоговый вычет можно в любой день календарного года. В этом случае вычет будет предоставлен за предыдущие налоговые периоды (но не более чем за три года, начиная с предыдущего).

---

**Обязательно ли подавать налоговую декларацию «претенденту» на налоговый вычет?**

Имущественные вычеты (за исключением вычетов по операциям с ценными бумагами) предоставляются только на основании письменного заявления налогоплательщика при подаче им налоговой декларации в налоговые органы по окончании налогового периода. Для того чтобы рассчитать сумму к возврату, налоговая инспекция должна знать, какая сумма налогов уже перечислена в бюджет. Эта информация содержится именно в налоговой декларации. В некоторых случаях имущественный налоговый вычет предоставляет налоговый агент (например, при операциях с ценными бумагами). В этом случае налоговый агент сам рассчитывает сумму вычета. Налоговую декларацию при этом подавать не нужно.

---

**В какие сроки можно воспользоваться налоговым вычетом?**

Расходы на строительство и приобретение имущества можно возместить не более чем за три предыдущих налоговых периода. Об этом свидетельствуют положения пункта 8 ст. 78 Налогового кодекса. Для физических лиц налоговым периодом признается календарный год. Причем нормативные акты никак не связывают дату приобретения объекта недвижимости и дату получения вычета по этому объекту. То есть, если квартира была приобретена пять лет назад, то возможно воспользоваться имущественным вычетом за три предыдущих года. Если налоговый вычет за эти три периода не используется полностью, то остаток вычета можно перенести на последующие годы.

---

**По каким операциям можно получить налоговый вычет?**

Имущественный вычет предоставляется налогоплательщикам по операциям с недвижимостью, ценными бумагами и другими видами имущества. При этом каждый вид операций имеет свои особенности, которые нужно учитывать, если в последующем налогоплательщик планирует получить налоговый вычет.



**В чем особенности имущественного вычета по операциям с недвижимостью?**

Операции купли-продажи недвижимости облагаются налогом по ставке 13% годовых. Однако по этим сделкам есть существенная оговорка – срок владения недвижимостью. Если недвижимость находится в собственности налогоплательщика более трех лет, то по законодательству он может получить вычет в полной сумме стоимости этой недвижимости при ее продаже и в сумме не более 1 млн руб. – при покупке недвижимости. Если же недвижимость находится в собственности менее трех лет, то продавец получает имущественный вычет либо в сумме документально подтвержденных расходов, либо в фиксированной сумме не более 1 млн руб.

**Что такое «договор до миллиона»?**

Именно высокие налоговые платежи по сделкам с квартирами, которые находятся в собственности менее трех лет, привели к распространению схем с использованием так называемых «договоров до миллиона». Иницируют такие схемы именно продавцы квартир. Это договоры купли-продажи, в которых в целях налогообложения указывается не вся стоимость квартиры, а сумма до 1 млн. В таком случае имущественный налоговый вычет для продавца составляет 1 млн, то есть налогов с продажи квартиры продавец не платит. Если же в договоре купли-продажи указывается вся сумма стоимости квартиры, то имущественный налоговый вычет продавца составляет 1 млн руб., а остальная часть дохода от продажи квартиры подлежит налогообложению по ставке 13%.

**Чем опасны для покупателя «сделки до миллиона»?**

Покупателю квартиры следует очень ответственно относиться к подобному рода сделкам. На его финансовое состояние покупка квартиры не повлияет: имущественный вычет в обоих случаях составит не более 1 млн руб. Однако если сделка по каким-либо причинам будет признана недействительной, покупатель может лишиться существенной части своих средств: ведь в подписанном договоре купли-продажи указана стоимость до миллиона. В результате и продавец вернет покупателю не более 1 млн руб. Предупредить такие ситуации бывает очень сложно. Следует внимательно проверять все документы по сделке. Желательно, чтобы сделка заключалась лично собственником квартиры. Если продажа квартиры осуществляется по доверенности, есть дополнительный риск. Даже если доверенность нотариально заверена, ничто не мешает лицу, выдавшему эту доверенность, отменить ее. Проверять подлинность доверенности следует в нотариальной конторе, заверявшей этот документ. Оформляйте документы по фактической стоимости!

**Можно ли получить вычет по ипотечной квартире?**

Для покупки жилья граждане часто прибегают к ипотечным кредитам коммерческих банков. В этом случае заемщику банка гораздо выгоднее подтвердить расходы, которые относятся к покупке квартиры. По законодательству, банковские проценты по целевому ипотечному кредиту на покупку квартиры относятся к расходам, по которым предоставляется налоговый вычет. Документом, подтверждающим расходы заемщика в течение налогового периода, является банковская справка. В ней указывается сумма выплаченных за год процентов и основного долга (или, другими словами, стоимости квартиры).

На основании этой справки и сопутствующих документов налоговая инспекция возвращает излишне уплаченные за год суммы НДФЛ.

---

**Можно ли рассчитывать на налоговый вычет, если квартира куплена на средства потребительского кредита?**

Если в договоре указано, что кредит целевой и предоставляется на цели покупки объекта недвижимости, то впоследствии по уплаченным за такой кредит процентам можно будет получить имущественный налоговый вычет. Если же в кредитном договоре не указано, что кредит предоставляется на покупку жилой недвижимости, или указан нецелевой характер кредита, то имущественный вычет предоставлен не будет.

---

**Какие документы требуется предоставить в налоговую инспекцию для получения имущественного вычета при сделках с недвижимостью?**

Для получения имущественного вычета налогоплательщик предоставляет в территориальный налоговый орган следующие документы:

- при строительстве или приобретении жилого дома (в том числе не оконченного строительством) или доли в нем – документы, подтверждающие право собственности на жилой дом или долю в нем;
  - при приобретении квартиры, доли (долей) в ней или прав на квартиру в строящемся доме – договор о приобретении квартиры, доли в ней или прав на квартиру в строящемся доме, акт о передаче квартиры (доли в ней) налогоплательщику или документы, подтверждающие право собственности на квартиру или долю в ней;
  - платежные документы, оформленные в установленном порядке и подтверждающие факт уплаты денежных средств налогоплательщиком по произведенным расходам (квитанции к приходным ордерам, банковские выписки о перечислении денежных средств со счета покупателя на счет продавца, товарные и кассовые чеки, банковские справки о платежах и другие документы).
- 

**Можно ли получить вычет на строящееся жилье?**

Начиная с 2005 года имущественный налоговый вычет можно получить даже на квартиру, находящуюся на стадии строительства. Для подтверждения права на вычет вместо документов, подтверждающих право собственности, налогоплательщик предоставляет в налоговый орган акт приема-передачи квартиры, а также платежные документы, оформленные в установленном порядке и подтверждающие факт уплаты денежных средств по произведенным расходам. Но это касается только квартир. Расходы же по строящемуся индивидуальному жилому дому могут быть возвращены только после получения права собственности. Законодательство прямо указывает, что для получения налогового вычета по данному объекту недвижимости требуется предоставить в налоговый орган именно свидетельство о регистрации прав собственности на жилой дом или долю в нем.

---

**Можно ли возместить расходы на отделку строящейся квартиры?**

Да, предоставление налогового вычета на документально подтвержденные расходы по отделке и достройке объекта недвижимости возможно. В этом случае в договоре, на основании которого осуществляется приобретение недвижимости, должно быть указано приобретение незавершенным строительством жилого дома, квартиры, комнаты, доли в них (без отделки) либо прав на эти объекты

---



недвижимости. Если этот пункт не включен в договор, то получить налоговый вычет по произведенным расходам на отделку будет невозможно.

