

ЭКОНОМИКА 1/2 2008

в школе • ШКОЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
• ФИНАНСОВОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

(43/44)

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

Шеф-редактор
Б.К.Тебиев
Главный редактор
Н.Н.Калинина

Редакционный совет
В.С.Автономов
В.А.Болотов
И.В.Воронова
Л.С.Гребнев
И.В.Липсиц
Л.Л.Любимов
(председатель совета)
В.А.Рубе
И.А.Сасова
Ю.С.Сизов

Редакционная коллегия
Д.В.Акимов
С.И.Би
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

ЭКОНОМИКА ПЛЮС ПЕДАГОГИКА

Л.Л.Любимов Компетентный подход и качество общего образования	4
Д.В.Акимов, О.В.Дичева Лекции по экономике: профильный уровень	12
А.П.Киреев Новое методическое пособие для учителя экономики	30
А.П.Архипов Страховая защита всем и каждому — учимся жить уверенно	45
Новинки «Вита-Пресс» для школы. <i>Учебно-методические комплекты по экономике и сопровождающая литература для обучения в 10 – 11-х классах профильной школы и 8 – 9-х классах в рамках предпрофильной подготовки</i>	53

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

С.Е.Урванцева Актуальность подготовки молодежи по «Основам предпринимательской деятельности»	63
--	----

УЧИТЕЛЬСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ

О.Ю.Мазанова О месте экономики в учебном плане общеобразовательного учреждения. <i>Активизация познавательной деятельности школьников на уроках экономики</i>	71
Н.Л.Будахина Актуальные проблемы повышения эффективности преподавания экономических дисциплин в переходный период	76
Ю.А.Мурашкина Применение технологии «Достижение прогнозируемых результатов» на уроках экономики	82
А.Ф.Тараканов Оптимизационная задача эластичности функции	97

ШКОЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОЛИМПИАДЫ И КОНКУРСЫ

Московская городская олимпиада по основам предпринимательской деятельности и потребительских знаний для учащихся 10 – 11-х классов, 2008 год	102
--	-----

БИБЛИОТЕЧКА ШКОЛЬНОГО УЧИТЕЛЯ

Указатель статей, опубликованных в журнале «Экономика в школе» в 2007 году	115
--	-----

ФИНАНСОВОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

ФИНАНСОВЫЕ МАСТЕРСКИЕ

С.И.Бик Меня обманывать не надо, я сам обманываться рад	119
---	-----

АКТУАЛЬНЫЙ ТРЕНД

С.Н.Новиков Прикосновение к денежному потоку	122
--	-----

А.В.Буданова Финансовые пирамиды: вкладчики и компенсации	127
---	-----

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ

Тест «Основы личных финансов»	132
-------------------------------------	-----

РЕКЛАМАЦИИ ПРИНИМАЮТСЯ!

Вы спрашиваете — мы отвечаем	138
------------------------------------	-----

ФИНАНСОВАЯ ЭКСПЕДИЦИЯ

А.П.Цикин Роль государственного регулирования акционерного дела в России в XVIII – начале XX века	139
---	-----

РЕДАКЦИЯ ВЫРАЖАЕТ БЛАГОДАРНОСТЬ
РЕГИОНАЛЬНОМУ ОТДЕЛЕНИЮ
ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ
ПО ФИНАНСОВЫМ РЫНКАМ
В ЦЕНТРАЛЬНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ
ОКРУГЕ И НЕКОММЕРЧЕСКОМУ
ФОНДУ «ЦЕНТР ИНВЕСТИЦИОННОГО
ПРОСВЕЩЕНИЯ»
ЗА ВСЕСТОРОННЮЮ ПОМОЩЬ,
ОКАЗАННУЮ ПРИ ПОДГОТОВКЕ НОМЕРА

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

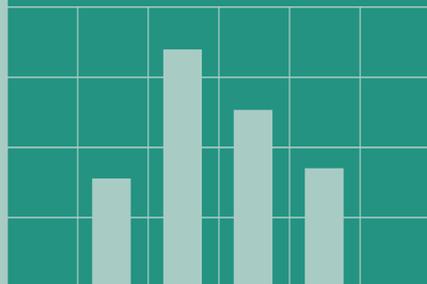
© Министерство образования и науки РФ, 2008

© Государственный университет – Высшая школа экономики, 2008

© Издательский дом МПА-Пресс, 2008

Подписано в печать 30.04.08
Печать офсетная. Формат 180 x 270 $\frac{1}{16}$
Усл. печ. л. 9. Тираж 1800 экз.

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



ЭКОНОМИКА ПЛЮС ПЕДАГОГИКА

Л.Л.Любимов

Компетентный подход и качество общего образования

Д.В.Акимов, О.В.Дичева

Лекции по экономике: профильный уровень

А.П.Киреев

Новое методическое пособие для учителя экономики

А.П.Архипов

Страховая защита всем и каждому – учимся жить уверенно

Новинки «Вита-Пресс» для школы. *Учебно-методические комплекты по экономике и сопровождающая литература для обучения в 10 – 11-х классах профильной школы и 8 – 9-х классах в рамках предпрофильной подготовки*

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

С.Е.Урванцева

Актуальность подготовки молодежи по «Основам предпринимательской деятельности»

УЧИТЕЛЬСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ

О.Ю.Мазанова

О месте экономики в учебном плане общеобразовательного учреждения. *Активизация познавательной деятельности школьников на уроках экономики*

Н.Л.Будахина

Актуальные проблемы повышения эффективности преподавания экономических дисциплин в переходный период

Ю.А.Мурашкина

Применение технологии «Достижение прогнозируемых результатов» на уроках экономики

А.Ф.Тараканов

Оптимизационная задача эластичности функции

Лев Львович ЛЮБИМОВ,

доктор экономических наук, профессор, заместитель научного руководителя ГУ – ВШЭ

Компетентный подход и качество общего образования

Выдающийся мыслитель прошлого века Э.Торффлер в одной из своих работ высказал мысль о том, что если вчера грамотным человеком считался тот, кто умел читать, то завтра грамотным человеком будет тот, кто умеет учиться. В 70-е годы прошлого века в западных странах появилась область знания, которую называли «learning studies» (исследования в области обучения – именно обучения, а не образования, или исследования об обучаемости). Сегодня об этой области можно говорить как о теории обучения. Совместные усилия философов(!), психологов, социологов, специалистов по информационным технологиям и практикующих педагогов открыли период осмысления процессов, происходящих в обществе, сознании индивидуума, технических средствах коммуникаций, распределении и хранении информации, период воздействия этих процессов на общее образование. Они увидели в этих процессах нечто, напрямую относящееся ко взаимодействию школы и ученика, учителя и ученика, учителя и учителя, учителя и родителей, учителя и директора школы и т.д. Они увидели иную, новую цель школы. Важно отметить при этом, что с точки зрения образовательной психологии они опирались на наследие Л.С.Выготского и его школы.

Какие же процессы стали объектами этих исследований?

1. Общество. В последней трети XX века западное общество перешло в своем развитии от промышленной стадии к постиндустриальной. Это было общество, в котором производство товаров стало рутиной, вытесняемой (в относительных величинах) сервисной деятельностью, ведущую роль в котором начали играть информационные услуги. Доля «синих воротничков» (рабочих) снижалась, а «белых» (с высшим образованием) – росла. Отметим, что уже тогда в западных экономиках обширная информация на бумажных носителях была доступна большинству семей, а в 80-е годы большинству семей стала доступна информация на электронных носителях, причем в значительно больших объемах. С появлением Интернета этот объем стал безграничным. Это означало, что книги, школа и учитель постепенно переставали быть единственным или даже главным источником общего (школьного) знания.

2. Информационные технологии. Вместе с тем обратной стороной массовой доступности любых объемов информации стало постоян-

ное давление ее нарастающего количества на предметные программы с целью их расширения. Трансляционные педагогические технологии, основанные на устных (лекционного типа) сообщениях от учителя к ученику, а также на запоминании, в 70-е годы себя исчерпали. Эти технологии в «learning studies» стали обозначать понятием «инструкционизм», которое включало в себя ряд свойств:

- √ ученик «проходит» новую тему так, как будто она не имеет отношения к уже «пройденному»;
- √ ученик не интегрирует накопленные им знания с новыми для него идеями и не умеет найти взаимосвязи;
- √ ученик просто запоминает факты, события или процессы, не понимая их смысла;
- √ ученик не понимает смысла тех идей, которые он мог получить помимо учебных материалов;
- √ ученик запоминает информацию без рефлексии на цели или стратегии своего обучения;
- √ ученик не понимает процесс диалога, не умеет обсуждать, оценивать логику аргументов, аргументировать.

Конечно, теоретики «обучаемости» хотели, чтобы всем этим свойствам был придан обратный знак. По мнению Тоффлера, с появлением персональных компьютеров (ПК) «метаболизм знания протекает быстрее».

Изобретение персонального компьютера не зря сравнивают с изобретением книгопечатания или даже самой письменности. ПК обрек «инструкционизм» на неминуемую (со временем) второстепенную роль. Но он все еще жив. В западных странах на него началось расширяющееся наступление. Носитель «инструкционизма» – это учитель, директор школы, образовательный чиновник, а также родитель, которыми движут вековые традиции инструкционизма, их личный инструкционистский потенциал. В большинстве западных стран с этим борются средствами образовательной экономики и политики. Там, где победа состоялась, страны-победители стали первыми в международных мониторингах качества общего образования (Финляндия, Южная Корея, Австралия, Канада, Сингапур, Англия, Венгрия и т.д.). Там, где силы традиции (например, за лучшую советскую школу в мире) побеждали, замораживалось все – от организации людей до организации знаний и обучения. Борьба за традиции, так же как и борьба за власть, порождает медлительность, отсталость, гниение. У нас силы традиции все еще всемогущи, поэтому наше общее образование в своей массе стагнирует.

Когнитивная теория, теория обучения (обучаемости), нейробиология, теория «размытой логики», теория решения изобретательских задач, психология творчества, морфологический анализ – вот далеко не полный перечень новых подходов, которые применяются сегодня педагогами-новаторами, готовыми покончить с монополией «инструкционизма». Для них знание – это не «отпечаток в голове», а живая информация, зная которую, ученик размышляет и творит. Обучение ученика для таких педагогов – это прежде всего обучение самообучаемости, где «инструкционизм» занимает лишь первые метры длинного пути. «Инструкционизм» вводит ученика в некоторый объем идей путем стартового рассказа и показа. Этот объем будет забыт быстро,

если ученик не получит мотива осмысления каждой идеи и не будет приглашен (вовлечен) к аналогичной ежедневной деятельности предметного профессионала. Другими словами, по каждой идее он должен оказаться внутри аутентичной (подлинной) практики. Например, на уроках истории – не запоминать даты, имена и факты, а делать исторические исследования, отыскивая аналогии, моделируя события, оценивая персонажи на базе критериальных образцов и т.д. При этом ученик должен быть приучен постоянно выражать себя, свои знания, свое понимание, то есть он должен рефлексировать.

Деятельность, участие в аутентичных практиках, рефлексия невозможны на базе «скудной» информации. Аутентичная практика требует информации (знания), приближающейся к экспертному уровню. Это неизбежно означает, что по каким-то темам (двум – трем) ученик должен самостоятельно проникнуть «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. Учебники западных стран в три раза «толще» наших именно для того, чтобы дать любому школьнику войти «вглубь» темы. 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 с интересом освоить более глубокие предметные знания, войти в сферу собственных исследований без того, чтобы прибегать к содержательному упрощенчеству.

3. Индивидуальные образовательные ценности. Сдвиг от индустриального к постиндустриальному обществу одновременно отражал глубокое ценностно-образовательное изменение в сознании индивидуумов. Приход эпохи «белых воротничков» превратил образование в главный и безрисковый социальный лифт для новых поколений, в важнейший фактор распределения и перераспределения богатства. Масса молодежи (не элита) повернулись лицом к университетам. И столкнулись с несовместимостью компетенций, которые обеспечивал им школьный инструкционизм, с гибкими, междисциплинарными образовательными программами вузов, где ответственность за выбор образовательной траектории, за выбор более половины предметов надо было брать на себя. Начальная школа – основная школа – университет в плане предметного набора соотносились примерно как 4 / 15 / 10000! Сквозные предметно-ориентированные линии при таких количественных перепадах были весьма скудными. Адаптивным опытом, который основан на знании, стремящемся к экспертному уровню и получаемым через самообучение, абитуриенты не обладали. Зато в университете они попадали в насыщенную знаниевую среду и жадно искали «инструкционистский» спасательный круг, которого, естественно, не было. Лучшим профессором был для них диктор собственных лекций.

Ясно, что эти сдвиги первыми уловили родители. Игнорируя школьно-территориальные привязки, они начали самостоятельный поиск школ (на Западе вплоть до политического требования права свободного выбора школы), индивидуальных репетиторов, негосударственных образовательных учреждений, начали обращаться к заочным фор-

мам типа экстерната с целью минимизации многопредметной нагрузки. Другими словами, то, что не хотела делать образовательная система, предложил теневой рынок образовательных услуг. Целью родителей стала покупка услуг для получения их детьми адаптивного опыта. Инструкционизм толкает ребенка приобретать схемы решения задач, пытается заменять нерутинные задачи на рутинные. Напротив, адаптивные компетенции позволяют ребенку самостоятельно строить свое знание, а не слушать лекции педагога («**knowledge-building**», а не «**knowledge-telling**»), **строить теоретический контекст** своего индивидуального знания, а не держаться за рутинные доказательства, дают возможность использовать догадки, собственные гипотезы, получать реакцию на них, оценивать их, пересматривать гипотезы и т.д.

Наиболее продвинутые родители начали искать для обучения своих детей не просто престижную школу, но школу (класс, учителя, классного руководителя) с локальной когнитивной и социально развитой средой, где особенно высока степень социальной взаимосвязи детей, где существует много социокультурных практик, где господствует атмосфера рабочей находчивости. В такой среде учитель должен сам выходить и выводить ученика «за пределы» индивидуума, создавая пары, группы, команды «ad hoc» (включая участие семей в таких командах), интерактивные взаимодействия, привлекая внешкольных друзей учеников, организуя более крупные социальные сети. Чем с большим числом людей и групп ученик (учитель) взаимодействует, тем обширнее его социальный и информационный опыт, тем больше он познает «внеинструктивно». Это все и есть множественные, информационные, даже имплицитные контексты для самообучения. Эти контексты создают выборы для мотиваций, для внешних воздействий, которые резко усиливают внимание, нацеленность, способность связывать идеи и события, рождая параллельный школьно-академическому опыту внепредметный опыт взаимоотношений между новым и старым знанием у ребенка, опыт взаимодействия с другими, опыт создания артефактов с социальным значением.

Это и есть антиинструкционизм, обозначаемый в теории обучения как конструкционизм, то есть обучение открытиям без предметной программы, когда ребенок открывает принципы и идеи сам, когда он самостоятельно строит собственную интеллектуальную структуру из материала, взятого из окружающей его культурной мозаики. Конструкционизм означает необходимость образовательного вмешательства в изменение и развитие культуры, планирования в ней новых конструктивных элементов, создания среды, в которой ребенок конструирует собственное знание, сам является не объектом инструктирования, не собачкой на поводке, а конструктором, дизайнером своего знания, своего интеллектуального потенциала.

Инструкционизм – это просто передача, трансляция знания, в ходе которой не возникает никакой гарантии того, что единица знания, уйдя от учителя, дошла до ученика и осталась с ним навсегда. Независимый мониторинг такой трансляции показывает, что все чаще эта единица исчезает по пути или в самом объекте. Конструкционизм напрямую связан с социальной динамикой ребенка, с сознанием того, что он воспринимает мир иначе, чем взрослые. Учитель должен

понимать механизмы ассимиляции и аккомодации, которые объясняют, как дети осмысливают мир, с которым они взаимодействуют, как они интегрируют получаемую информацию в свой опыт, свое понимание. Конструкционизм строится на этих механизмах, фокусируется на процессах, которые помогают обучающемуся ребенку найти связь нового с тем, что он уже знает. Ключевая сторона знаниевой конструкции – присвоение, то есть то, как, встречаясь, сталкиваясь с новым знанием (событием, идеей, фактом), такой ребенок делает его своим собственным, как он начинает его идентифицировать в качестве собственного знания. Это присвоение выходит за рамки интеллектуального и включает эмоциональные ценности и установки.

Когда мы говорим о компетенциях, мы имеем в виду не знания, а способность придать этим знаниям деятельную форму, свойства личности, обученность в компетентностной парадигме. Читательская компетенция – это не беганье глазами по строкам, а понимание смысла, способность постигать смысловые конструкции текста. До девяти – десяти лет мы учим ребенка читать. Это обучение для чтения. После десяти лет без участия учителя должен произойти скачок к чтению для обучения. Письменная грамотность (компетенция) – это лишь совсем отдельно (и вообще второстепенно) каллиграфичность. Суть же этой компетенции – способность точно излагать свои мысли (при этом, конечно, грамотно с точки зрения грамматики и т.д.). Когда мы пишем, мы мыслим. То, как мы мыслим, один к одному отражается в том, как мы пишем. Математическая компетенция – это не столько умение считать, сколько умение мыслить логически самостоятельно.

Наша великая литература предлагает нам все краски прекрасного, доброго, трагического, героического только в том случае, если мы понимаем смысл текста. В большинстве своем наши дети не любят читать эту литературу, потому что у них нет герменевтической компетентности, их этому не научили, и этот факт нам жестоко отражают данные международных мониторингов читательской грамотности наших школьников. Но когда школа создает внутри себя пространство герменевтики, дети начинают читать взахлеб, развивая мышление, эмоции, логику и, конечно, грамотность и речевую культуру.

Нам предстоит осмыслить себя не во вчерашнем СССР, не в переходной России, где все было как вчера, а в новом мире, где началось возрождение порядка, но «новомирового» порядка. Как же это соотносится с необходимостью осмыслить «новомировую» школу с собственной школой? В своей массе советская школа – это знаниевая трансляция от учителя к ученику одного и того же знания для каждого ученика в каждый момент времени, это постоянное расширение объема транслируемого знания, приведшего к 40 – 45 – 50 часам в неделю, к рискам для здоровья детей, это полностью идеологизированная гуманитарная составляющая школьного знания, это основной источник знания – учебник на бумажном носителе и учитель, это школьный учитель – инструктор для учеников и «госвинтик» для госсистемы и общества.

Новая школа (для новой России, которая уже не свернет с заявленного в ее Конституции вектора исторического развития) – это в своей массе:

√ знаниевый стандарт для всех как обязательный минимум, в передаче которого задействованы инструкционистские технологии;

√ увеличение источников знания благодаря информационным технологиям до беспредельности с постепенной девальвацией традиционных источников, так как ученик имеет доступ к новым источникам всегда и в любом месте, что неминуемо ставит его перед возможностью свободного выбора огромной части источников и создает конкуренцию между ними (то есть между неограниченным знанием информации в Интернете, выбранным школой учебником и трансляционным знанием учителя);

√ учитель для ученика – прежде всего партнер, советник, инструктор по обучению умению управлять своей учебной деятельностью, эффективный и добрый монитор прогресса ученика, создатель множества социальных сред, в которых в ученике прорастает потенциал креативности;

√ ученик – не «магнитофон» для записи трансляций, а создатель проектов, менеджер своей деятельности, сотрудничающий с товарищами, принимающий помощь учителя-советника, ищущий и выбирающий информацию в Сети, навигатор в Сети, умеющий учиться сам и готовый брать на себя ответственность. Но учитель в этой Сети, в этом море знания должен быть экспертом, предметным профессионалом, мастером.

Инструкционизм, конечно, остается как вечный стартовый элемент «рассказывающего и показывающего» обучения. Но затем он все более замещается конструкционизмом – созданием структур (знания, социальной обучающей среды, культурной среды, информационных образцов, способов мониторинга), в которых происходит строительство деятельности учеников. В новой России, следовательно, учитель – это прежде всего конструктор, дизайнер информации, различных сред и средств оценки для строительства потенциала самообучения у детей. Почему так случилось? Потому что вчера между ребенком (и взрослым), с одной стороны, и знанием, с другой стороны, стояли учитель (профессор) и учебник (сегодня – ноутбук и различные социальные и культурные обучающие среды). Учитель (профессор) и ученик – это минимальный с точки зрения возможностей XXI века объем памяти и минимальная степень быстродействия. Тот, кто остается с этими объемом и степенью, остается в прошлом. Повторим: знание сегодня доступно всем, всегда и везде. Необходимо уметь его искать и пользоваться им сейчас, везде и много. Для этого знание должно отбираться, присваиваться через жизнь во множественных средах, превращаться в деятельность, служить базой для соединения с новыми гипотезами и идеями, вести к конструированию нового знания. Это и есть знаниевые компетенции, формирующие знаниевого работника.

Что мы должны сделать, чтобы достичь компетентного обучения детей? Начать придется со знаний учителя. В университетских округах ГУ – ВШЭ в Перми и Нижнем Новгороде мы начали робко двигаться в этом направлении. Учитель должен стать предметным профессионалом и соответствовать видимым (прозрачным) для родителей и общества предметно-профессиональным уровням. Путь к этому очевиден: мониторинг – переподготовка – вновь мониторинг –

и так кругами вплоть до того момента, когда начнется деление учительского сообщества на очевидные из результатов мониторинга (а не из «деловых» характеристик, стажа, субъективных мнений директоров, завучей и т.д.) категории профессионального уровня. Когда достигнуты примерные максимумы личных потенциалов (то есть когда мониторинговые оценки практически не реагируют на дополнительные объемы предметной переподготовки), можно сосредоточиться на двух других важнейших программах переподготовки: на технологической и социокультурной, то есть на технологиях, ведущих к компетентностному обустройству учителя, и на раскрытии смыслов различных социокультурных обучающих сред, в которых должен работать и творить учитель. Не будучи участником «проживания» в таких средах, учитель останется транслятором, инструктором.

Что это даст детям, мы, надеемся, уже начали понимать. Беда наших реформаторов состоит в том, что они никогда не думали о том, что можно дать учителю, кроме, конечно, самого технически, а не экономически простого – бюджетной зарплаты.

То, что сейчас было предложено (предметная переподготовка, технологическая переподготовка и социокультурное обустройство) может в огромной мере изменить потенциал учителя. Если, конечно, он этого захочет.

Попробуем элементарным экономическим языком объяснить существо нашего с вами бюджетного (государственного) статуса, то есть статуса учителя государственной школы и профессора государственного университета. С точки зрения простейшей микроэкономики, на рынке образовательных услуг, где нет совершенной конкуренции (свободной, ничем не ограниченной конкуренции) и где государство является «price-maker» – экономическим агентом, устанавливающим цену, мы с вами – «price-taker», то есть экономические агенты, вынужденные смиренно принимать эту цену. При этом государство назначает заниженную цену, зная, что профессиональная и межпрофессиональная мобильность учителя крайне ограничена. Но государство, тем не менее, догадывается, что многие лучшие учителя такой мобильностью обладают и, следовательно, уйдут из школ. Так же как и лучшие профессора, которые просто уехали в западные страны или ушли в бизнес.

Но государство не может действовать как «price-maker» на негосударственном рынке образовательных услуг. Здесь действуют иные законы. Учитель, отвечающий требованиям к знаниевому, инновационно «заточенному» учителю, сам на таком рынке является «price-maker». Мы знаем стоимость оплаты учительского труда в негосударственных школах, в репетиторстве, в секторе так называемых дополнительных (платных) услуг. Сегодня часто говорят о том, что нельзя одномоментно поднимать всем зарплату, не привязывая это повышение к качеству труда. Позвольте с этим согласиться: это не только неверно, но и неэффективно. Больше всех учителям платят в Швейцарии, Германии и Испании, а лидируют в общем образовании Финляндия, Южная Корея и Канада. Прежде чем существенно менять зарплату, необходимо существенно изменить качество образовательных услуг. Если за высокое качество не заплатит государство, то за него заплатит рыночный покупатель. У учителя возникнут

мобильность, выбор. Это лишь один из механизмов для того, чтобы вывести учителя из его «нагнутого» состояния «price-taker». На Западе этот механизм называют «expert-power» – «экспертная власть», то есть авторитет профессионализма. Есть еще один механизм – переговоры с работодателем, заказчиком. Однако с трудом верится в деятельную силу наших профсоюзов, которые были и остаются советскими, не занимаются защитой интересов работников, а лишь распределяют выдаваемые им государственные средства (на путевки в санатории, дома отдыха и т.д.). Хочется обратить внимание на тот факт, что в последних программных выступлениях В.В.Путина и Д.А.Медведева уже неоднократно упоминались общественные палаты. Первые лица нашего государства не ради красных слов все чаще говорят о создании гражданского общества. Только политически невежественный человек может надеяться, что гражданская сила придет сверху. Гражданское общество – это горизонтальные обручи, интеграторы нации, которые контролируют эффективность и нравственность вертикальных властных обручей. Гражданское общество возникает снизу, если в нас появляется культура граждан, равноположенных любому другому, а не «нагнутых» от природы, от обстоятельств и своих вечно коленопреклоненных предков.

Мы не станем знаниемыми учителями и директорами школ для новой России, если не создадим новый этос, новую этику, новую социальную культуру в школе. Учитель должен знать, должен быть уверен, что от него зависит в школе не многое, а все. Он должен участвовать в принятии всех решений в школе. При этом директор должен участвовать в принятии всех решений в образовательной системе в городе, регионе. Учитель, не умеющий принимать решений и не желающий этого делать, не научит наших детей гражданскому обществу. Сотрудничество между учителями, равенство среди персонала школы, академическая автономность учителя, право выбора, механизм обратной связи в школьной системе (включая власть и школы), доступ к непрерывной переподготовке, коллегиальность – вот социальный облик школьного этоса. За последние 30 – 35 лет статус школы заметно снизили. Его необходимо поднять. Но без прямого участия университетов мы этого не сделаем, а делать придется, так как альтернативы нет. 90% нашего народа отчуждены от бизнеса, собственности и чиновничества. Что же станет лифтом для наших детей? Только образование. Но наша школа опустилась, и наши дети не созревают ни до компетентных свойств личности, ни до гражданского состояния. Если так будет продолжаться, то наше общество будет стагнировать, а нам останутся перераспределительные ожидания и мечты в духе «новых красных».



Дмитрий Викторович АКИМОВ,

старший преподаватель кафедры экономической теории ГУ–ВШЭ
и кафедры экономики МИОО

Ольга Викторовна ДИЧЕВА,

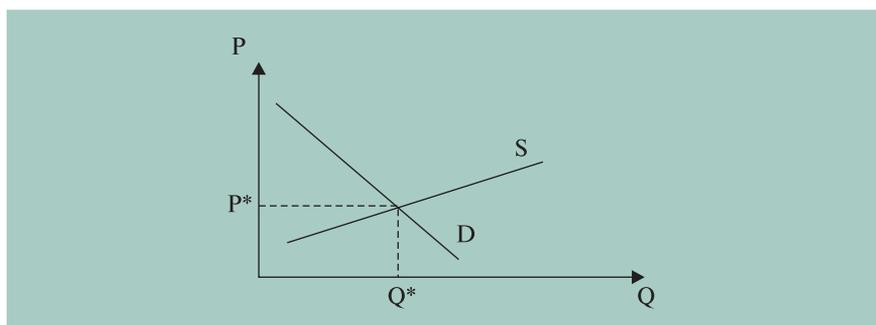
преподаватель кафедры экономической теории ГУ–ВШЭ

Лекции по экономике: профильный уровень¹

Рыночное равновесие

Какую ситуацию на рынке можно назвать равновесием? Мы знаем, что спрос характеризует готовность потребителей купить товар, а предложение – готовность производителей его продать. Тогда под равновесием логично понимать совпадение этих двух готовностей. Графически точкой равновесия считается точка пересечения кривых спроса и предложения (рис. 1).

Рис. 1
Рыночное равновесие



Равновесная цена – такое значение рыночной цены товара, при котором величина предложения равна величине спроса. **Равновесное количество** – такое значение количества товара, при котором цена предложения равна цене спроса. Графически равновесная цена (P^*) и равновесное количество (Q^*) – это координаты точки пересечения кривых спроса и предложения.

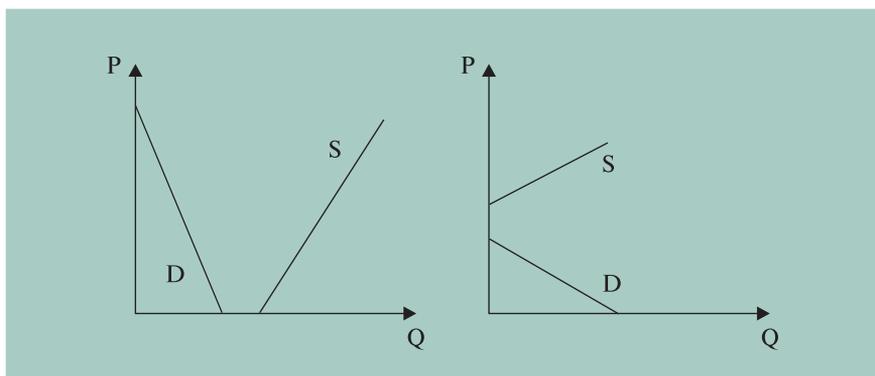
Нахождение рынка в состоянии равновесия означает, что все потребители, которые были готовы купить товар по цене выше или равной P^* , смогли его купить. Производители, которые были готовы продать товар по цене ниже или равной P^* , продали его. Кроме того, те потребители, которые были готовы купить товар по более низкой цене, чем равновесная, не смогли осуществить сделку. Так же как и про-

¹ Продолжение. Начало см.: ЭШ. – 2007. – № 1 – 4.