**На какие именно расходы может быть предоставлен вычет?**

В фактические расходы на новое строительство или приобретение **жилого дома** или доли в нем могут включаться следующие виды расходов:

- расходы на разработку проектно-сметной документации;
- расходы на приобретение строительных и отделочных материалов;
- расходы на приобретение жилого дома, в том числе не оконченного строительством;
- расходы, связанные с работами или услугами по строительству (достройке дома, не оконченного строительством) и отделке;
- расходы на подключение к сетям электро-, водо-, газоснабжения и канализации или создание автономных источников электро-, водо-, газоснабжения и канализации.

Расходы на приобретение **квартиры, комнаты** или доли (долей) включают:

- расходы на приобретение квартиры, комнаты, доли в них или прав на квартиру, комнату в строящемся доме;
- расходы на приобретение отделочных материалов;
- расходы на работы, связанные с отделкой квартиры, комнаты.

Все указанные расходы должны быть подтверждены документально. В налоговую инспекцию предоставляются квитанции об уплате, банковские выписки о перечислении денежных средств со счета покупателя на счет продавца, товарные и кассовые чеки, акты о закупке материалов у физических лиц и другие документы, подтверждающие факт уплаты средств.

**Можно ли получить налоговый вычет при покупке комнаты?**

До 1 января 2007 года имущественный вычет при покупке комнаты можно было получить только в том случае, если комната была оформлена в договоре купли-продажи как «часть жилого помещения» или как «доля в жилом помещении». Дело в том, что Жилищный кодекс вплоть до марта 2005 года не признавал отдельную комнату жилым помещением. Соответственно, если в договоре объектом сделки была указана именно комната, имущественный налоговый вычет предоставлялся по ней не во всей сумме продажи (или покупки – до 1 млн руб.), а только в размере 125 тыс. руб., как от продажи «иного имущества».

**Как оформлять налоговый вычет при сделках с комнатами?**

В марте 2005 года вступил в силу новый Жилищный кодекс Российской Федерации (ЖК РФ), который определил комнату как «вид жилого помещения» (ст. 16 ЖК РФ). В соответствии с этим положением доход от продаваемой комнаты, которая находилась в собственности более трех лет, не облагается налогом. Это положение действительно для сделок с комнатами, проданными после 1 января

2007 года, либо с комнатами, оформленными в договоре как «часть жилого помещения». За более ранние периоды – 2005, 2006 годы – вычет можно получить в полной сумме, только если комната была приватизирована самим налогоплательщиком. В остальных случаях – либо продажа комнаты до 2007 года, либо продаваемая комната получена не путем приватизации (например, путем наследования или дарения), либо в договоре не указано, что приобретается именно часть жилого помещения – вычет предоставляется только в сумме 125 тыс. руб. как от продажи «иного имущества».

---

**Кто имеет право на налоговый вычет при сделках с недвижимостью, если у нее несколько собственников?**

Очень важным условием получения вычета является оформление права собственности на объект жилой недвижимости. Если квартира или комната оформлены на одного человека, то именно этот человек имеет право получить налоговый вычет. Если же квартира принадлежит на праве собственности нескольким собственникам, то и вычет они получают пропорционально той доле, которой владеют.

---

**Можно ли оформить вычет, если платежные документы оформлены на одного человека?**

Если продавец уже получил деньги и выдал расписку, в которой указано только одно лицо – плательщик, то вычет сможет получить только человек, указанный в расписке. Но в свидетельстве о праве собственности могут быть указаны несколько собственников, более того – плательщик может даже не быть собственником. И тогда на налоговый вычет рассчитывать не придется.

Есть несколько возможностей решения такой проблемы. Во-первых, можно обратиться к продавцу с просьбой написать расписку заново. В ней должны быть указаны соответствующие суммы, внесенные разными людьми. В таком случае налоговая инспекция сможет оформить имущественный вычет на обоих собственников. Во-вторых, можно оформить поручение от одного из собственников другому, который вносил деньги, на внесение денежных средств в счет уплаты его части от стоимости квартиры. По действующему законодательству, такое поручение составляется в простой письменной форме и не требует нотариального заверения. То есть, теоретически поручение можно оформить задним числом. В этом случае при предоставлении платежных документов в налоговую инспекцию также прилагается и указанное уведомление.

---

**В течение какого срока собственник должен владеть имуществом?**

Налогоплательщик может в своих целях сначала купить квартиру, а потом продать ее. В этом случае объект недвижимости будет находиться в его собственности не целый год, а часть года. Можно претендовать на имущественный вычет, причем даже в том случае, если квартира была в собственности всего лишь один день. Вычет будет предоставлен с полной стоимости квартиры (до 1 млн руб., так как квартира была в собственности менее трех лет). В этом случае продавец квартиры должен предоставить документы, подтверждающие факт владения квартирой в тот период, за который он собирается получить налоговый вычет.



**Сколько раз можно получать имущественные вычеты?**

Имущественный вычет при покупке или строительстве жилой недвижимости предоставляется только раз в жизни. Другими словами, если налогоплательщик второй раз будет приобретать недвижимость, то налоговый вычет с этой недвижимости он уже не получит. Это правило указано в пункте 2 ст. 220 НК РФ. Если же квартира или комната продается, то имущественный вычет можно получать несколько раз. Законодательство не устанавливает ограничений на получение имущественного вычета при продаже недвижимости. До 2001 года действовала иная схема льготирования покупки жилой недвижимости. Если эта льгота была полностью использована до 2001 года, то, по новому законодательству, можно воспользоваться имущественным вычетом на квартиру, приобретенную уже после этого срока. Если же налогоплательщик получил льготу и продолжал использовать ее уже после 2001 года, то получить имущественный вычет по новому законодательству он не сможет.

**Каковы особенности имущественного вычета по операциям с ценными бумагами?**

Государство заинтересовано в том, чтобы граждане самостоятельно распоряжались своими деньгами и вкладывали их в развитие промышленности, экономики. Проводимая политика находит отражение в различных льготах, получаемых гражданами от участия в сделках с ценными бумагами. Если доход, который получает гражданин, получен от реализации ценных бумаг, то он частично или полностью может быть освобожден от налогообложения. Что такое имущественный вычет по ценным бумагам? Это та сумма, на которую уменьшается налогооблагаемый доход, полученный от реализации ценных бумаг. Особенности исчисления налога по операциям с ценными бумагами определены в ст. 214.1 Налогового кодекса РФ.

**Как определить доход от продажи ценных бумаг?**

Пунктом 3 ст. 214.1 Налогового кодекса Российской Федерации предусмотрены два метода определения доходов от операций купли-продажи ценных бумаг. Во-первых, доход может быть определен как разница между суммами доходов, полученных от реализации ценных бумаг, и документально подтвержденными расходами, произведенными налогоплательщиком. Во-вторых, доход может быть рассчитан как разница между суммами доходов, полученных от реализации ценных бумаг, и имущественными вычетами, принимаемыми в уменьшение доходов от сделки купли-продажи. Здесь законодательство подразумевает фиксированный вычет в размере 125 тыс. руб.

**Можно ли выбрать метод расчета дохода самостоятельно?**

В своем разъяснительном письме № 03-05-01-03/63 от 11 июля 2005 года Министерство финансов уточняет, что у налогоплательщика нет права самостоятельно выбирать метод расчета налоговой базы – по расходам или путем налогового вычета. Другими словами, если у налогоплательщика были расходы по приобретению, хранению и реализации ценных бумаг, то именно эти расходы будут уменьшать налоговую базу плательщика. Налоговый вычет в данном случае не применяется. Если же подтвердить эти расходы по каким-то причинам невозможно (утрачены или отсутствуют платежные документы, договоры купли-продажи и т.д.), то в этом случае применяется имущественный вычет в размере 125 тыс. руб. как от продажи «иного имущества».

**Обязательно ли подтвердить расходы по операциям с ценными бумагами?**

Если срок владения ценными бумагами более трех лет и сделка совершена до 1 января 2007 года, то весь получаемый доход освобождается от налогов – применяется имущественный вычет в полной стоимости продаваемых бумаг. Вычет предоставляется вне зависимости от того, может ли налогоплательщик подтвердить расходы на приобретение этих ценных бумаг или нет. Если же сделка совершена после 1 января 2007 года, то имущественный вычет можно будет получить только на сумму документально подтвержденных расходов. Это положение устанавливается в письме Минфина России № 03-04-05-01/4 от 18 января 2007 года и распространяется на сделки, совершенные с 1 января 2002 года. Если продаваемые ценные бумаги находятся в собственности владельца менее трех лет, то в отношении такого дохода применяются вычеты в размере документально подтвержденных расходов на их приобретение, реализацию и хранение, но не более 125 тыс. руб. Если ценные бумаги были конвертированы, либо аннулированы и обменены на новые, либо раздроблены эмитентом, то срок владения такими бумагами исчисляется именно со дня получения этих новых ценных бумаг.

**Какие именно операции с ценными бумагами включаются в налоговую базу?**

Для того чтобы определить налоговую базу по доходам от операций с ценными бумагами и операций с финансовыми инструментами срочных сделок (базисным активом по которым являются ценные бумаги), рассчитываются доходы по следующим операциям:

- купли-продажи ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг;
- купли-продажи ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке ценных бумаг;
- с финансовыми инструментами срочных сделок, базисным активом по которым являются ценные бумаги;
- купли-продажи инвестиционных паев паевых инвестиционных фондов, включая их погашение;
- с ценными бумагами и финансовыми инструментами срочных сделок, базисным активом по которым являются ценные бумаги, осуществляемых доверительным управляющим в пользу физического лица.

**Какие именно расходы уменьшают налоговую базу?**

Налоговая база по операциям с ценными бумагами уменьшается на следующие виды расходов:

- суммы, уплачиваемые продавцу ценных бумаг по договору;
- оплата услуг, оказываемых депозитарием;
- комиссионные отчисления профессиональным участникам рынка ценных бумаг;
- скидка, уплачиваемая управляющей компании ПИФа при погашении пая (эти условия определяются договором между ПИФом и самим инвестором);
- биржевой сбор (комиссия);
- оплата услуг регистратора сделки;



- налог на наследование или дарение (если они были уплачены при получении ценных бумаг в собственность);
- другие платежи, непосредственно связанные с приобретением, хранением и продажей ценных бумаг профессиональными участниками рынка при осуществлении своей деятельности.

Если ценные бумаги обращаются на организованном рынке ценных бумаг, то у организатора торговли должна быть лицензия на ведение своей деятельности.

**Как учитывать расходы «общего характера»?**

Бывают ситуации, когда по одним ценным бумагам получен доход, по другим – убыток. Причем расходы по этим ценным бумагам нельзя разделить. Например, операции осуществлял брокер, который за свои услуги взимал определенную сумму. Если расходы налогоплательщика на приобретение, реализацию и хранение ценных бумаг не могут быть отнесены непосредственно к расходам по данным конкретным бумагам, то такие расходы распределяются по всем ценным бумагам пропорционально их стоимостной оценке. Оценка ценных бумаг в этом случае осуществляется по дате осуществления расходов.

**Как определить доходы и расходы по инвестиционным паям ПИФов?**

Инвестиционные паи ПИФов подразделяются на две категории: те, которые обращаются на рынке ценных бумаг, и те, которые на этом рынке не обращаются. Если налогоплательщик хочет при операциях с ценными бумагами получить имущественный вычет, то ему следует обращаться в налоговый орган по месту жительства для уточнения тех документов, которые потребуются для оформления налогового вычета. И уже после этого запрашивать соответствующие документы у профессиональных участников рынка, на котором обращаются ценные бумаги.

**Как рассчитать вычет по ценным бумагам?**

Если срок владения ценными бумагами более трех лет и сделка купли-продажи совершена до 1 января 2007 года, то имущественный налоговый вычет предоставляется в полной сумме стоимости этих бумаг. Если сделка совершена после 1 января 2007 года, то вычет предоставляется в сумме документально подтвержденных расходов. Если срок владения ценными бумагами менее трех лет, то вычет предоставляется в сумме подтвержденных документально расходов, но не более 125 тыс. руб. Если расходы документально подтвердить невозможно (например, ценные бумаги были получены путем приватизации, потом многократно конвертировались, в результате чего срок владения новыми бумагами составил менее трех лет), то вычет предоставляется в сумме 125 тыс. руб.

**В какие сроки выплачивается налог по ценным бумагам?**

Доход по ценным бумагам возникает только с момента их реализации. Другими словами, если ценные бумаги по итогам года выросли в цене, но не были проданы, то налог с такого дохода не взимается. Лишь только тогда, когда ценная бумага будет продана и доход будет получен налогоплательщиком, у него возникает обязательство выплаты налога. Если при прочих равных условиях налогоплательщик хочет отсрочить выплату налога, то продавать ценные бумаги

следует в начале года. Тогда возникает отсрочка по налогу почти в течение года. Если же ценные бумаги были проданы в конце года, то по результатам этого года в начале следующего следует отчитаться перед налоговой инспекцией и заплатить налог. Отсрочка в этом случае будет минимальной. Налог подлежит уплате в течение одного месяца с даты окончания налогового периода. Если же операции купли-продажи совершаются с привлечением профессиональных участников рынка ценных бумаг, то и налоги за налогоплательщика платят именно они. В этом случае налоговые платежи должны быть перечислены в бюджет не позднее одного месяца после выплаты налогоплательщику дохода от продажи ценных бумаг (или передачи их ему в собственность).

---

**Кто предоставляет вычет по ценным бумагам?**

Вычет в размере документально подтвержденных расходов предоставляется налогоплательщику при расчете и уплате налога в бюджет у источника выплаты дохода. Источник выплаты дохода – это брокер, доверительный управляющий, управляющая компания, осуществляющая доверительное управление имуществом, составляющим паевой инвестиционный фонд, или иное лицо, совершающее операции по договору поручения или по иному подобному договору в пользу налогоплательщика. Источник выплаты дохода является и налоговым агентом. Налоговый агент обязан при выплате дохода самостоятельно рассчитывать и уплачивать в бюджет налоговые платежи по доходам физических лиц. Кроме того, вычет можно получить по окончании налогового периода при подаче декларации о доходах в налоговый орган.

---

**Как подтвердить срок владения ценными бумагами?**

Если налогоплательщик владел ценными бумагами более трех лет, то следует предоставить из депозитария выписки, которые подтверждают факт владения бумагами соответствующий срок. В данном случае имущественный вычет будет предоставлен на весь доход от продажи ценных бумаг (если сделка совершена до 1 января 2007 года) и налог профессиональный участник удерживать не будет. В ином случае, если ценные бумаги не хранились в депозитарии, следует предоставить документы, подтверждающие переход прав собственности более трех лет назад. Это могут быть документы по дарению, передаче по наследству, приобретению по договору купли-продажи и т.д.

---

**Нужно ли уточнять суммы расходов, чтобы получить имущественный вычет?**

Для того чтобы получить имущественный вычет в размере 125 тыс. руб., налогоплательщик должен предоставить какие-либо документы, которые подтверждают возмездный характер приобретения ценных бумаг. Это могут быть контракты, договоры, справки, выданные регистратором о приобретении акций в обмен на ваучеры, и другие документы. При этом предоставлять документы, подтверждающие фактические суммы расходов, необязательно.