изводители, которые были готовы продавать товар только по более высокой цене, тоже не смогли осуществить сделку.

В отдельных случаях на рынке могут возникать ситуации, при которых установление равновесия невозможно (рис. 2).

Рис. 2
Примеры
отсутствия
рыночного
равновесия

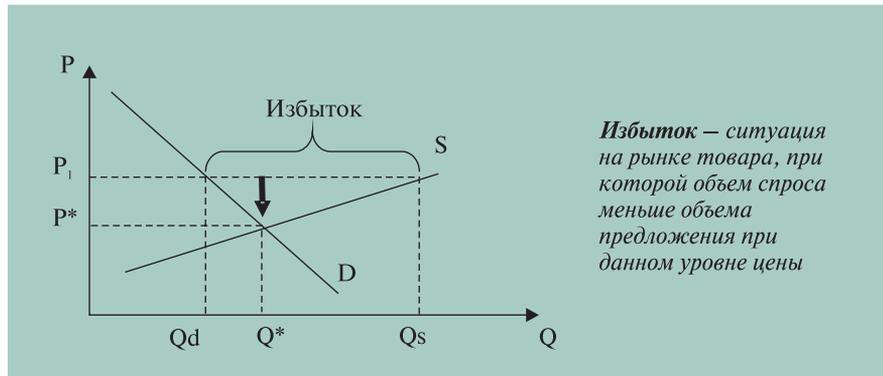


Ситуацию, изображенную на рис. 2 слева, можно проиллюстрировать следующим примером: представьте себя менеджером регионального отделения компании «Газпром», которому необходимо принять решение о том, стоит ли газифицировать отдаленное село. Издержки, связанные со строительством, вам известны. От чего будет зависеть это решение? Наверное от того, сколько потребителей в селе и какова их готовность платить. Другими словами, достаточен ли спрос на газ для того, чтобы газификация окупилась и принесла прибыль. На приведенном рисунке спрос недостаточен, поэтому вопрос о равновесном значении тарифа на газ не возникает.

Ситуация, изображенная на рис. 2 справа, может соответствовать следующему примеру: допустим, современные технологии позволяют осуществить туристический полет до Марса и обратно стоимостью 20 млрд долл., однако нет ни одного желающего заплатить такую цену. Естественно, объем продаваемого/покупаемого товара в обоих рассмотренных случаях равен нулю.

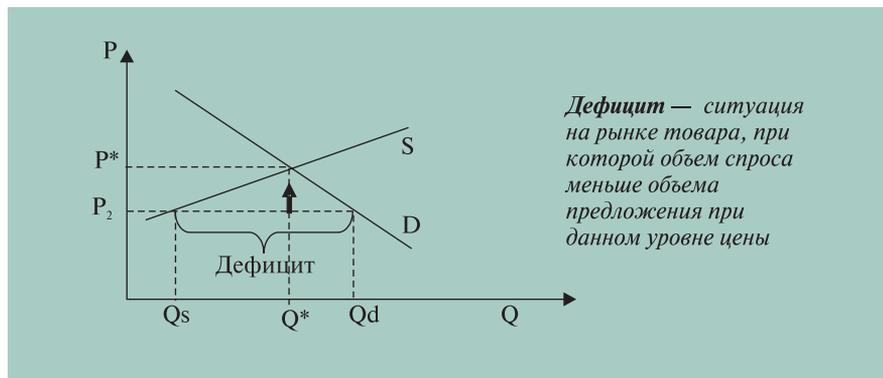
Считается, что равновесие – это устойчивое состояние рынка, то есть, по аналогии с куклой-неваляшкой – при любом отклонении от равновесия рыночные силы стремятся его восстановить. Представим, что произойдет, если по каким-то причинам рынок не находится в точке равновесия. Например, текущая рыночная цена кофе (P_1) выше P^* (рис. 3). Тогда при цене P_1 объем кофе, который потребители готовы приобрести (Q_d), меньше объема, который производители готовы продать (Q_s). Следовательно, у производителей останется непроданной партия кофе в размере разности между Q_s и Q_d , которая называется избытком. Что предпримут производители? В данном случае производители начнут конкурировать друг с другом, снижая цену кофе, что в свою очередь приведет к росту объема спроса (согласно закону спроса). В итоге цена начнет снижаться и опустится до уровня P^* , при котором избыток продукции исчезнет.

Рис. 3
Избыток
товара
на рынке



Теперь представим, что произойдет, если по каким-то причинам текущая рыночная цена кофе (P_2) ниже P^* (рис. 4). Тогда при цене P_2 объем кофе, который потребители готовы приобрести (Q_d), больше объема, который производители готовы продать (Q_s). Следовательно, часть потребителей не смогут купить желаемый объем кофе.

Рис. 4
Дефицит
товара
на рынке



Общий размер «недостачи» будет равен разности между Q_d и Q_s , которая называется дефицитом. Что предпримут потребители? Они начнут конкурировать друг с другом, предлагая заплатить за товар все более высокую цену, что в свою очередь приведет к росту объема предложения (согласно закону предложения). Цена начнет расти и в итоге поднимется до уровня P^* , при котором дефицит продукции исчезнет.

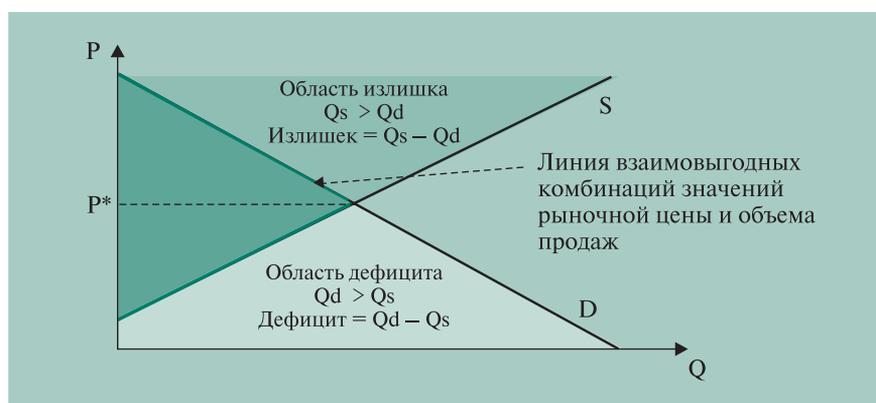
Таким образом, рыночные силы самостоятельно, безо всякого воздействия со стороны, поддерживают значения рыночной цены и объема продаж на уровне равновесия. Привлекательность данного способа чисто рыночного установления цены на товар заключается именно в том, что все, кто готов предложить свою продукцию по данной цене, смогут ее продать, а все, кто готов купить, также смогут это сделать. Пропадают проблемы очередей и складов, заполненных нераспроданной продукцией, столь характерные для командной экономики.

Попробуем проанализировать, например, почему возникает очередь. Это характерно для случая установления государственной цены на товар на уровне ниже уровня равновесия. В рыночной экономике соревнование покупателей привело бы к росту цены, но в услови-

ях государственного регулирования это невозможно, и конкуренция приобретает иную форму. Вместо того чтобы товар доставался тем, кто готов заплатить большую цену, он достается тем, кто готов пожертвовать большим количеством времени на стояние в очередях. Возникает довольно парадоксальная ситуация: основные доходы сосредоточены у работающего населения, а основные возможности их потратить – у пенсионеров и домохозяек. Это не может не вызвать к жизни такое явление, как «черный рынок», когда дефицитные товары начинают нелегально перепродавать по ценам выше государственных.

Обратите внимание, как в случае избытка, так и в случае дефицита, несмотря на желания продавцов и покупателей, **объем продаж на рынке всегда равен минимальному значению из величины спроса и величины предложения при данном уровне цены.**

Рис. 5
Взаимодействие интересов продавцов и покупателей



Действительно, нельзя продать больше, чем готовы купить, и нельзя купить больше, чем готовы продать. Попробуем пояснить это графически, используя рис. 5.

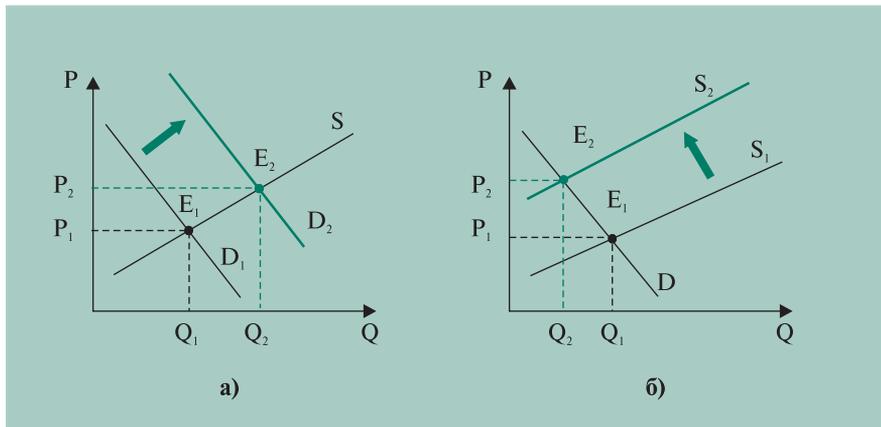
Выделенную область под кривой спроса D можно охарактеризовать как «область интересов потребителя» в том смысле, что любая точка данной области соответствует такому сочетанию цены и количества блага (P и Q), которые потребитель рассматривает как возможные с точки зрения готовности к совершению сделки. Выделенную область над кривой предложения S по аналогии можно назвать «областью интересов производителя». Соответственно, пересечение этих областей – зона допустимых сделок, приемлемых как для покупателя, так и для продавца. В заключаемой сделке возможно любое сочетание P и Q из этой области, но мы будем исходить из предположения о том, что и продавец и покупатель стремятся к максимальному удовлетворению своих интересов. Поэтому привлекательные для обоих участников сделки сочетания P и Q будут расположены на границе данной области. Таким образом, при $P > P^*$ производитель «ограничен интересами покупателя», а при $P < P^*$ потребитель «ограничен интересами продавца».

Итак, мы познакомились с тем, как рыночные силы поддерживают равновесное состояние на рынках товаров и услуг в случае, если ни один из факторов, вызывающих сдвиги спроса или предложения, не

оказывал воздействия на рыночную ситуацию. Каковы последствия сдвигов кривых спроса и предложения?

Начнем с ситуации, когда наблюдается сдвиг только одной кривой. Что произойдет на рынке, например того же кофе, при увеличении спроса на него? Увеличение спроса приводит к сдвигу соответствующей кривой вправо-вверх (рис. 6 а). При этом новая точка равновесия смещается в положение E_2 . В результате можно утверждать, что равновесные цена и количество кофе увеличатся.

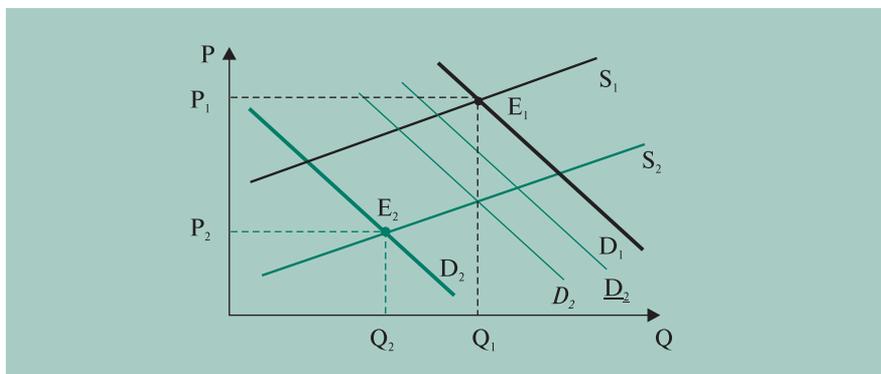
Рис. 6
Последствия увеличения спроса (а) и сокращения предложения (б)



Если же предложение товара на рынке уменьшается (рис. 6 б), то происходит сдвиг соответствующей кривой влево-вверх. При этом новая точка равновесия смещается в положение E_2 . В результате равновесная цена кофе возрастает, а количество уменьшается.

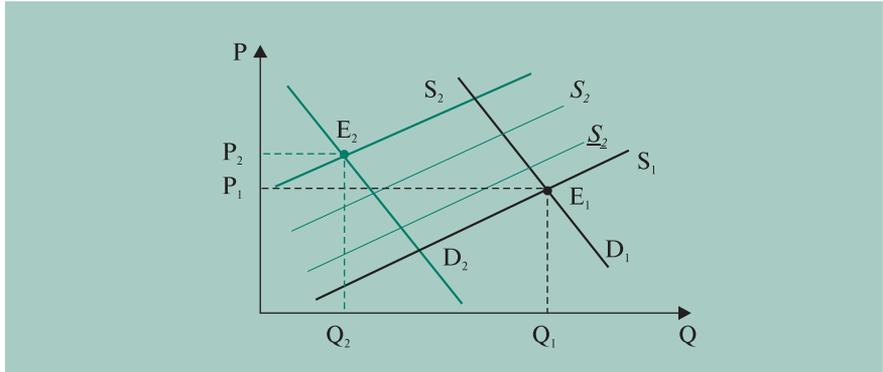
Теперь проанализируем последствия одновременных сдвигов и кривой спроса и кривой предложения. При одновременном уменьшении спроса на кофе и увеличении его предложения (рис. 7) после сдвига кривых в соответствующих направлениях новое равновесие сформируется в точке E_2 , которая расположена на оси P явно ниже первоначальной цены. При этом с объемом продаж не все так очевидно: он может сократиться, как это изображено на пересечении широкой кривой D_2 с новой кривой предложения S_2 , а может и не измениться или даже увеличиться, как это произошло на пересечении узких кривых D_2 с новой кривой предложения.

Рис. 7
Последствия одновременного уменьшения спроса и увеличения предложения товара



При одновременном уменьшении и спроса и предложения кофе (рис. 8) равновесный объем продаж кофе точно сократится, а вот цена кофе может как увеличиться, так и не измениться или даже сократиться.