*Любая сложная тема требует не только теоретической проработки, но и практических занятий. Благодаря комплексному подходу к изучению материал быстрее усваивается и запоминается. Законодательство можно назвать одной из самых сложных тем курса финансовой грамотности, но вместе с тем – самой важной и нужной потребителям финансовых услуг. Именно поэтому следует уделить ей особое внимание и серьезно проработать с учениками. Разнообразить уроки экономики и помочь в усвоении материала сможет тест на знание федеральных законов «О рынке ценных бумаг» и «Об акционерных обществах».*

## Тест на знание федеральных законов «О рынке ценных бумаг» и «Об акционерных обществах»

*1. Выберите правильное определение. Акция – это:*

- А)** ценная бумага, предоставляющая акционеру право определять размер дивидендов по акциям, получать дивиденды и принимать участие в общих собраниях акционеров;
- Б)** ценная бумага, дающая акционеру право получать дивиденды, созывать общее собрание акционеров и принимать в нем участие;
- В)** эмиссионная ценная бумага, дающая акционеру право получать дивиденды, принимать участие в общих собраниях акционеров и в случае ликвидации акционерного общества получить часть его имущества.

**Правильный ответ В.**

### **Комментарий**

Акция – эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации (Федеральный закон «О рынке ценных бумаг», ст. 2).

*2. Выберите правильный вариант ответа. Какие категории акций существуют?*

- А)** Обычные и привилегированные.
- Б)** Обыкновенные и привилегированные.
- В)** Обыкновенные и с привилегиями.

**Правильный ответ Б.**

### **Комментарий**

Устав общества должен содержать следующие сведения: полное и сокращенное фирменные наименования общества, место нахождения общества, тип общества (открытое или закрытое), количество, номинальную стоимость, категории (обыкновенные, привилегированные) акций и типы привилегированных акций, размещаемых обществом (Федеральный закон «Об акционерных обществах» ст. 11).

**3. Закончите предложение. Документарная форма ценной бумаги – это:**

- А)** форма, при которой для подтверждения владения ценной бумагой необходимо предъявлять документы;
- Б)** форма, которая позволяет установить своего владельца после предъявления сертификата о владении или на основании записи по счету депо;
- В)** форма, при которой ее владельцам выдаются документы, подтверждающие право владения ценной бумагой.

**Правильный ответ Б.**

### **Комментарий**

Документарная форма эмиссионных ценных бумаг – форма эмиссионных ценных бумаг, при которой владелец устанавливается на основании предъявления оформленного надлежащим образом сертификата ценной бумаги или, в случае депонирования такового, на основании записи по счету депо (Федеральный закон «О рынке ценных бумаг», ст. 2).

**4. Выберите правильный вариант ответа. Бездокументарная форма ценной бумаги – это:**

- А)** форма, при которой для подтверждения владения ценной бумагой никаких документов предъявлять не нужно;
- Б)** форма, которая позволяет установить своего владельца на основании записи в реестре владельцев ценных бумаг или записи по счету депо;
- В)** форма, при которой ее владельцам не выдаются документы, подтверждающие право владения ценной бумагой.

**Правильный ответ Б.**

### **Комментарий**

Бездокументарная форма ценной бумаги позволяет установить своего владельца на основании записи в реестре владельцев ценных бумаг или записи по счету депо (Федеральный закон «О рынке ценных бумаг», ст. 2).

**5. Закончите предложение. В отличие от обыкновенных акций, привилегированные:**

- А)** предоставляют владельцу акций право голоса на общем собрании акционеров;
- Б)** не предоставляют владельцу права голоса на общем собрании акционеров;
- В)** не предоставляют владельцу права голоса на общем собрании акционеров, за исключением некоторых случаев.



**Правильный ответ В.**

**Комментарий**

Акционеры – владельцы обыкновенных акций общества могут в соответствии с настоящим федеральным законом и уставом акционерного общества участвовать в общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции, а также имеют право на получение дивидендов, а в случае ликвидации акционерного общества – право на получение части его имущества. Акционеры – владельцы привилегированных акций акционерного общества не имеют права голоса на общем собрании акционеров, если иное не установлено настоящим федеральным законом.

В уставе акционерного общества должны быть определены размер дивиденда и (или) стоимость, выплачиваемая при ликвидации акционерного общества (ликвидационная стоимость) по привилегированным акциям каждого типа. Размер дивиденда и ликвидационная стоимость определяются в твердой денежной сумме или процентах к номинальной стоимости привилегированных акций. Размер дивиденда и ликвидационная стоимость по привилегированным акциям считаются также определенными, если уставом акционерного общества установлен порядок их определения. Владелец привилегированных акций, по которым не определен размер дивиденда, имеет право на получение дивидендов наравне с владельцами обыкновенных акций.

Акционеры – владельцы привилегированных акций участвуют в общем собрании акционеров с правом голоса при решении вопросов о реорганизации и ликвидации общества. Акционеры – владельцы привилегированных акций определенного типа, размер дивиденда по которым определен в уставе общества, за исключением акционеров – владельцев кумулятивных привилегированных акций, имеют право участвовать в общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции, начиная с собрания, следующего за годовым общим собранием акционеров, на котором независимо от причин не было принято решение о выплате дивидендов или было принято решение о неполной выплате дивидендов по привилегированным акциям этого типа. Право акционеров – владельцев привилегированных акций такого типа участвовать в общем собрании акционеров прекращается с момента первой выплаты по указанным акциям дивидендов в полном размере (Федеральный закон «Об акционерных обществах», ст. 31, 32).

**6. Выберите правильный вариант ответа. Голосующая акция – это:**

- А)** акция, предоставляющая ее владельцу право голоса на общих собраниях акционеров;
- Б)** акция, предоставляющая ее владельцу право организовывать голосование;
- В)** акция, предоставляющая ее владельцу право участвовать в голосовании.

**Правильный ответ А.**

**Комментарий**

Голосующей акцией общества является обыкновенная акция или привилегированная акция, предоставляющая акционеру – ее владельцу

право голоса при решении вопроса, поставленного на голосование (Федеральный закон «Об акционерных обществах», ст. 49).

**7. Закончите предложение. Выдвигать кандидатуру в совет директоров акционерного общества имеет право:**

- А)** акционер (группа акционеров), обладающий не менее чем 2% голосующих акций акционерного общества;
- Б)** акционер (группа акционеров), обладающий не менее чем 5% голосующих акций акционерного общества;
- В)** акционер (группа акционеров), обладающий не менее чем 10% голосующих акций акционерного общества.

**Правильный ответ А.**

#### **Комментарий**

Акционеры (акционер), являющиеся в совокупности владельцами не менее чем 2% голосующих акций общества, вправе внести вопросы в повестку дня годового общего собрания акционеров и выдвинуть кандидатов в совет директоров (наблюдательный совет) общества, коллегиальный исполнительный орган, ревизионную комиссию (ревизоры) и счетную комиссию общества, число которых не может превышать количественный состав соответствующего органа, а также кандидата на должность единоличного исполнительного органа. Такие предложения должны поступить в общество не позднее чем через 30 дней после окончания финансового года, если уставом общества не установлен более поздний срок (Федеральный закон «Об акционерных обществах», пункт 1 ст. 53).

**8. Верно ли следующее утверждение. Акционерное общество, имеющее ограничение по количеству своих акционеров, называется закрытым.**

- А)** Да.
- Б)** Нет.

**Правильный ответ А.**

#### **Комментарий**

1. Общество может быть открытым или закрытым, что отражается в его уставе и фирменном наименовании.

2. Открытое общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и осуществлять их свободную продажу с учетом требований настоящего федерального закона и иных правовых актов Российской Федерации. Открытое общество вправе проводить закрытую подписку на выпускаемые им акции за исключением случаев, когда возможность проведения закрытой подписки ограничена уставом общества или требованиями правовых актов Российской Федерации. Число акционеров открытого общества не ограничено. В открытом обществе не допускается установление преимущественного права общества или его акционеров на приобретение акций, отчуждаемых акционерами этого общества.

3. Общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного, заранее определенного круга лиц, признается закрытым. Такое общество не вправе проводить открытую подписку



на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц (Федеральный закон «Об акционерных обществах», ст. 7).

**9. Выберите правильный вариант ответа. Облигация – это:**

- А)** ценная бумага, дающая ее владельцу право через некоторое время приобрести ценные бумаги акционерного общества по заранее известной цене;
- Б)** эмиссионная ценная бумага, дающая ее владельцу право требовать от выпустившей ее компании выкупить данную облигацию по номинальной стоимости через определенное время;
- В)** эмиссионная ценная бумага, дающая ее владельцу право на получение более высокого по сравнению с акциями дивиденда.

**Правильный ответ Б.**

#### **Комментарий**

Облигация – эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на получение от эмитента облигации в предусмотренный в ней срок ее номинальной стоимости или иного имущественного эквивалента. Облигация может также предусматривать право ее владельца на получение фиксированного в ней процента номинальной стоимости облигации либо иные имущественные права. Доходом по облигации являются процент и/или дисконт (Федеральный закон «О рынке ценных бумаг», ст. 2).

**10. Вставьте в предложение пропущенное слово. Акционерное общество \_\_\_\_\_ выплачивать дивиденды:**

- А)** обязано;
- Б)** вправе.

**Правильный ответ Б.**

#### **Комментарий**

Общество вправе по результатам первого квартала, полугодия, девяти месяцев финансового года и (или) по результатам финансового года принимать решение (объявлять) о выплате дивидендов по размещенным акциям, если иное не установлено настоящим федеральным законом. Решение о выплате (объявлении) дивидендов по результатам первого квартала, полугодия и девяти месяцев финансового года может быть принято в течение трех месяцев после окончания соответствующего периода. Общество обязано выплатить объявленные по акциям каждой категории (типа) дивиденды. Дивиденды выплачиваются деньгами, а в случаях, предусмотренных уставом общества, – иным имуществом (Федеральный закон «Об акционерных обществах», ст. 42).

**11. Закончите предложение. Общее собрание акционеров:**

- А)** вправе самостоятельно определять размер дивидендов;
- Б)** не вправе самостоятельно определять размер дивидендов;
- В)** вправе понизить ставку дивиденда, предложенную советом директоров.

**Правильный ответ В.**

### Комментарий

Решение о выплате (объявлении) дивидендов, в том числе решение о размере дивиденда и форме его выплаты по акциям каждой категории (типа), принимаются общим собранием акционеров. Размер дивидендов не может быть больше рекомендованного советом директоров (наблюдательным советом) общества (Федеральный закон «Об акционерных обществах», пункт 3 ст. 42).



ЦЕНТР ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОСВЕЩЕНИЯ:

[WWW.INVEST-PROSVET.RU](http://WWW.INVEST-PROSVET.RU) — ГЛАВНЫЙ САЙТ ЦЕНТРА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОСВЕЩЕНИЯ,  
ГДЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ВСЕ ПРОЕКТЫ

[WWW.FINISTORY.ORG](http://WWW.FINISTORY.ORG) — ИСТОРИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА И АКЦИОНЕРНОГО ДЕЛА

[WWW.REPUTASYA.RU](http://WWW.REPUTASYA.RU) — ВСЕ О КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЯХ В РОССИИ

[WWW.FINCONSALT.INFO](http://WWW.FINCONSALT.INFO) — БЮРО ФИНАНСОВЫХ И КОРПОРАТИВНЫХ КОНСУЛЬТАЦИЙ

[WWW.SCHOOLMONEY.RU](http://WWW.SCHOOLMONEY.RU) — ШКОЛА ДЕНЕГ

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ, ЖДЕМ ОТ ВАС СООБЩЕНИЙ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ:

[INFO@INVEST-PROSVET.RU](mailto:INFO@INVEST-PROSVET.RU) ИЛИ [NNKALININA@YANDEX.RU](mailto:NNKALININA@YANDEX.RU)

# Рекламации принимаются!

*Мы продолжаем отвечать на ваши вопросы по личным финансам. Пишите нам! Консультанты по личным финансам Центра инвестиционного просвещения дадут подробные рекомендации по разрешению сложных, в том числе конфликтных ситуаций, возникающих на финансовом рынке, а также посоветуют, как работать с личными финансами без ущерба для собственного кошелька.*

*Электронный адрес для ваших писем: [contact@invest-prosvet.ru](mailto:contact@invest-prosvet.ru)*

## Вы спрашиваете – мы отвечаем

*Приобрела акции (чековые инвестиции) в 1994 году. Выплачивают ли по ним дивиденды?*

*Светлана Бойко*

К сожалению, в вопросе не указано, в акции какого именно чекового инвестиционного фонда были вложены деньги. С того момента, когда вы приобрели акции ЧИФа, прошло немало времени. Некоторые чековые инвестиционные фонды преобразовались в паевые инвестиционные фонды. Дивидендов они не платят, так как члены ПИФов владеют не акциями, а паями.

Другие чековые фонды стали акционерными обществами. Если это произошло и с вашим чековым инвестиционным фондом, вы можете рассчитывать на получение дохода. Для того чтобы узнать, выплачиваются ли дивиденды по акциям вашего ЧИФа, вам нужно обратиться к реестродержателю, который ведет реестр акционеров данной компании. Для этого обратитесь в свое акционерное общество.

Решение о выплате дивидендов и их размерах принимается на собрании акционеров компании. В случае принятия положительного решения по выплатам дивидендов реестродержатель должен прислать вам по почте приглашение или перевод, в котором будет указан адрес банка. Деньги могут выплатить наличными или зачислить на ваш банковский счет.

\* \* \*

*Добрый день! Наша семья имеет акции акционерного общества открытого типа «Торговые залы» от 30 декабря 1992 года. Помогите найти следы этой организации и узнать, кто является реестродержателем этих акций!*

*Светлана Владимировна Сергеева*

По делу АООТ СИФ «Торговые залы» было возбуждено уголовное дело. В настоящий момент эта организация включена в список компаний, по которым проводятся компенсационные выплаты гражда-

нам, пострадавшим от финансовых пирамид 90-х годов. Вы можете частично компенсировать себе ущерб от взаимодействия с этой компанией, обратившись в Некоммерческий фонд «Центр инвестиционного просвещения», действующий по договору с Федеральным общественно-государственным фондом, за компенсацией (подробнее на сайте: [www.fedfond.ru](http://www.fedfond.ru)).

Для получения компенсации необходимы следующие документы:

- √ паспорт и его ксерокопия (страницы паспорта, содержащие сведения о Ф.И.О., годе рождения, прописке, данных старого паспорта);
- √ подлинники договоров по компаниям;
- √ сберкнижка и ее ксерокопия (лист с банковскими реквизитами).

Сумма начисленной компенсации поступит на ваш счет в Сбербанке России. Средства приходят на счет в среднем в течение пяти – семи месяцев после подачи заявления.

На какую сумму компенсации вы можете рассчитывать? В соответствии с решением попечительского совета от 2 марта 2006 года выплата компенсации производится в размере вклада (вкладов) гражданина в финансовую компанию, но не более 10 тыс. руб. В соответствии с решением попечительского совета от 5 мая 2006 года выплата компенсации вкладчикам – ветеранам и инвалидам Великой Отечественной войны производится в размере вклада (вкладов) гражданина в финансовую компанию, но не более 50 тыс. руб.

Адрес НФ «Центр инвестиционного просвещения»: 3-й Самотечный пер., д. 13. Телефон отдела компенсационных выплат: (495) 684-5360.

\* \* \*

*Могу ли я получить дивиденды, если владею акциями уже три года?  
Татьяна*

Согласно закону «Об акционерных обществах», список лиц, имеющих право на получение дивидендов, составляется на дату составления списка лиц, имеющих право участвовать в общем собрании акционеров, на котором принимается решение о выплате соответствующих дивидендов. Для составления списка лиц, имеющих право получения дивидендов, номинальный держатель акций (реестродержатель) представляет данные о лицах, в интересах которых он владеет акциями. Поэтому для того чтобы узнать, выплачиваются ли дивиденды по вашим акциям, вам нужно обратиться в свое акционерное общество и выяснить, кто является вашим реестродержателем.