Рис. 8
Последствия одновременного уменьшения спроса и предложения товара



Результат одновременного сдвига кривых спроса и предложения можно получить и аналитически, без использования графиков, если последовательно проанализировать последствия соответствующих сдвигов каждой из кривых. Например, для ситуации, изображенной на рис. 8, это можно сделать следующим образом: $D \downarrow \Rightarrow P \downarrow; Q \downarrow$ $S \downarrow \Rightarrow P \uparrow; Q \downarrow$. Смещение обеих кривых ведет к снижению объема продаж, следовательно, он действительно уменьшится, а вот влияние на рыночную цену у сдвигов этих двух кривых противоположное, и окончательный результат будет зависеть от размера перемещения каждой из кривых.

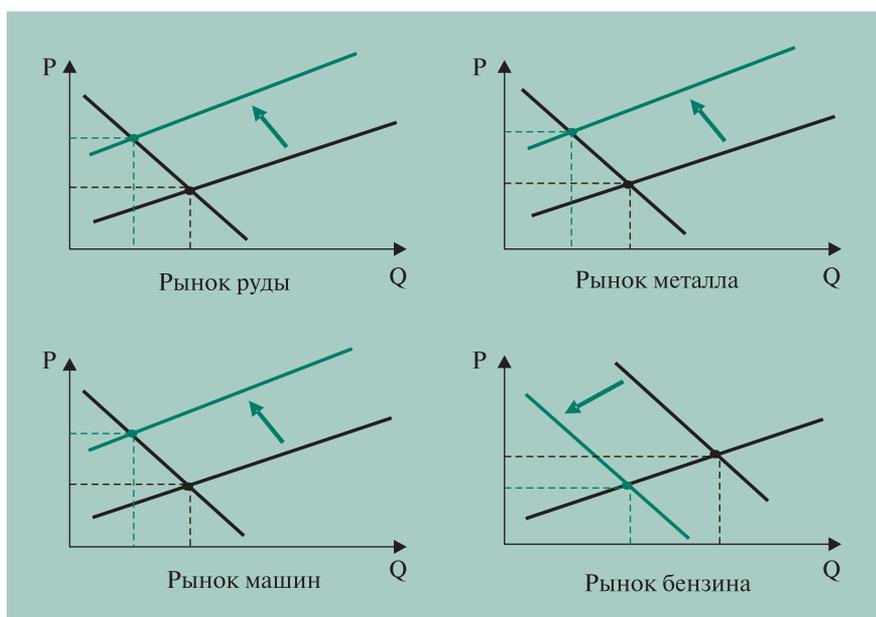
Таблица 1
Последствия одновременных сдвигов кривых спроса и предложения

			Направление изменения предложения			
			S↑		S↓	
			P↓	Q↑	P↑	Q↓
Направление изменения спроса	D↑	P↑	P?	Q↑	P↑	Q?
		Q↑	P?	Q↑	P↑	Q?
	D↓	P↓	P↓	Q?	P?	Q↓
		Q↓	P↓	Q?	P?	Q↓

Во всех приведенных примерах рассматривались изменения, происходящие на одном отдельном рынке. В реальной экономике многие рынки оказываются взаимосвязанными, поскольку продукция, реализуемая на одном, может являться, например, сырьем или товаром-субститутом по отношению к продукции другого рынка. Экономический анализ позволяет проследить такого рода взаимодействия.

Рассмотрим конкретный пример того, что произойдет с ценой и объемом продаж бензина при ухудшении условий добычи железной руды. На первый взгляд вопрос может показаться бессмысленным, поскольку бензин и железная руда ни в производстве, ни в потреблении никак не связаны друг с другом. Но давайте не будем спешить с выводами. Итак, ухудшение условий добычи руды явно приведет к сокращению ее предложения, что в свою очередь вызовет рост цены и сокращение объема продаж руды (рис. 9).

Рис. 9
Пример взаимодействия различных рынков



Руда используется как сырье для изготовления металла. Рост цены ресурса приведет к отрицательному сдвигу кривой предложения и на рынке металла. Это вызовет рост цены и сокращение объема продаж металла, который используется как сырье уже для изготовления, например, машин. Рост цены ресурса приведет к отрицательному сдвигу кривой предложения на рынке машин, что вызовет рост цены и сокращение объема продаж машин.

Машины и бензин являются, с точки зрения потребителя, дополняющими товарами, следовательно, при сокращении потребления одного из них сократится спрос и на другой. Значит, мы можем спрогнозировать падение спроса на бензин. Таким образом, ухудшение условий добычи железной руды вызовет падение цены и сокращение объема продаж бензина. Разумеется, в реальной экономической жизни не так все просто и однозначно, но для простейших выводов приведенный анализ взаимодействия рынков вполне достаточен.

Последствия государственного регулирования рынков

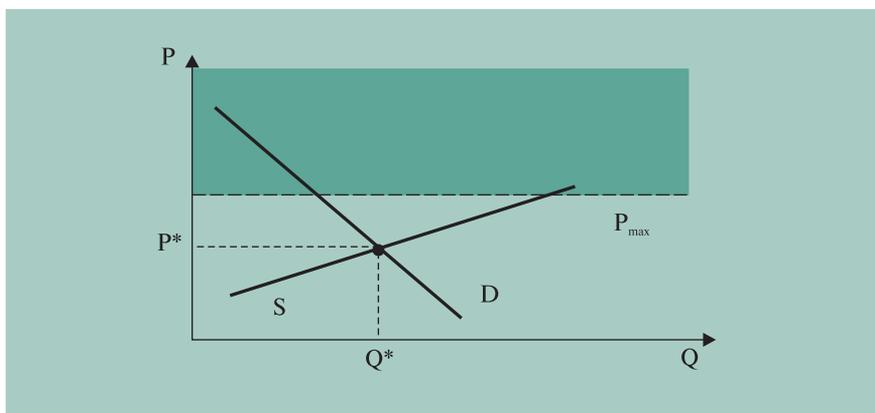
В ряде случаев правительство исходя из определенных политических, экономических или социальных интересов устанавливает на рынке некоторые ограничения на действия экономических агентов, оказывает на них стимулирующее или сдерживающее воздействие. Действия правительства нарушают механизм рыночных сил, и в результате могут возникнуть ситуации, когда на рынке не будет равновесия в том смысле, как мы его определили в начале нашей статьи.

УСТАНОВЛЕНИЕ МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЫ (ПОТОЛКА ЦЕНЫ)

Максимальным называется такое значение цены, выше которого товар не может продаваться/покупаться на рынке. В таком случае область допустимых значений рыночной цены находится в интервале: $0 \leq P_{\text{рыночная}} \leq P_{\text{max}}$.

Рассмотрим два случая установления государством максимальной цены: $P_{\text{max}} \geq P^*$ (рис. 11) и $P_{\text{max}} < P^*$ (рис. 12).

Рис. 10
Последствия установления потолка цены на уровне выше равновесного

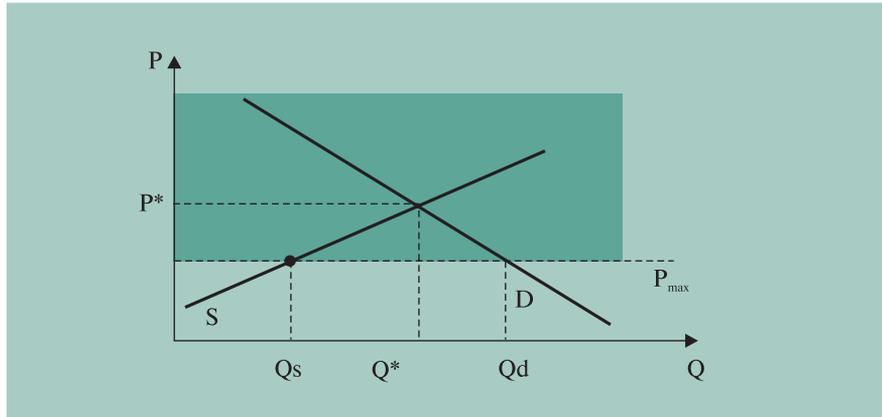


Цветом отмечена область запрещенных значений цены. Как видно, равновесная цена P^* в эту область не попадает. После установления государством P_{max} не ниже равновесного уровня рынок может остаться в точке равновесия, а значит и равновесная цена и равновесный объем останутся на том же уровне (P^* , Q^*), что и до установления P_{max} .

Если вам такая мера государственного регулирования кажется бессмысленной, то вспомните, например, о таком факторе сдвига кривой спроса, как ожидания потребителей. Для предотвращения ажиотажного спроса в период незначительного роста цены товара государство таким образом может послать своего рода успокаивающий сигнал: «Не беспокойтесь, выше данного значения цена не поднимется».

Как видно, в этом случае равновесная цена P^* попадает в область запрещенных значений. После установления государством максимальной цены ниже равновесного уровня рынок не сможет согласовать интересы продавцов и покупателей и обеспечить достижение точки равновесия, а значит на рынке установится цена, наиболее близкая к равновесной: в данном случае P_{max} . Объем продаж будет равен минимальному из значений Q_d и Q_s (в данной ситуации Q_s), и на рынке возникнет дефицит товара в размере: $Q_d - Q_s$.

Рис. 11
Последствия
установления
потолка цены
на уровне
ниже равновесного



С какой целью государство может проводить подобную политику? Достаточно часто так делают для того, чтобы определенные товары стали доступны людям с низкими доходами. Но из графического анализа ситуации видно, что подобная мера не увеличивает, а сокращает рыночный объем продаж, и товар может стать недоступным даже тем, кто ранее его свободно покупал на рынке. Поэтому подобные действия обычно дополняются государственными поставками (дополнительный объем предложения) товара, компенсирующими возникающий на рынке дефицит: $Q_{roc} = Q_d - Q_s$.

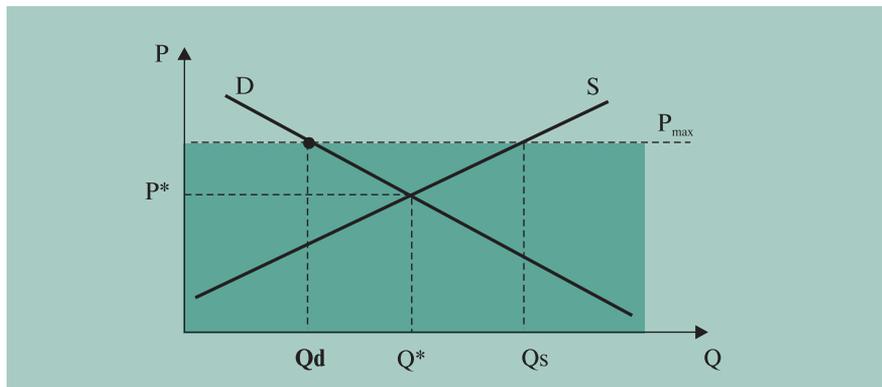
УСТАНОВЛЕНИЕ МИНИМАЛЬНОЙ ЦЕНЫ (ПОЛА ЦЕНЫ)

Минимальным называется значение цены, ниже которой товар не может продаваться/покупаться на рынке. Область допустимых значений рыночной цены находится в таком случае в интервале: $P_{min} \leq P_{рыночная} < +\infty$.

Рассмотрим два случая установления государством минимальной цены: $P_{min} > P^*$ (рис. 13) и $P_{min} \leq P^*$ (рис. 14).

На рис. 12 цветом отмечена область запрещенных значений цены. Если $P_{min} > P^*$, то равновесная цена P^* попадает в область запрещенных значений. После установления государством минимальной цены выше равновесного уровня рынок не может обеспечить достижение точки равновесия, а значит установится цена, наиболее близкая к равновесной – в данном случае P_{min} . Объем продаж будет равен минимальному из объемов Q_d и Q_s (то есть Q_d), и на рынке возникнет излишек товара в размере: $Q_s - Q_d$.

Рис. 12
Последствия
установления
пола цены
на уровне
выше равновесного

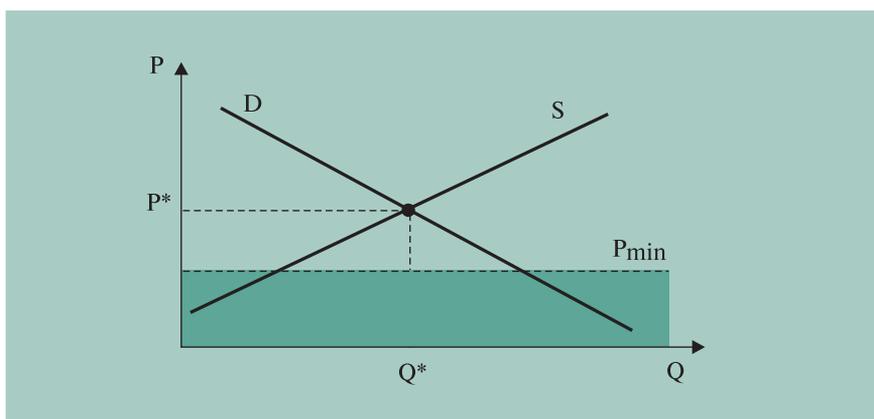


Целью подобной политики государства может быть поддержка той части производителей, высокие издержки производства которых не позволили бы им выдержать рыночную конкуренцию. Но из графического анализа ситуации видно, что подобная мера не увеличивает, а сокращает рыночный объем продаж, и товар не могут продать даже те фирмы, которые ранее работали на рынке без проблем. Поэтому подобные действия обычно дополняются государственными закупками (дополнительный объем спроса) товара, компенсирующими возникающий на рынке избыток: $Q_{roc} = Qs - Qd$.

Другое дело, если данная политика связана с целью вытеснения с рынка некачественной, часто поддельной продукции. Тогда государство устанавливает P_{min} на уровне цены того товара, который соответствует всем стандартам, и, разумеется, не скупает весь объем подделок, которые теневые фирмы предлагают на рынок. В условиях возникшего избытка продукции и равенства цен рациональный покупатель самостоятельно выберет продукцию известных фирм и марок, поскольку главная привлекательная сторона любой подделки – более низкая цена по сравнению с оригинальным товаром – усилиями государства ликвидируется.

Если же $P_{min} \leq P^*$, то равновесная цена P^* попадает в область разрешенных значений. Таким образом, после установления государством минимальной цены ниже равновесного уровня рынок может остаться в точке равновесия, а значит и равновесная цена и равновесный объем останутся на том же уровне, что и до установления P_{min} .

Рис. 13
Последствия установления пола цены на уровне ниже равновесного



Подобная мера государственного регулирования также не является бессмысленной, поскольку ожидания производителей в значительной степени определяют не только текущее предложение, но и стратегию фирм в долгосрочной перспективе. Для устойчивого развития существующих фирм и создания благоприятных условий для долгосрочных инвестиций государство может, установив P_{min} ниже текущей рыночной цены, создать определенные гарантии: «Не беспокойтесь, ниже данного значения цена не опустится».

Иногда для стабилизации положения на очень динамичных рынках объединяют установки P_{min} ниже равновесной рыночной цены и P_{max} выше равновесного уровня. Таким образом, предлагая рынку определенную свободу ценообразования, государство создает своеобразный «ценовой коридор», на который в своем поведении ориентируются и потребители и продавцы.

УСТАНОВЛЕНИЕ ФИКСИРОВАННОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЦЕНЫ

При установлении фиксированной цены товар может быть продан только по этой цене. Можно утверждать, что фиксированная цена – это одновременно и пол и потолок цены. Поэтому подробно рассматривать данный вариант регулирования рынка нет смысла. Предлагаем лишь краткую характеристику его последствий:

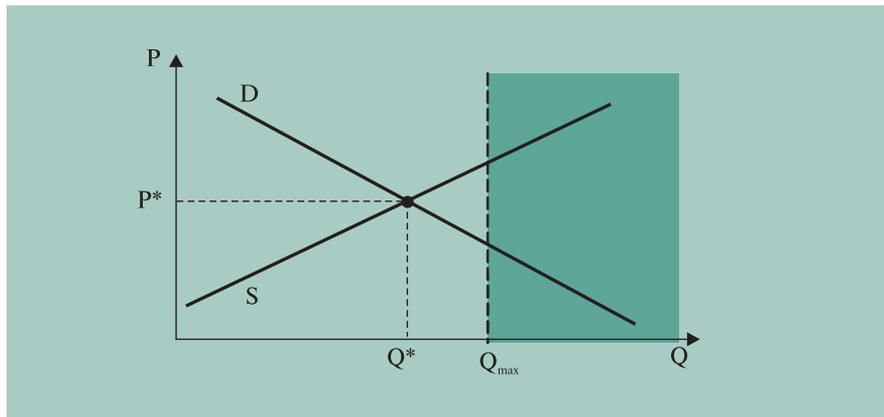
1. $P_{\text{гос}} > P^*$ – возникает избыток товара (аналогично рис. 12).
2. $P_{\text{гос}} = P^*$ – изменения отсутствуют.
3. $P_{\text{гос}} < P^*$ – возникает дефицит товара (аналогично рис. 11).

УСТАНОВЛЕНИЕ КВОТЫ (МАКСИМАЛЬНОГО ОБЪЕМА)

Квота – значение объема продукции, выше которого нельзя продать/купить на рынке. В таком случае область допустимых значений количества товара находится в интервале: $0 \leq Q_{\text{рыночный}} \leq Q_{\text{max}}$.

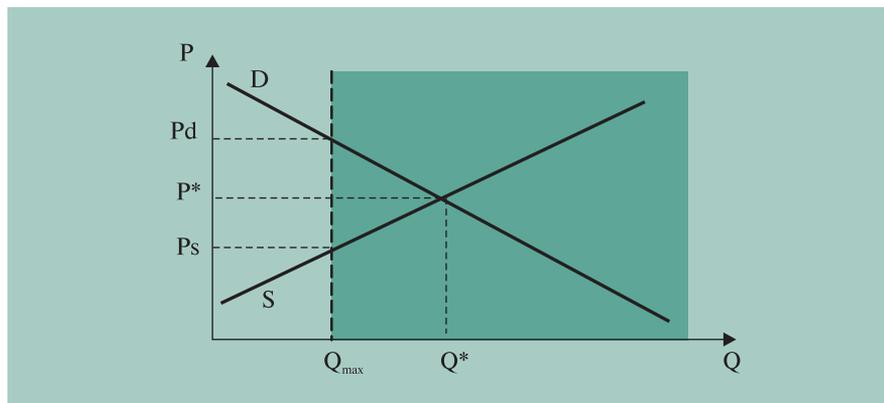
Рассмотрим два случая установления государством квоты: $Q_{\text{max}} \geq Q^*$ (рис 14) и $Q_{\text{max}} < Q^*$ (рис. 15).

Рис. 14
Последствия установления квоты на уровне выше равновесного



При $Q_{\text{max}} \geq Q^*$ равновесное количество Q^* попадает в область разрешенных значений. Таким образом, после установления квоты на уровне, превышающем равновесный объем продаж, на рынке никаких изменений не произойдет – и объем продаж и равновесная цена останутся прежними.

Рис. 15
Последствия установления квоты на уровне ниже равновесного



При $Q_{max} < Q^*$ равновесное количество Q^* попадает в область запрещенных значений. После установления государством квоты на уровне, ниже равновесного количества товара (Q^*), рынок не может обеспечить достижение точки равновесия, а значит установится объем продаж, наиболее близкий к равновесному (в данном случае Q_{max}). Относительно же рыночного значения цены в данном случае однозначного вывода сделать не удастся. Стандартно считается, что конкуренция потребителей в случае ограниченных поставок товара приведет к тому, что рыночная цена будет соответствовать цене спроса P_d . Действительно, квотирование достаточно часто применяется для ограничения притока импортной продукции на отечественный рынок и имеет последствия, аналогичные сокращению предложения.

Однако возможен и другой вариант. Квотирование может быть реализовано в форме талонной системы: каждый потребитель, имеющий право приобретения товара, получает талон на некоторое количество единиц продукции. Без талона отпуск товара запрещен. В таком случае потребителям нет смысла конкурировать за приобретение блага, поскольку оно гарантировано талоном, а вот производителям не безразлично, в какую фирму обратится покупатель. Это может спровоцировать конкуренцию уже среди продавцов, и цена может опуститься до уровня P_s .

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Рассмотрим влияние различных видов налогов на рыночное равновесие.

Аккордный (паушальный) – налог, взимаемый в виде фиксированной суммы ($Tx=const$). Пример – плата за лицензию.

Количественный – налог, сумма которого зависит от размера налогооблагаемой базы (стоимостной, физической или иной характеристики объекта налогообложения). Внутри данной группы налогов нас будут интересовать два вида: потоварный и стоимостной.

Потоварный – налог, сумма которого зависит от размера выпуска. Налоговая ставка (t) указывает, какая сумма должна быть уплачена государству с каждой единицы объема продаж. Общая сумма налоговых сборов равна: $Tx = tQ$. Пример – специфические акцизы (акцизы с твердыми налоговыми ставками в виде абсолютной суммы на единицу измерения, например, акцизы на спиртосодержащую продукцию, бензин и автомобили в России).

Стоимостной – налог, сумма которого зависит от стоимости реализации. Налоговая ставка (t) указывает, какая доля стоимости реализации должна быть уплачена государству в виде налога. Общая сумма налоговых сборов равна: $Tx = t \times [PQ]$. Однако данное выражение может быть записано в другом виде: $Tx = [tP] \times Q$. В этом случае налоговую ставку (t) можно интерпретировать как долю цены реализации, которая должна быть уплачена государству в виде налога с каждой проданной единицы товара. Внутри данной группы налогов также выделяют два вида в зависимости от того, цена потребителя (P_d) или производителя (P_s) используется при расчете стоимости реализации. Примером первого варианта могут служить адвалорные акцизы, второго – НДС и налог с продаж.

Рассмотрим более подробно последствия применения потоварного налога, НДС и адвалорного акциза. Прежде всего остановимся на общих положениях, касающихся всех видов рассматриваемых налогов.

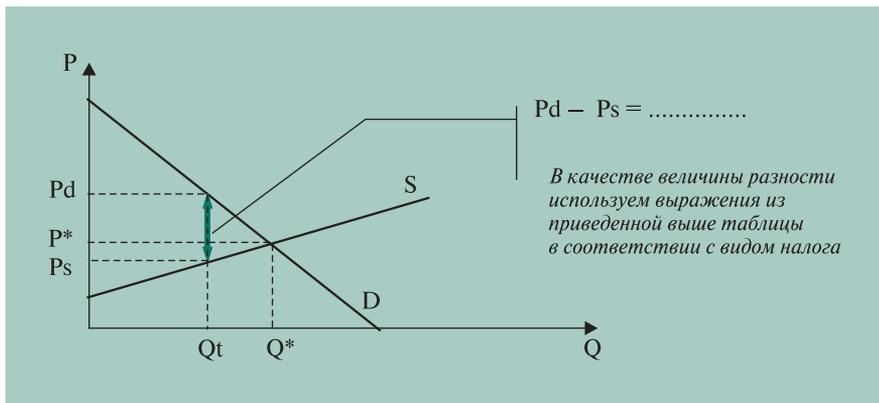
Во-первых, все они приводят к тому, что после налогообложения цена, уплачиваемая за товар потребителем, оказывается выше цены, которую получает производитель. Действительно, если налог платит производитель, то после расчета с покупателем он должен часть цены товара перечислить в виде налога государству, то есть продавец получит меньше, чем заплатил потребитель. Если же налог оплачивает покупатель, то после расчета с продавцом он обязан еще некоторую сумму перечислить в виде налога, в итоге заплатив больше, чем получил производитель. Различия же трех видов налогов касаются только того, на сколько отличаются указанные величины.

Таблица 2
Различия трех видов налога

ПОТОВАРНЫЙ НАЛОГ	НДС	АДВАЛОРНЫЙ АКЦИЗ
$P_d - P_s = t$	$P_d - P_s = t \times P_s$	$P_d - P_s = t \times P_d$
$P_d = P_s + t$	$P_d = (1 + t) \times P_s$	$P_s = (1 - t) \times P_d$

Во-вторых, рыночные последствия введения налога не зависят от того, на кого он наложен – на потребителя или производителя (в данном утверждении под рыночными последствиями подразумеваются значения P_s , P_d и Q_t после налогообложения). Действительно, какая разница, с кого взимается налог, если в итоге нам предстоит решать одну и ту же задачу: определить значение Q_t , при котором P_d превышает P_s на некоторую величину, зависящую от вида налога (рис. 16).

Рис. 16
Общая схема последствий применения налога



Для того чтобы убедиться в полной идентичности последствий, рассмотрим каждый из налогов в отдельности.

ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ ПОТОВАРНОГО НАЛОГА

Допустим, государство установило налог в размере t руб./ед., кривая спроса описывается уравнением: $Q_d = a - b \times P_d$, а кривая предложения: $Q_s = c + d \times P_s$. В таком случае равновесие до применения налога соответствовало выполнению следующей совокупности уравнений:

$$\begin{cases} Qd = a - b \times Pd \\ Qs = c + d \times Ps \\ Qd = Qs \\ Pd = Ps \end{cases}$$

После применения налога (независимо от того, на продавца или потребителя он был наложен) возникает другая совокупность уравнений:

$$\begin{cases} Qd = a - b \times Pd \\ Qs = c + d \times Ps \\ Qd = Qs \\ Pd = Ps + t \end{cases}$$

Выполнив подстановку $Qd = Qs = Q$, получим:

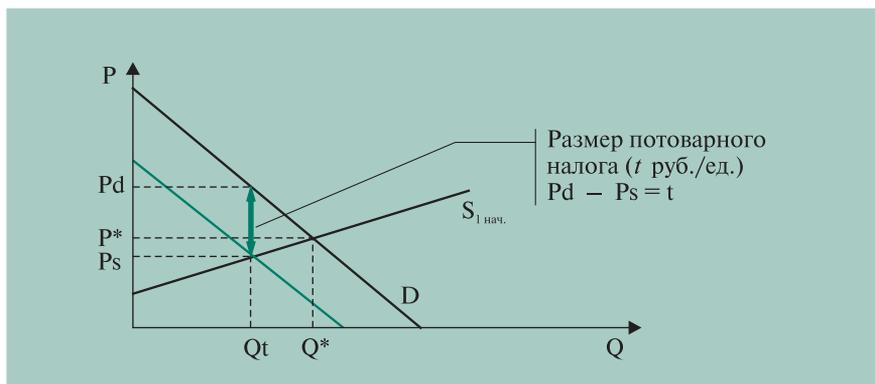
$$\begin{cases} Q = a - b \times Pd \\ Q = c + d \times Ps \\ Pd = Ps + t \end{cases}$$

Рассмотрим вариант дальнейшего решения, соответствующий введению налога, например, на потребителя:

$$\begin{cases} Q = a - b \times (Ps + t) \\ Q = c + d \times Ps \end{cases} \quad \text{или} \quad \begin{cases} Q = (a - bt) - b \times Ps \\ Q = c + d \times Ps \end{cases}$$

Можно утверждать, что первое уравнение системы соответствует как бы новой кривой спроса. По отношению к первоначальной на рис. 17 она выглядит сдвинутой на t единиц вниз по оси P .

Рис. 17
Последствия
взимания
потоварного
налога
с потребителя



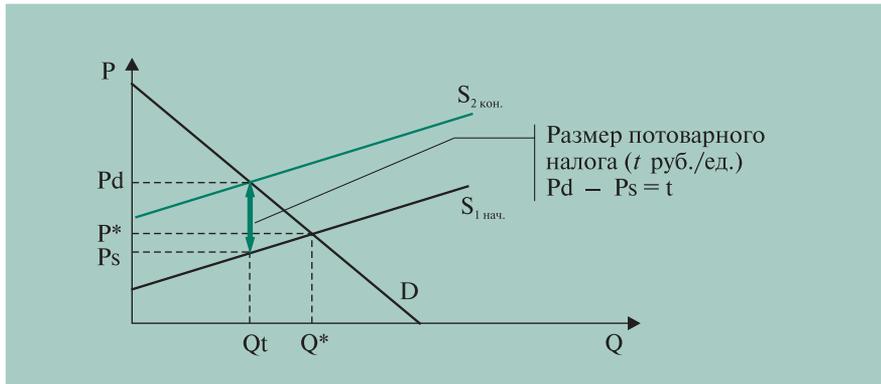
Из уравнений системы видно, что в рассматриваемом варианте пересечение «нового спроса» и предложения определит значение Ps . Для нахождения же значения Pd необходимо прибавить к Ps величину t , так как теперь покупатель должен выплатить установленную сумму с каждой купленной единицы продукта не только продавцу, но и государству.

Рассмотрим другой вариант дальнейшего решения, соответствующий введению налога на производителя:

$$\begin{cases} Q = a - b \times Pd \\ Q = c + d \times (Pd - t) \end{cases} \quad \text{или} \quad \begin{cases} Q = a - b \times Pd \\ Q = (c - dt) + d \times Pd \end{cases}$$

Можно утверждать, что второе уравнение системы соответствует как бы новой кривой предложения. По отношению к первоначальной на рис. 18 она выглядит сдвинутой на t единиц вверх по оси P .

Рис. 18
Последствия
взимания
потоварного
налога с
производителя



Из уравнений системы видно, что пересечение «нового предложения» и спроса в данном случае определит значение Pd . Для нахождения же значения Ps необходимо вычесть из Pd величину t , поскольку часть уплаченной потребителем суммы фирма вынуждена уплатить в виде налога. Поскольку и первый и второй варианты – решение одной и той же системы уравнений, то результат, разумеется, не будет зависеть от способа вычислений.