Условием для получения дохода в виде дивидендов является наличие у акционерного общества чистой прибыли по итогам года. Поэтому если прибыль отсутствует, то нет и дивидендов. Решения о выплате (объявлении) дивидендов, в том числе решения о размере дивиденда и форме его выплаты по акциям каждой категории (типа), принимаются общим собранием акционеров. Размер дивидендов не может быть больше рекомендованного советом директоров (наблюдательным советом) общества. Срок и порядок выплаты дивидендов определяются уставом общества или решением общего собрания акционеров о выплате дивидендов. В случае если уставом общества



срок выплаты дивидендов не определен, срок их выплаты не должен превышать 60 дней со дня принятия решения о выплате дивидендов.

\* \* \*

*Мы с матерью вложили свои ваучеры в ОАО «Титул», сертификатов на сегодняшний день нет – потеряны. Скажите, пожалуйста, сколько акций давалось на один ваучер и каким образом растет наш пакет акций, если дивиденды «Титул» не выплачивал ни разу, а прибыль пускал на увеличение капитализации компании?*

*Раиса Евгеньевна Карачева*

Не имея информации о том, когда вы меняли ваучеры на акции компании, мы не можем узнать, как этот процесс проходил. В настоящее время акции ОАО «Инвестиционная компания социальной защиты и развития малочисленных народов Севера «Титул» на рынке ценных бумаг не обращаются, и следовательно, не имеют рыночной стоимости. По информации Московского филиала ОАО ИК СЗРМНС «Титул», на данный момент на одну акцию номинальной стоимостью 1 руб. приходится 1 руб. 58 коп. капитала ОАО ИК СЗРМНС «Титул».

Если у вас есть желание продолжить отношения с этой компанией, то для получения дополнительной информации о количестве имеющихся у вас акций, получения выписки из реестра, выкупной стоимости акций и т.д. можете обратиться к реестродержателю ОАО «Титул»: Филиал ЗАО «РК-Реестр» – «Инфореестр», 628000, Ханты-Мансийск, ул. К.Маркса, д. 15; телефон: (34671) 3-1741, 3-1744. Или непосредственно в само ОАО ИК СЗРМНС «Титул»: 628000, Ханты-Мансийск, ул. К.Маркса, д. 15; телефон: (34671) 3-1743; адрес в сети Интернет: <http://www.titul.org>. А также в московский филиал ОАО ИК СЗРМНС «Титул»: 121069, Москва, ул. Садовая-Кудринская, д. 2/62; телефон: (495) 796-9245, 291-3366.



ЦЕНТР ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОСВЕЩЕНИЯ:

[WWW.INVEST-PROSVET.RU](http://WWW.INVEST-PROSVET.RU) – главный сайт ЦЕНТРА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОСВЕЩЕНИЯ, ГДЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ВСЕ ПРОЕКТЫ

[WWW.FINISTORY.ORG](http://WWW.FINISTORY.ORG) – ИСТОРИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА И АКЦИОНЕРНОГО ДЕЛА

[WWW.REPUTASYA.RU](http://WWW.REPUTASYA.RU) – ВСЕ О КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЯХ В РОССИИ

[WWW.FINCONSALT.INFO](http://WWW.FINCONSALT.INFO) – БЮРО ФИНАНСОВЫХ И КОРПОРАТИВНЫХ КОНСУЛЬТАЦИЙ

[WWW.SCHOOLMONEY.RU](http://WWW.SCHOOLMONEY.RU) – ШКОЛА ДЕНЕГ

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ, ЖДЕМ ОТ ВАС СООБЩЕНИЙ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ:

[INFO@INVEST-PROSVET.RU](mailto:INFO@INVEST-PROSVET.RU) ИЛИ [NNKALININA@YAHDEX.RU](mailto:NNKALININA@YAHDEX.RU)

# Финансовая экспедиция

**Сергей Анатольевич ПАВЛОВ,**

специалист по финансовой истории НФ «Центр инвестиционного просвещения»,

s.pavlov@invest-prosvet.ru

## Регулирование финансового рынка в царской России

*Современный мир трудно представить себе без банков, бирж, страховых компаний и других организаций, которые являются участниками огромной системы под названием «финансовый рынок». Мы расскажем о регулировании финансового рынка в дореволюционной России – вопрос малоизученный и почти неизвестный широкому кругу читателей.*

### Начала наличности

Финансовый рынок в тех или иных формах существовал со времени появления денег. На Руси платежные средства появились еще в X веке: то были ювелирные украшения или монеты из драгоценных металлов. Так, договор 907 года князя Олега (Вещего) с Византией упоминает в качестве дани для русских гривны (слитки).

Одним из первых документов, регулировавших финансовые отношения в стране, стал «Устав о резах» Владимира Мономаха, принятый два века спустя. Закон предусматривал ограничение ростовщичества 20% годовых или выплатой 100% долга сверх основной его суммы. Для того времени это был серьезный шаг вперед – прежде ростовщик имел право требовать любое возмещение, предусмотренное договором.

В средневековой Руси денежный оборот регулировался не только княжеской властью, но и купеческими объединениями, такими как знаменитое «Иванское сто». По уставу последнего, «иванские» купцы, помимо торговли, ведали сбором некоторых пошлин и хранением «мер и весов», в том числе и «рублевой гривенки».

На момент объединения русских земель приходится денежная реформа 1535 года, когда появились общероссийские рубль и копейка.

Следует заметить, что помимо сделок купли-продажи государство регулировало и другие формы финансовых отношений, такие, например, как залог или заклад. О них упоминает Соборное уложение 1649 года, ставшее первым печатным документом русского права. В XVII веке заклад недвижимых имуществ и продажа их были весьма развиты, при этом сделки должны были учитываться в казенных учреждениях, например в Поместном приказе.



В середине XVII века правительство предприняло одну из первых попыток замены драгоценных металлов другим платежным средством. По указу царя, монету решено было чеканить из меди. К сожалению, попытка наполнить казну за счет ничем не обеспеченного рубля потерпела неудачу, и после Медного бунта в столице новые деньги были заменены прежними серебряными.

К началу XVIII века связи между Россией и Европой были довольно слабы. Государство не вело на западе активной внешней политики и не было заинтересовано в развитии европейских финансовых учреждений, наподобие бирж и банков, о чем свидетельствовал и отказ от проекта кредитного учреждения в Пскове, предложенный в 1665 году А.Л.Ординым-Нащокиным.

Тем не менее завоевания России, постоянная нехватка средств в казне, слабость отечественного купечества в сравнении с иностранными торговцами подталкивали правительство в сторону преобразований.

### Проекты казны и козни прожектеров

Многие реформы XVIII века, проводимые Петром I и его преемниками в финансовой сфере, отличались неподготовленностью и не имели особого успеха. Однако причиной неудачи того или иного проекта нередко становились некомпетентность либо корыстные интересы его авторов или нерадение, а подчас и злоупотребления исполнителей.

Первая российская биржа (согласно распоряжению Петра I) возникла в Санкт-Петербурге в начале XVIII века и представляла собой собрание купцов под открытым небом, у торговых рядов (с 1725 года – в специально отстроенном здании). Долгое время биржа оставалась местом встреч в основном иностранных коммерсантов, составлявших острую конкуренцию русским купцам.

С образованием Коммерц-коллегии ей было поручено управление всеми торговыми делами, в том числе и биржей.

Устав Главного магистрата 1721 года призывал к созданию в России биржевых учреждений и вкратце описывал их задачи. Согласно документу, сделки должны были заключаться при посредничестве маклеров, которые вели запись каждого соглашения, тем самым гарантируя купцов от убытков (ст. 19).