Исходная точка рыночного равновесия с координатами (P^*, Q^*) была получена в результате пересечения первоначальных кривых спроса D и предложения S . В результате налогообложения объем продаж сокращается. Цена, уплачиваемая потребителем (Pd), возрастает относительно первоначальной равновесной рыночной цены, а цена, получаемая производителем (Ps), – опускается. Таким образом, налоговая ставка как бы распределяется между потребителем и производителем, независимо от того, на кого из них первоначально вводился налог. Пропорция распределения определяется наклонами кривых: чем положе выглядит кривая, тем меньшая доля налога приходится на соответствующего экономического агента. Например, доля налога, уплачиваемая потребителем, будет тем ниже, чем:

- ✓ положе кривая спроса;
- ✓ круче кривая предложения.

ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ НДС

Допустим, государство установило налоговую ставку в размере t . НДС можно рассматривать как процентную надбавку к цене производителя. В таком случае равновесие после применения налога, независимо от того, на продавца или потребителя он был введен, будет соответствовать следующей совокупности уравнений:

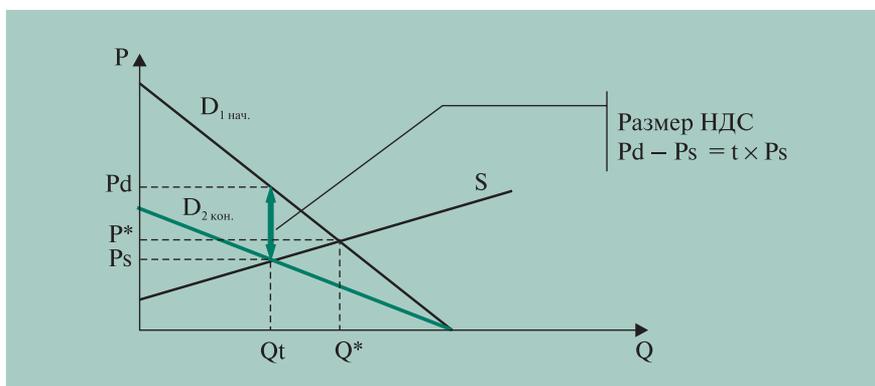
$$\begin{cases} Q = a - b \times Pd \\ Q = c + d \times Ps \\ Pd = Ps(1+t) \end{cases}$$

Рассмотрим сначала вариант дальнейшего решения, соответствующий введению налога, например, на потребителя:

$$\begin{cases} Q = a - b \times (1+t)Ps \\ Q = c + d \times Ps \end{cases}$$

Можно утверждать, что первое уравнение системы соответствует как бы новой кривой спроса. По отношению к первоначальной она выглядит на рис. 19 повернутой против часовой стрелки вокруг точки пересечения с осью Q .

Рис. 19
Последствия взимания НДС с потребителя



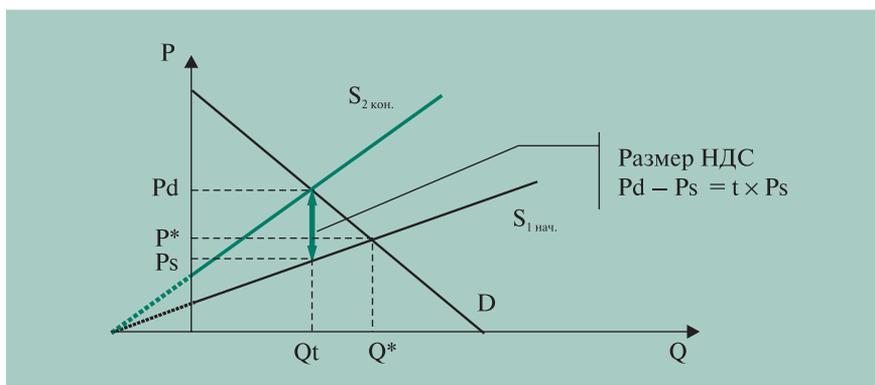
Из уравнений системы видно, что в этой ситуации пересечение «нового спроса» и предложения определит значение Ps , а для нахождения значения Pd необходимо прибавить к Ps величину $t \times Ps$.

Теперь рассмотрим другой вариант дальнейшего решения, соответствующий введению налога на производителя:

$$\begin{cases} Q = a - b \times Pd \\ Q = c + \frac{d}{1+t} \times Pd \end{cases}$$

Второе уравнение системы соответствует как бы новой кривой предложения. По отношению к первоначальной она выглядит на рис. 20 повернутой против часовой стрелки вокруг точки пересечения с осью Q .

Рис. 20
Последствия взимания НДС с производителя



Из уравнений системы видно, что пересечение «нового предложения» и спроса определит в данном случае значение Pd , а для нахождения значения Ps необходимо вычесть из Pd величину $t \times Ps$.

Поскольку и первый и второй варианты – это решение одной и той же системы уравнений, то результат опять же не будет зависеть от способа вычислений, а налоговая ставка распределится между потребителем и производителем независимо от того, на кого из них первоначально вводился налог.

ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ АДВАЛОРНОГО АКЦИЗА

Допустим, государство установило налоговую ставку в размере t . Адвалорный акциз можно рассматривать как процентное изъятие из цены потребителя. В таком случае равновесие после применения налога независимо от того, на продавца или потребителя он был введен, будет соответствовать следующей совокупности уравнений:

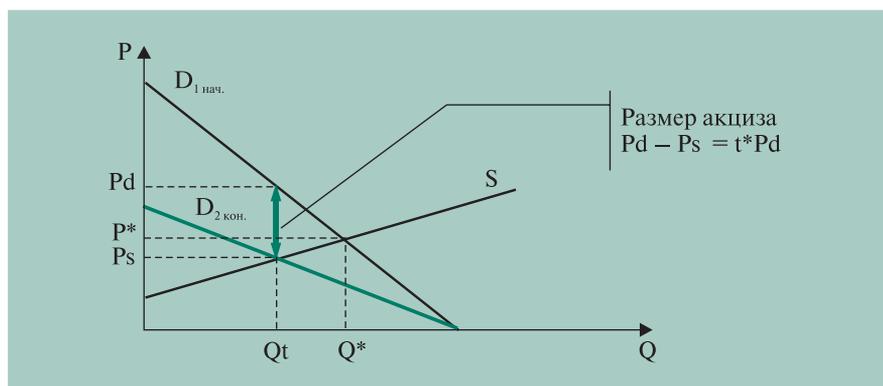
$$\begin{cases} Q = a - b \times Pd \\ Q = c + d \times Ps \\ Ps = Pd(1 - t) \end{cases}$$

Рассмотрим сначала вариант дальнейшего решения, соответствующий введению налога, например, на потребителя:

$$\begin{cases} Q = a - \frac{b}{1-t} Ps \\ Q = c + d \times Ps \end{cases}$$

Первое уравнение системы соответствует как бы новой кривой спроса. По отношению к первоначальной на рис. 21 она выглядит повернутой против часовой стрелки вокруг точки пересечения с осью Q .

Рис. 21
Последствия взимания адвалорного акциза с потребителя



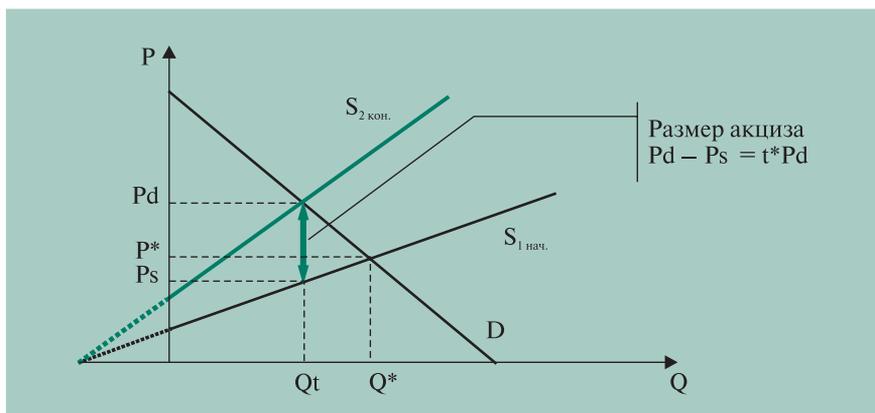
Из уравнений системы видно, что в этой ситуации пересечение «нового спроса» и предложения определит значение Ps , а для нахождения значения Pd необходимо прибавить к Ps величину $t \cdot Pd$.

Теперь рассмотрим другой вариант решения, соответствующий введению налога на производителя:

$$\begin{cases} Q = a - b \times Pd \\ Q = c + \frac{d}{1+t} \times Pd \end{cases}$$

Второе уравнение системы соответствует как бы новой кривой предложения. По отношению к первоначальной на рис. 22 она выглядит повернутой против часовой стрелки вокруг точки пересечения с осью Q .

Рис. 22
Последствия взимания адвалорного акциза с производителя



Из уравнений системы видно, что пересечение «нового предложения» и спроса определит в данном случае значение Pd , а для нахождения значения Ps необходимо будет вычесть из Pd величину $t \times Pd$.

Мы в очередной раз имеем возможность убедиться в том, что результат не зависит от способа вычислений, и налоговая ставка распределяется между потребителем и производителем независимо от того, на кого из них первоначально вводился налог.

Сравнивая последствия применения НДС и адвалорного акциза, можно заметить, что они достаточно похожи. Однако необходимо отметить некоторые различия:

- ✓ налоговая ставка для НДС может превышать (хотя бы теоретически) 100%, а для акциза это невозможно;
- ✓ при одинаковой процентной ставке налога адвалорный акциз оказывает более сильное воздействие на объем продаж и цены (Pd и Ps), чем НДС.

СУБСИДИРОВАНИЕ (ВЫПЛАТА ТРАНСФЕРТОВ)

Таблица 3

ПОТОВАРНАЯ	ДОПЛАТА, % от Ps	ДОПЛАТА, % от Pd
$Ps - Pd = t$	$Ps - Pd = t \times Ps$	$Ps - Pd = t \times Pd$
$Ps = Pd + t$	$Pd = (1-t) \times Ps$	$Ps = (1 + t) \times Pd$

Любая субсидия может быть рассмотрена как соответствующий налог, но с отрицательным значением ставки. Поэтому детальный анализ последствий различного рода субсидий мы проводить не будем, но соотношения Pd и Ps для различных видов субсидий указаны в табл. 3.



Новое методическое пособие для учителя экономики

ВВЕДЕНИЕ

Издательство «Вита-Пресс» готовит к изданию методическое пособие для учителей, преподающих экономику по учебнику А.Киреева **«Экономика: для 10 – 11-х классов общеобразовательных учреждений (базовый уровень)»**, выпущенному в свет в 2007 году и включенному в Федеральный перечень учебников, рекомендованных (допущенных) Министерством образования и науки Российской Федерации к использованию в образовательных учреждениях.

Пособие ставит задачу помочь учителям объяснить ученикам основные экономические понятия и законы, проиллюстрировать их на примере текущих событий и проверить выполнение содержащихся в учебнике заданий. Материалы пособия в целом достаточны для того, чтобы раскрыть учащимся суть изучаемого: это те же понятия, что и в учебнике, но представленные в несколько ином ракурсе и с большим количеством практических примеров. Такой подход к объяснению нового материала может способствовать его лучшему усвоению и демонстрации прямой связи экономической науки с повседневной жизнью.

Пособие, как и учебник, состоит из 35 параграфов. Параграфы сгруппированы в пять глав – «Принципы экономики», «Экономика домохозяйства», «Экономика фирмы», «Экономика государства» и «Экономика мира». Все параграфы имеют идентичную структуру: перечень основных понятий урока, список необходимого оборудования, план урока (с разбивкой на введение в тему, объяснение основного материала и домашнее задание), раздаточный материал, ответы на вопросы практикума. В конце каждого параграфа приведены материалы для оживления урока – высказывания великих мыслителей, экономические шутки.

В качестве приложения в книгу для учителя включены государственный стандарт среднего (полного) общего образования по экономике базового уровня, примерная программа учебного курса, а также сводная таблица, в которой показано, как материалы учебника закрывают все темы стандарта, и обозначено несколько дополнительных тем для факультативного изучения.

В зависимости от уровня технического оснащения школы учебник вместе с методическим пособием и другими дополнительными материалами позволяет преподавать экономику в нескольких режимах:

✓ обычного учебника в виде книги, без применения компьютера, компакт-диска и Интернета;

✓ интерактивного учебника, позволяющего параллельно использовать книгу и компакт-диск (есть книга и компьютер, но нет доступа в Интернет – большинство интернет-заданий продублировано на диске);

✓ интернет-учебника, позволяющего параллельно использовать книгу, компакт-диск и Интернет.

Учебно-методический комплект, базирующийся на учебнике А.Киреева, включает: CD-диск с мультимедийной презентацией, практикумом, интернет-ресурсами и глоссарием и методическое пособие. Кроме того, в него войдет ряд пособий для учителя, которые издательство планирует выпустить в ближайшее время: «**Экономика: раздаточные материалы**», содержащее дидактические материалы, необходимые для каждого урока, «**Экономика в схемах**», дающее визуальное представление об экономических понятиях и взаимосвязях с помощью диаграмм, графиков и таблиц, и «**Экономика с улыбкой**» – сборник афоризмов, шуток и высказываний об экономике и экономистах, а также ответов на часто задаваемые актуальные экономические вопросы.

УРОК 1. ЭКОНОМИКА И ЧЕЛОВЕК

Основные понятия

Ресурсы (возобновляемые, невозобновляемые), потребности, ограниченность, экономика, блага (свободные, экономические), производство, факторы производства (земля, капитал, труд, предпринимательские способности), экономическая модель, полная занятость (использование) факторов, граница производственных возможностей, альтернативная стоимость (или альтернативные издержки), выбор.

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

Введение в тему (10 мин)

1. Это вводный урок в курс экономики. Чтобы заинтересовать учащихся новым предметом, можно вынести на обсуждение вопрос о том, что такое экономика и чем она отличается от бизнеса. Ответы, которые получит учитель, будут примерно следующими: экономика – это глобальное понятие, а бизнес – более конкретное; экономика – это теория, бизнес – практика; разница, как между кухонной плитой и кулинарной книгой, экономика – книга, бизнес – плита; экономика – совокупность производственных отношений; бизнес – предпринимательская деятельность, ставящая главной целью получение прибыли. Можно согласиться, что экономика – более широкое понятие, чем бизнес, финансы или деньги. Это наука о производстве, распределении и потреблении товаров и услуг.

2. Если в классе есть доступ в Интернет, откройте экономическую ленту с текущими экономическими событиями. Это может быть, например, раздел «Экономика» на сайте ИТАР-ТАСС (<http://www.itar-tass.com>). Прочитайте вместе с учениками несколько ключевых новостей за последние сутки. Обратите их внимание на то, что в потоке экономических новостей четко прослеживаются новости, относящиеся к России и зарубежным странам. Найдите вместе несколько примеров последних экономических новостей по России и по одной из зарубежных стран. Подчеркните, что поток экономических новостей можно разделить на несколько групп:

- ✓ деловые новости – новости, связанные с бизнесом;
- ✓ финансовые новости – новости, связанные с ценами, деньгами и курсами валют;
- ✓ фондовые новости – развитие ситуации на биржах, курсы акций;
- ✓ новости рынка недвижимости – цены на квартиры и землю;
- ✓ чисто экономические новости – новости, касающиеся экономического роста, динамики инфляции, государственного бюджета, программ реформ.

Найдите примеры новостей каждой группы и подчеркните, что все это – различные аспекты экономики.

Объяснение нового материала (30 мин)

3. На этом этапе урока важно объяснить логику экономической науки в целом. Попросите учеников открыть первый форзац учебника. Расскажите, что существуют несколько экономических агентов (показаны по горизонтали) – человек, домохозяйство, фирма, государство и мир в целом. Экономическое поведение каждого из них будет изучаться в отдельной главе. Каждый экономический агент имеет схожий набор характеристик (показаны по вертикали). Все агенты описываются определенными статистическими показателями, имеют свой баланс доходов и расходов, действуют на определенном рынке, ставят перед собой различные цели и достигают различные результаты. Каждая из характеристик разных экономических агентов будет также рассмотрена в учебнике.

4. Введите понятия «потребности» и «ограниченность». Потребности каждого человека и общества в целом неограниченны. Среднестатистическому человеку хочется иметь всего больше и лучшего качества. Однако доступные ему ресурсы ограничены, редки. Ни одно даже самое развитое общество не в состоянии одновременно полностью удовлетворить все потребности всех своих членов. Можно привести такой пример: вам хотелось бы найти в Интернете и купить определенный товар, например, программу гоночного симулятора. Игр с гоночными симуляторами – великое множество, но вам хочется только самую последнюю версию конкретной компании. А достать ее вы не можете ни в магазинах своего города, ни в интернет-магазинах, которые нашли. Желание купить именно такой симулятор – ваша потребность. Сама компьютерная игра – это ресурс, который может удовлетворить вашу потребность поиграть на компьютере. Потребность не ограничена, вы хотите играть сейчас. Ресурс ограничен, но относительно. Тот факт, что вы не можете найти эту игру сегодня, не означает, что ее в принципе не существует. Она просто не продается в известных вам магазинах. Экономика – наука, изучающая способы

удовлетворения потребностей в условиях относительной ограниченности ресурсов.

5. Объясните, что потребности человека удовлетворяются с помощью благ. Благо – это тоже ресурс, но полезный для удовлетворения потребности человека. Компьютерный вирус, или троян, – это тоже ресурс, но бесполезный или даже обладающий отрицательной полезностью, поскольку он разрушает компьютер. Благом он считаться не может точно так же, как не могут им считаться отходы производства ядерной энергии, которые приходится хоронить. Важно обратить внимание учеников на то, что потребности человека могут удовлетворяться с помощью свободных и экономических благ. Свободные блага доступны всем, а экономические надо производить. К свободным благам относятся, например, деревья в лесу, вода в реке и солнечный свет. Эти блага хоть и являются важными, поскольку удовлетворяют потребности человека, но они бесплатны, так как их размер значительно больше потребности в них. Экономические блага, напротив, должны производиться, и их имеющийся объем значительно меньше потребности в них. Всем хотелось бы жить в комфортабельном коттедже за городом или большой благоустроенной отдельной квартире, но таких благ существенно меньше, чем желающих их иметь.

6. Подчеркните, что создание экономических благ – это начальный этап экономического процесса. Он состоит из производства, задача которого – превратить ресурсы в экономические блага в виде товаров и услуг, нужных человеку, а также из распределения и потребления. Можно привести такой пример. Процесс *производства* iPod состоит в превращении ресурсов (труда программистов, конструкторов, дизайнеров, производителей композитного материала, полупроводников, стекла, проводов и других элементов) в экономическое благо (сам iPod). На следующем этапе iPod продается фирмой-производителем всем желающим его купить. Эта часть экономического процесса называется *распределением*. Распределение состоит из обмена, поскольку производитель продает iPod, чтобы купить необходимые для производства ресурсы, построить производственные здания, оборудовать офисы. Тем самым производитель обменивает свой товар на другие товары, которые ему нужны, и распределяет доходы от продаж. На последнем этапе экономического процесса происходит *потребление* iPodа. Люди им пользуются, слушают, записывают и стирают песни и фильмы, царапают и роняют, теряют и находят. В результате рано или поздно iPod устаревают, ломаются или теряются, и его приходится выбросить. Он отработал свой ресурс, был полностью потреблен. Экономический процесс iPod закончился.

7. Определите ресурсы, которые используются в производстве как факторы производства. Попросите учеников подумать и назвать основные факторы производства – что именно для него нужно? Скорее всего они назовут сырье, электроэнергию, воду, физический и умственный труд человека. Это правильно, но неполно. Скажите, что основных факторов производства четыре – земля, капитал, труд и предпринимательские способности. При этом каждый из факторов охватывает многие понятия, например, земля как фактор производства помимо собственно земель сельскохозяйственного, производственного и иного назначения включает все природные ресурсы, полезные ископаемые, леса, реки, озера и т.д.

8. Подчеркните, что относительная ограниченность ресурсов приводит к тому, что произвести сразу все, в чем люди испытывают потребность, невозможно. Даже в условиях полного использования всех доступных факторов производства (всех работников при полном использовании их предпринимательских способностей, всего капитала, всей пригодной для земледелия земли) возникнет какой-то максимальный предел производства благ, который общество преодолеть не сможет. Это будет граница его производственных возможностей, которую можно проиллюстрировать графиком из книги или презентации. Если свободных факторов производства больше нет (существует полная занятость труда и других факторов производства), то повысить объем производства невозможно. И наоборот – если факторы производства не полностью заняты, уровень производства повысить можно. Представьте, что граница производственных возможностей показывает максимальное сочетание товаров и услуг, которые можно произвести в мире при полном использовании всех имеющихся факторов производства. Однако этого недостаточно, чтобы удовлетворить потребности всех людей одновременно. Ведь мало кто может утверждать, что удовлетворяет все свои потребности, а большая часть людей в мире вообще живет за чертой бедности. Чтобы удовлетворить все материальные потребности всех людей, производство товаров и услуг должно находиться не просто в недостижимой точке H на графике параграфа 1.3, а значительно правее. Но даже если представить, что материальные потребности в товарах и услугах удовлетворены для всех людей планеты, у них останется масса неудовлетворенных нематериальных потребностей. Например, потребность в свободном времени. В сутках только 24 часа, и их надо как-то разделить между сном и бодрствованием, а бодрствование – между учебой, спортом, хобби, Интернетом, друзьями и массой других вещей.

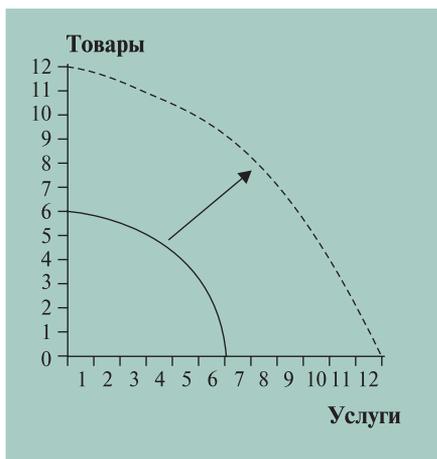
9. Рассматривая понятие кривой производственных возможностей, необходимо обратить внимание на несколько важных ее характеристик. Упомяните, что она иллюстрирует понятия эффективности, потенциального уровня производства, производственной функции, альтернативной стоимости и предельной нормы трансформации. Подробно рассматривать эти понятия на первом уроке не стоит, они встретятся позже, но пусть ученики узнают о существовании этих понятий. Можно раскрыть одно из них, например эффективность. Отметьте, что производство внутри кривой производственных возможностей неэффективно, потому что существующие ресурсы не используются полностью, а производство на уровне кривой производственных возможностей эффективно, потому что факторы производства используются полностью. Производство за пределами кривой невозможно, поскольку в распоряжении общества просто нет достаточного количества факторов производства.

10. Можно упомянуть о производительности факторов производства, которая будет рассматриваться позже (параграф 16.2). В принципе, сдвинуть границу производственных возможностей вправо можно двумя способами – либо увеличив количество факторов производства (например, вовлечь в производство больше людей, а также больше капитала, земли и людей с выдающимися предпринимательскими способностями), либо повысив производительность каждого

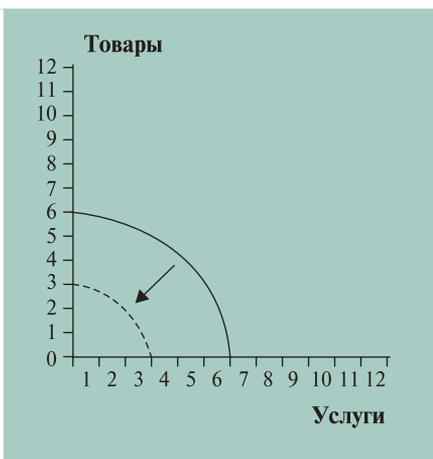
из этих факторов, не увеличивая их количества. Так, если обычно 100 человек собирают один самолет, то 200 человек соберут два самолета. Но два самолета могут собрать и 100 человек, если станут работать вдвое быстрее.

11. Раздаточный материал.

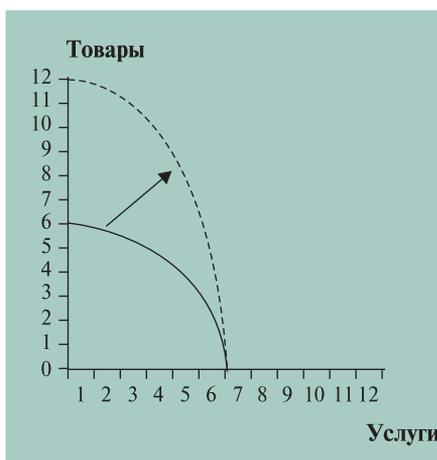
Причины изменений границы производственных возможностей



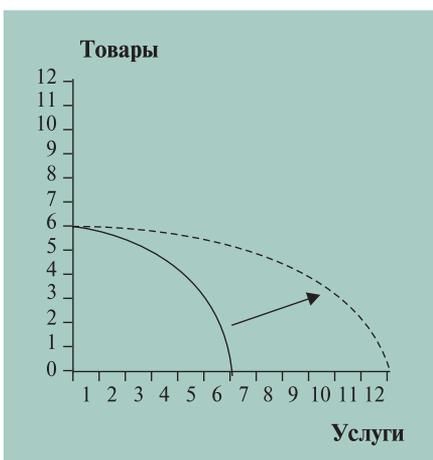
Если вдвое увеличить количество факторов производства или производительность каждого из них, то можно произвести вдвое больше товаров и услуг. Граница производственных возможностей сдвинется вправо



Если количество факторов производства или их производительность уменьшить вдвое, то будет произведено вдвое меньше товаров и услуг. Граница производственных возможностей сдвинется влево



Если увеличить количество факторов производства, которые тратятся на товары, или увеличить их производительность, то можно произвести больше товаров при том же объеме производства услуг. Граница производственных возможностей изменится, показав увеличение производства товаров



Если увеличить количество факторов производства, которые тратятся на услуги, или увеличить их производительность, то можно произвести больше услуг при том же объеме производства товаров. Граница производственных возможностей изменится, показав увеличение производства услуг

12. Граница производственных возможностей также иллюстрирует понятие выбора в условиях относительной ограниченности ресурсов. Наиболее простой пример. Жизнь ученика состоит из двух основных

частей: учебы и отдыха. Время – один из ограниченных ресурсов, поскольку в сутках только 24 часа, из которых действительно активных только 12. Если не учитывать время на сон, еду и дорогу, то ученик либо учится, либо отдыхает. Время, потраченное на учебу, нельзя потратить на отдых, и наоборот. Поэтому важный выбор, который стоит перед учеником, – отдыхать или учиться (у каждого варианта свои преимущества и недостатки). Другой пример: имеющиеся в вашем распоряжении деньги (сумма, разумеется, ограничена) – это тоже своего рода граница производственных возможностей (позже это будет названо бюджетным ограничением). Деньги можно потратить на дискотеку, видеофильм или что-то еще. Но деньги, потраченные на фильм, уже нельзя заплатить за дискотеку или что-то другое. Наконец, последний пример – ресторан, где за фиксированную плату можно есть сколько угодно (шведский стол). В данном случае тоже существует граница производственных возможностей, но это уже не деньги, а емкость желудка. И здесь возникает экономический выбор: если съесть больше супа, останется меньше места на второе. Если съесть больше второго, может не остаться места на десерт.

13. *Граница производственных возможностей также иллюстрирует понятие альтернативной стоимости.* Самое дорогое, что есть у человека, – это время. Потраченное время нельзя вернуть. Час, проведенный на уроке в школе, уже нельзя использовать на что-нибудь еще. Спросите, на что ученики променяли бы час урока в школе? Можно даже нарисовать на доске альтернативные возможности часу в школе – час в Интернете, час игры в футбол, час у телевизора и т.д. То, на что люди готовы заменить какое-либо благо (урок в школе тоже является благом – услугой образования), и есть его альтернативная стоимость. Альтернативная стоимость (или издержки упущенных возможностей) – благо, которым надо пожертвовать, чтобы высвободить факторы производства для получения другого блага. Большинство благ имеет цену. Соответственно, покупая iPod, человек не может купить цифровой фотоаппарат. В этом случае цифровой аппарат – альтернативная стоимость iPod. Но денежное выражение альтернативной стоимости совершенно необязательно. Если вы считаете, что лучше провести воскресенье с удочкой на реке, чем сидеть у компьютера, альтернативная стоимость информационных услуг Интернета равна стоимости рекреационных услуг по отдыху на природе. Если вы принимаете решение держать сбережения в долларах, а его курс в рублях падает, то альтернативная стоимость сбережений в рублях – упущенная выгода из-за падения курса доллара.

14. *Закончите объяснение нового материала перечислением основных вопросов экономики – что, сколько, как, для кого и когда производить.* Когда люди принимают решения в условиях относительной ограниченности ресурсов, они вынуждены делать выбор, как использовать факторы производства и распределить произведенные товары и услуги. Человек всегда оценивает альтернативную стоимость. Например, принимая решение учиться ли в платном университете или купить автомобиль, вы делаете сознательный выбор между образованием и удобством передвижения.

Домашнее задание (5 мин)

1. Читать и пересказывать параграф.
2. Выучить основные определения.