Одновременно правительство специальными указами стремилось организовать в стране акционерные компании, наподобие европейских. Однако, опасаясь излишнего контроля со стороны государства, российские купцы долгое время противились нововведениям. В результате обязательное посещение купцами биржи было отменено к середине XVIII века, а первый удачный опыт акционирования пришелся на конец столетия, когда появилась знаменитая Русско-Американская компания.

Рынок ценных бумаг в указанный период почти целиком состоял из векселей (торговых обязательств). Их оборот осуществлялся на основании Вексельного устава 1729 года и специальных правительственных указов.

Большее внимание законодатель уделял организации в стране банковского дела. Манифестом от 13 мая 1754 года в Петербурге учреждались Купеческий банк и Банк для дворянства (последний – с филиалом в Москве). Оба заведения были сословными. Один кредитовал столичных купцов под заклад товаров и драгоценных металлов, другой выдавал ссуды дворянам под залог недвижимых имений и крепостных.

Подобные банки учреждались и позднее (например, Артиллерийский, Астраханский), однако из-за большого числа нарушений и значительного объема невозвращенных кредитов все они оказались недовечными.

В конце 50-х годов XVIII века правительством были учреждены «банковские конторы вексельного производства», которые осуществляли прием вкладов и кредитование под вексель. Благодаря созданию сети филиалов вводилась переводная операция (трансферт) между столицей и провинцией.

Особое развитие банковское дело получило при императрице Екатерине II.

Манифестом от 29 декабря 1768 года в столицах учреждались государственные банки «для вымена ассигнаций». Закон положил начало эмиссии бумажных денег в России (так называемых «ассигнаций», которые ходили в обращении до 40-х годов XIX века).

В следующем десятилетии благодаря указу об «Учреждениях для управления губерний Всероссийской Империи» создавались структуры, регулировавшие финансово-хозяйственную деятельность на уровне губерний. К их числу относились казенная палата и приказ общественного призрения, занимавшийся вопросами здравоохранения, образования, общественного призрения и кредита.

Одновременно в Москве и Петербурге открывались казны при воспитательных домах. Одни из них, Сохранные, кредитовали население под залог каменных домов и фабрик, либо крепостных, другие, Ссудные, играли роль ломбарда.

Согласно «Грамоте на права и выгоды городам Российской империи», города получали право учреждать собственные банки. Спустя год, в 1786 году, был издан Устав Заемного банка. Последний создавался взамен упраздненного Банка для дворян и по замыслу организаторов должен был выдавать кредиты и городам, а заодно принимать вклады у купцов.

Тем не менее первостепенной задачей правительства оставалось «поддержание на плаву» опоры трона – дворянства. Примером такой политики стало создание при императоре Павле I Государственного вспомогательного банка для дворянства. Согласно его уставу, ставка по ссудам для помещиков равнялась 1% годовых, что даже для того времени было ничтожно мало.

Одновременно с развитием банковского дела зарождалось и страхование. Уже упомянутый устав Заемного банка предусматривал страхование от огня фабрик и каменных домов, заложенных заемщиками. Позднее, на рубеже XVIII и XIX веков, указом императора Павла I с учреждением при Ассигнационном банке учетных контор,



кредитовавших купечество, вводилось страхование движимого имущества – товаров.

В меньшей степени получило распространение страхование жизни – в уставах Вдовьих казен.

Финансовые реформы XVIII века, взятые из опыта буржуазной Европы, в России проводились прежде всего в интересах дворянства и крупного купечества. Тем не менее они определили то направление, в котором происходило дальнейшее развитие не только торговли и финансов, но и всего общества в целом.

### Баланс или балансирование?

Главной задачей регуляторов в первой половине XIX века стало приведение в соответствие ограниченного предложения свободных денег на внутреннем рынке и растущего спроса на наличность. Законодатель предложил целый ряд мер к решению проблемы, в числе которых были создание инструментов внутреннего долга, организация сети сберегательных касс и единого общегосударственного банка, увеличение доли частного сектора на рынке финансов.

Тем не менее проведение необходимых реформ всякий раз наталкивалось на разного рода препоны, а успешному осуществлению того или иного проекта нередко предшествовали чрезвычайные события, наподобие войны, когда государство балансировало на грани «финансового краха».

При императоре Александре I началась подготовка дальнейших финансовых преобразований.

Вспомогательный банк для дворянства, обременявший казну значительными расходами, был ликвидирован, дела его передали Земному банку. Одновременно расширилось кредитование торговли: вновь изданные уставы учетных контор предусматривали открытие их в Москве, Астрахани, Одессе, Таганроге и Феодосии. При этом страхование движимых имущества было прекращено.

В это же время появились первые основополагающие законы об акционировании. Таковыми были Указ об ограниченной ответственности акционерных обществ и необходимости наличия устава акционерной компании и Манифест «О дарованных купечеству новых выгодах, отличиях, преимуществах и новых способах к распространению и усилению торговых предприятий». Законы утверждали принцип ограниченной ответственности акционеров по обязательствам общества и закрепляли разрешительный характер его учреждения.

Накануне Отечественной войны 1812 года были проведены важные преобразования в сфере государственных финансов. В ходе правительственной реформы, в 1802 – 1810 годах, Коммерц-коллегия была упразднена. Ее функции перешли ко вновь созданному Министерству финансов.

Указом от *25 марта 1809 года* утверждались правила заключения внутренних займов. Согласно закону, облигации должны были приниматься в залог по всем подрядам и поставкам.

Специальными манифестами правительство пыталось упорядочить обращение бумажной массы в стране. Ассигнации объявлялись долгом

государства, обеспеченным всем богатством Российской империи. В 1810 году по проекту М.М.Сперанского была учреждена Государственная комиссия погашения долгов. Ей поручалось составить капитал путем продажи некоторых государственных имуществ и открыть внутренний «публичный» заем для извлечения ассигнаций из обращения.

Война с Наполеоном и послевоенное урегулирование прервали ход проводимых реформ. Лишь спустя пять лет после Бородинского сражения появился Совет государственных кредитных установлений, задачей которого стало общее наблюдение за Комиссией погашения долгов и государственными банками и подготовка заключений по изменениям правил государственных кредитных установлений (учреждений).

Одновременно был издан Манифест об учреждении Государственного коммерческого банка. Банк должен был осуществлять прием вкладов на депозиты, трансферт (перевод) денег, учет векселей, выдачу ссуд под товары, продажу заложенных товаров при просрочке ссуд. Предусматривалось с закрытием провинциальных учетных контор учреждать в регионах его представительства.

Устав Петербургской биржи, утвержденный императором Николаем I в 1832 году, стал первым подобным документом в истории российского рынка. Закон регламентировал порядок работы заведения, определял состав участников биржи, функции биржевого Собрания и биржевого Комитета.

Через четыре года вышло «Положение о компаниях на акциях» – документ, создавший правовую основу для развития в стране акционерного дела. Закон содержал основные условия, необходимые для учреждения, функционирования и прекращения деятельности акционерных обществ: концессионный принцип организации предприятия (акционерные общества могли создаваться лишь с Высочайшего разрешения), наличие одного общего складочного капитала, ограниченная ответственность акционеров по обязательствам компании, единый размер вклада, цены акции, запрет предъявительских акций (бумаги должны были быть именными).

В тот же год, было утверждено ограничительное условие о запрещении покупки и продажи акций или предварительных расписок не за наличные деньги, а с поставкой к сроку (отменено в 1893 году).

В 1839 году появился указ о переходе на металлическое денежное обращение. Денежная реформа предусматривала введение банковских билетов, обеспеченных серебром, и постепенное изъятие из обращения ассигнаций. К сожалению, новая система продержалась лишь до середины XIX века, чуть более десяти лет.

К тому же времени относится и учреждение сберегательных касс. Согласно императорскому указу, кассы создавались «с целью доставления недостаточным всякого звания людям средств к сбережению верным и выгодным способом». Для пресечения доступа крупным вкладчикам размеры разовых взносов и остатка, по которому начислялись проценты, ограничивались.

В первой половине XIX века новый виток получило развитие страхования.



Уставы первых страховых акционерных обществ предусматривали различные льготы и привилегии (монополию на страхование в определенных регионах, на осуществление определенных видов операций). Названия таких учреждений четко отражали сферу их деятельности: «Российское страховое от огня общество», «Саламандра» (страхование имущества от огня), «Жизнь» (страхование жизни).

К 60-м годам XIX века в России уже сложились условия для дальнейшего проникновения частного капитала на финансовый рынок. Неудача Крымской войны продемонстрировала необходимость коренных преобразований, в том числе и в области финансов. Лишь с помощью реформ можно было устранить многочисленные препятствия к развитию в стране частной инициативы, главным из которых, без сомнения, являлось крепостничество.

### Итоги капитального строительства

После «Великих реформ» Александра II, царя-освободителя, развитие капитализма в России шло «по нарастающей». Менялся и финансовый рынок. Его структура, так же как и система регулирования, на начало XX века представляла собой картину, схожую с современностью.

Тем не менее капитализм в России имел характерные особенности, отличавшие его от всех подобных мировых систем. Государство не просто играло роль регулятора, оно выступало в качестве активного игрока, при этом со своими же собственными, сословными интересами.

По сути, частному капиталу диктовались условия, на которых власть допускала его развитие. Так, до последних дней империи в России сохранялся разрешительный принцип акционерного учредительства, хотя в Европе уже во второй половине XIX века он был заменен уведомительным.

В 1860 году, еще до отмены крепостничества, был утвержден Устав нового Государственного банка. Документ предусматривал создание, взамен государственных Коммерческого и Заемного банков, общегосударственного кредитного учреждения, которое должно было оказывать «содействие отечественной торговле, промышленности и сельскому хозяйству». Кроме того, на банк была возложена задача по ликвидации прежних установлений государственного кредита.

В течение десятилетия с момента образования Госбанка на основе императорских указов учреждались первые акционерные коммерческие банки: Петербургский Частный коммерческий, Московский Купеческий и другие. Сферой их деятельности, согласно принятым уставам, становилось кредитование торговли и коммерции. При этом операции с недвижимостью фактически исключались из их портфеля. Напротив, ценным бумагам в активах таких банков отводилось видное место.

В указанный период появляются и негосударственные ипотечные банки.

В зависимости от их функций и формы организации, предусмотренных уставами, такие банки можно было разделить на несколько типов: городские кредитные общества, кредитовавшие под залог городской недвижимости, поземельные банки, выдававшие ссуды под сельскохозяйственные имения, и акционерные земельные банки,

которые помимо долгосрочного кредитования осуществляли и краткосрочные сделки (в последнем случае ссуда выдавалась не закладными листами банка, но наличными).

Несмотря на развитие частной инициативы, правительство не отказалось от идеи общегосударственного ипотечного банка. Так, в 1866 году было учреждено Общество взаимного поземельного кредита, в отличие от прочих подобных организаций проводившее операции в масштабах всей страны.

В середине 80-х годов XIX века создаются государственные Дворянский Земельный и Крестьянский Поземельный банки. Главной задачей первого стало кредитование дворян под залог их имений и выкуп земель у помещиков с целью перепродажи участков крестьянам. Задачей второго правительство определило «оказывать крестьянам содействие в приобретении в собственность предлагаемых для продажи земель».

Вне зависимости от формы банка, размеров его капиталов устав являлся едва ли не основным документом, регулировавшим деятельность кредитного учреждения.

В 1897 году с проведением знаменитой денежной реформы С.Ю.Витте Государственный банк, согласно распоряжениям министра финансов и указам императора Николая II, был наделен правом эмиссии денежных знаков. Банк начал выпуск золотых рублей и кредитных билетов, обеспеченных драгоценным металлом, что позволило ограничить объем бумажной денежной массы, укрепить национальную валюту и улучшить инвестиционный климат в стране.

Значительного развития достигло законодательство в сфере акционирования. В 80-е годы XIX века вышел целый ряд законов, соответствовавших духу времени. Среди них – закон о публичной отчетности, введивший налогообложение прибыли компаний и с этой целью обязавший их публиковать краткие ежегодные балансы, положение о промысловом налоге, установившее двойное налогообложение акционерных обществ: с прибыли и капитала.

Отмена привычных привилегий акционерных обществ подчеркивала то значение, которое они приобрели в экономике страны, став одним из наиболее распространенных видов предприятий.

В начале XX века были приняты положения, узаконившие порядок проведения собраний акционеров, процедуры избрания правления и ревизионной комиссии, прочие вопросы регламента. С 1906 года уставы компаний, содержавшие изъятия из общих законов, должны были утверждаться Государственной думой в общем законодательном порядке.

Одновременно шло развитие биржевого законодательства.

В 1900 – 1902 годах издаются указы, регламентировавшие создание фондового отдела на Санкт-Петербургской бирже, правила составления котировального бюллетеня и допущения бумаг к котировке. Все фондовые операции попадали под контроль министра финансов. Закон предусматривал наказание за убытки, понесенные вкладчиками в результате сокрытия либо искажения информации об эмитенте.

За полвека с начала александровских реформ страхование также ушло далеко вперед. Появились общества взаимного страхования,



по уставам которых при наступлении страхового случая ущерб возмещался всеми участниками договора.

В 1874 году был заключен договор между несколькими страховыми обществами (Страховой синдикат), обусловивший для всех участников общие нормы тарифных ставок, однообразные приемы застрахования и перестрахования, одинаковые условия процентных скидок и надбавок по тарифу и равные штрафы за нарушение соглашения.

В 90-е годы XIX века происходит дальнейшее развитие страхового законодательства. Повышается предел процентных ставок по акциям страховых компаний (до 6 – 7%). Право на проведение каждого вида операций должно было обеспечиваться капиталом не менее чем в 500 тыс. руб.

Наконец, в начале XX века развивается страхование труда. Появляются «Правила о вознаграждении потерпевших вследствие несчастных случаев рабочих и служащих, а равно членов их семейств в предприятиях фабрично-заводской, горной и горнозаводской промышленности».

К началу прошлого века регулирование российского рынка финансов достигло серьезных высот. Появились аналоги современных «саморегулируемых организаций» (Съезды представителей биржевых обществ (с 1906 года), Страховой синдикат и т.д.), развивалось законодательство, которое, откликаясь на вызовы времени, стремилось охватить всю финансовую систему страны.

Тем не менее неравномерность в развитии различных частей империи сказывалась и на общем уровне развития финансового рынка. Регуляторы вынуждены были учитывать этот аспект: например, до Октябрьской революции лишь в Петербурге появился особый фондовый отдел биржи. Кроме того, такая неравномерность создавала предпосылки для развития сепаратного законодательства. Так, по Высочайшему распоряжению Русско-Китайскому банку было разрешено приобретать недвижимость в Туркестанском крае, несмотря на общий запрет.

В целом, регулирование финансового рынка к концу существования Российской империи не уступало в своем развитии аналогичным законодательствам Западной Европы и Японии. Дальнейшее его формирование было прервано начавшейся Первой мировой войной, последовавшими революциями и Гражданской войной.

## Литература

- ПСЗ. Собрание первое. Т. XXVI. – СПб., 1830.  
ПСЗ. Собрание второе. Т. VII. – СПб., 1835.  
ПСЗ. Собрание второе. Т. XXXV. Отделение первое. – СПб., 1862.  
ПСЗ. Собрание второе. Т. XXXV. Отделение второе. – СПб., 1862.  
ПСЗ. Собрание третье. Т. XXXII. – Пг., 1915.  
<http://www.hist.msu.ru/ER/>  
<http://www.ach.gov.ru/about/history/>  
<http://civil.consultant.ru/code/>  
<http://zakon.rin.ru/>  
<http://www.hrono.ru>