3. Ответить на вопросы практикума.
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. Однозначного ответа на любой вопрос, связанный с альтернативными издержками, не существует. Существует выбор, и каждый принимает свое решение. Тогда все его удаchi принадлежат ему, но и за промахи ему винить некого. Все зависит от того, как конкретный человек оценивает альтернативную стоимость высшего образования. Эта оценка сугубо индивидуальна. Для кого-то высшее образование – путь в будущее с более престижной работой и высокими доходами (по данным статистики, человек с высшим образованием в среднем зарабатывает больше человека без него). Для других – потеря времени, учитывая, что есть немало успешных предпринимателей, которые разбогатели, не получив высшего образования. Пусть ученики выскажутся, как они оценивают альтернативные издержки своего высшего образования и, соответственно, какова альтернативная стоимость того, что они собираются делать после школы.

Работа с диском (запустите файл 1 «Основы экономики. Xls»)

1. Лист «Граница производственных возможностей».

- а) График показывает максимальный объем производства средств производства и предметов потребления, который можно достичь при полном использовании факторов производства.
- б) В стране будет произведено 14 ед. средств производства и 9 ед. предметов потребления.
- в) Нет. В стране нет достаточного количества факторов производства, для одновременного выпуска 17 ед. средств производства и на 17 ед. предметов потребления.
- г) В стране будет произведено 5 ед. средств производства и 14 ед. предметов потребления.
- д) Факторы производства используются не полностью или недостаточно эффективно.

2. Лист «Альтернативная стоимость».

- а) 12 ед. промышленных товаров и 4 ед. сельскохозяйственных товаров.
- б) 6 ед. промышленных товаров и 7 ед. сельскохозяйственных товаров.
- в) Поскольку производство промышленных товаров должно быть сокращено на $(12 - 6 = 6)$, чтобы увеличить производство сельскохозяйственных товаров на $(7 - 4 = 3)$. Для увеличения производства сельскохозяйственных товаров на 1 ед. требуется сократить производство промышленных товаров на $(6 / 3 = 2)$ ед.
- г) Альтернативные издержки единицы сельскохозяйственной продукции составляют 2 ед. промышленных товаров.

Работа с Интернетом

Все задачи направлены на приобретение навыка использования поисковых систем Интернета. Обратите внимание, источники информации по экономическим вопросам могут быть официальными, то есть принадлежать правительству (например, Министерству экономики РФ), и неофициальными, то есть принадлежать частным фирмам (например, Росбизнесконсалтингу). Соответственно, информация в правительственных источниках отражает официальную точку зрения руководства страны, информация из частных источников – точку зрения их владельцев и приглашенных ими экспертов, но не правительства.

Для оживления урока

Мысли великих

Источник силы или бессилия общества – духовный уровень жизни, а уже потом – уровень промышленности. Одна рыночная экономика и даже всеобщее изобилие не могут быть венцом человечества. Чистота общественных отношений – основной, чем уровень изобилия.

Александр Солженицын (род. 1918) – выдающийся российский писатель, публицист, поэт и общественный деятель; «Как нам обустроить Россию», 1990.

Экономические шутки

✓ Экономика должна быть экономной!

Леонид Брежнев (1907 – 1982), генеральный секретарь ЦК КПСС; из доклада XXVI съезду КПСС 23 февраля 1981 года.

✓ Экономика должна. Быть экономной слишком поздно.

Сергей Скотников, мастер афоризмов.

✓ Экономить на экономике – очень не экономно!

Леонид Сухоруков (род. 1945), украинский писатель.

✓ Одна из важнейших составных частей экономической науки – знать, чего не нужно знать.

Джон Кеннет Гэлбрейт (1908 – 2007), американский экономист.

✓ Я тебя ненавижу! Ты развил во мне потребности: я полюбил колбасу и сметану.

Из мультфильма «Кот и клоун», 1988.

✓ Самое быстрое средство увеличить свое состояние – это уменьшить свои потребности.

Пьер Буаст (1765 – 1824), французский лексикограф.

* * *

УРОК 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Основные понятия

Собственность (частная, общественная), приватизация, национализация, рыночный механизм, плановый механизм, экономическая система (традиционная экономика, централизованно-планируемая

экономика, рыночная экономика, смешанная экономика), общественно-экономические формации (капитализм, социализм), экономическая свобода, либеральная экономика, невидимая рука.

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 (10 мин)

15. *Коротко повторите основные вопросы экономики, которые изучались на предыдущем уроке, – что, как, для кого, сколько и когда производить. Подчеркните, что в разные исторические периоды ответы на эти вопросы были различными. Например, при первобытно-общинном строе с помощью примитивных орудий труда люди производили то, что им было необходимо для собственного потребления, и произведенного обычно хватало только на то, чтобы выжить.*

16. *Спросите учеников, какой выбор стоял перед ними, например, в выходные дни? Как они сравнивали альтернативную стоимость своего времени, проведенного за компьютером, у телевизора или как-то иначе, с другими альтернативами – помощью родителям по дому, поездкой на дачу, занятиями спортом и т.д.? Выясните, почему ученики выбрали ту или иную деятельность, как измеряли ее альтернативную стоимость – в деньгах, часах или необходимых усилиях.*

Объяснение нового материала (30 мин)

17. *Введите понятие собственности и экономической системы. Если в классе есть доступ в Интернет, найдите несколько сайтов, характеризующих традиционную, рыночную, центрально-планируемую и смешанную экономики. Например, в качестве традиционной экономики можно привести пример сельского хозяйства в любой из африканских стран к югу от Сахары, где люди занимаются преимущественно выращиванием сельскохозяйственных культур для собственного потребления.*

18. *Рассмотрите традиционную экономику на примере исламской экономики. Под исламской экономикой можно понимать такую экономику, которая отвечает требованиям шариата. Она базируется на следующих постулатах¹:*

- ✓ полное право собственности на все, что существует в мире, принадлежит только Аллаху (а через него – всей мусульманской общине); человек выступает лишь доверительным собственником имеющихся в его распоряжении богатств и благ;
- ✓ все, что делает человек, происходит с согласия и ведома Аллаха;
- ✓ частная собственность ограничивается законными способами присвоения, расходования средств и уплатой финансовых долгов;

<http://www.islam.ru/lib/ekonomy/>

- ✓ экономический порядок сочетает сбалансированность с социальной справедливостью;
- ✓ взимание процента запрещено, разрешено участие в разделе прибыли.

На сегодняшний день такая экономика создается в Иране, Судане и Пакистане. Однако нигде указанные выше постулаты не были реализованы в полной мере. Частично традиционная исламская экономическая система существует в Саудовской Аравии, Малайзии, Нигерии и некоторых других странах.

19. Подчеркните, что тип экономической системы определяют отношения собственности на средства производства и механизм распределения произведенных экономических благ. Расскажите, что в основе определения экономической системы лежат отношения собственности – права владения, пользования и распоряжения объектом собственности. Если средства производства находятся преимущественно в собственности государства и произведенные товары распределяются им по контролируемым ценам – это централизованно-планируемая экономика (экономика Советского Союза в 1917 – 1992 годах, современная экономика Кубы, Северной Кореи).

20. Приведите в качестве примера рыночной экономики экономики США и Великобритании. В этих странах доминирует частная собственность. Государство представлено лишь в ряде отраслей сферы услуг – в науке, образовании, здравоохранении, энергетике, транспорте, почтовых услугах. Промышленной собственности государство практически не имеет. Доля государства в конечном потреблении (закупка произведенных товаров и услуг) не превышает 10 – 12%.

21. Объясните, что преобладающим типом экономической системы является смешанная экономика. Приведите пример Норвегии¹. Экономику этой страны обычно называют смешанной, поскольку она представляет собой капиталистическую рыночную экономику с ярко выраженным государственным участием. Промышленный сектор в основном находится в частной собственности, но государство является собственником таких крупнейших корпораций, как «Статойл» и «Норск Гидро». Государственная нефтяная компания «Статойл» занимает господствующие позиции в нефтяной промышленности на континентальном шельфе Норвегии, в нефтехимической и нефтеперерабатывающей отраслях, а также в сфере реализации и экспорта нефти. Сельское хозяйство и рыболовство принадлежат частным компаниям, за исключением 10% лесных угодий, которые находятся в руках государства. В банковской сфере существуют государственные банки для наиболее важных отраслей промышленности – сельского хозяйства, рыболовства и тяжелой промышленности. Государству принадлежат значительная часть гидро- и электростанций, железные дороги и почта.

22. Понятие общественно-экономической формации можно упомянуть, но оставить на самостоятельное дополнительное изучение. Категория общественно-экономической формации была введена К.Марксом для обозначения ступеней исторического и социально-экономического развития общества. Маркс выделял пять общественно-экономических формаций: первобытно-общинную, рабовладельческую, феодальную,

¹ <http://www.norvegia.ru/facts/economy/mixed/mixed.htm>

капиталистическую и коммунистическую. Социализм является начальной стадией коммунизма. В основу выделения каждой формации положен определенный способ производства, который в свою очередь может быть охарактеризован по степени или уровню развития производительных сил и производственных отношений. Деление истории человеческого общества на формации применительно к прошлому в целом не оспаривается. В XX веке сосуществовали капиталистическая и коммунистическая формации на ее социалистическом этапе. Капитализм и социализм являются категориями экономической исторической науки. Опишите их на основе учебника.

23. Введите понятие «экономическая свобода». Она состоит из нескольких компонентов – свободы личного выбора, добровольности обмена, свободы конкуренции и безопасности всех видов собственности. На сайте Фонда наследия найдите последний индекс экономической свободы: <http://www.heritage.org/research/features/index/index.cfm>, покажите ученикам таблицу с перечнем стран в порядке убывания экономической свободы. Отметьте, что основными компонентами экономической свободы является свобода производить, торговать, сберегать, инвестировать, пользоваться различными денежными инструментами и валютами, а также свобода от государственного произвола, конфискации собственности, криминального насилия. Общий вывод: высокий уровень экономической свободы обычно предполагает низкие налоги, умеренные государственные расходы, ограничение сферы деятельности монополий, небольшие размеры нерыночного сектора, гарантии прав собственности и исполнения контрактов, равные условия ведения бизнеса, стабильность покупательной способности национальной валюты, свободу заключения контрактов с национальными и зарубежными партнерами, ограниченные масштабы государственного регулирования.

24. Обсудите с учениками одну из оценок экономической свободы в России. Обратите их внимание на то, что индекс – композитный индикатор, и составляется по возможности объективно, используя самые различные данные о состоянии дел в стране. Его задача – не осудить политику той или иной страны, а помочь ей понять, где она находится по отношению к другим странам мира. Индекс также указывает на те области экономической политики, улучшив которые, данная страна может улучшить свое положение по отношению к другим странами в области экономической свободы. Согласны ли ученики с положением России в индексе экономической свободы?

25. Раздаточный материал.

Самые экономически свободные страны

Страны по уровню экономической свободы													
РАНГ	СТРАНА	Ито- говый рей- тинг	Изме- нение с 2007 года	Сво- бода биз- неса	Сво- бода тор- говли	На- логи	РАЗМЕР ПРАВИ- ТЕЛЬСТ- ВА	Финан- совая свобода	Сво- бода инвес- тиций	Финан- сы	Иму- щест- венные права	Сво- бода от кор- рупции	Ры- нок труда
1	Гонконг	90,3	-0,3	88,2	95	92,8	93,1	87,2	90	90	90	83	93,3
2	Сингапур	87,4	0,2	97,8	90	93	93,9	88,9	80	50	90	94,4	99
3	Ирландия	82,4	-0,2	92,2	86	71,5	64,5	84,9	90	90	90	74	80,4
4	Австралия	82	1	89,3	83,8	59,2	62,8	83,7	80	90	90	87	94,2
5	США	80,6	-0,3	91,7	86,8	68,3	59,8	83,7	80	80	90	73	92,3
6	Новая Зеландия	80,2	-0,8	99,9	80,8	60,5	56	83,7	70	80	90	96	85,5

СТРАНЫ ПО УРОВНЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СВОБОДЫ													
РАНГ	СТРАНА	ИТОГОВЫЙ РЕЙТИНГ	ИЗМЕНЕНИЕ С 2007 ГОДА	СВОБОДА БИЗНЕСА	СВОБОДА ТОРГОВЛИ	НАЛОГИ	РАЗМЕР ПРАВИТЕЛЬСТВА	ФИНАНСОВАЯ СВОБОДА	СВОБОДА ИНВЕСТИЦИЙ	ФИНАНСЫ	ИМУЩЕСТВЕННЫЕ ПРАВА	СВОБОДА ОТ КОРРУПЦИИ	РЫНОК ТРУДА
7	КАНАДА	80,2	2,1	96,7	87	75,5	53,7	81	70	80	90	85	82,9
8	ЧИЛИ	79,8	0,8	67,5	82,2	78,1	88,2	78,8	80	70	90	73	90
9	ШВЕЙЦАРИЯ	79,7	1,6	83,9	87,2	68	61,6	83,6	70	80	90	91	82
10	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	79,5	-0,5	90,8	86	61,2	40,1	80,7	90	90	90	86	80,7
20	БЕЛЬГИЯ	71,5	-0,9	93,7	86	43,9	17,9	80,4	90	80	80	73	69,9
30	АВСТРИЯ	70	-0,2	80,6	86	51,2	25,3	81,4	70	70	90	86	59,2
40	УРУГВАЙ	68,1	-0,7	59,8	83	85,9	76,6	74,2	60	30	70	64	77,3
50	ПАНАМА	64,7	0,1	72,8	76,2	83	89,1	80,2	70	70	30	31	44,4
60	САУДОВСКАЯ	62,8	1,2	72,5	76,8	99,7	69,1	76,7	30	40	50	33	80,6
70	КИРГИЗИЯ	61,1	0,8	60,4	81,4	93,9	76,1	75,6	50	50	30	22	72
80	ГРЕЦИЯ	60,1	1,8	69,5	81	65,6	57,8	78,5	50	50	50	44	54,3
90	ШРИ-ЛАНКА	58,3	-1	71,5	69,6	73,5	81,7	65,4	30	40	50	31	70,5
100	КАМБОДЖА	56,2	0,1	43	52,2	91,4	94,2	80,9	50	50	30	21	49,1
110	БЕНИН	55	0,1	47,7	65,2	67,5	86,4	77,5	40	60	30	25	50,8
120	МАЛАВИ	53,8	-0,2	52,1	64,6	70,2	44,3	69,9	50	50	40	27	70,1
130	УЗБЕКИСТАН	52,3	0,3	67,8	68,4	88	68,3	57,5	30	20	30	21	72,1
131	ДЖИБУТИ	52,3	-1,2	37,5	28,2	80,8	57,8	78,3	50	60	30	30	70,6
132	ЛЕСОТО	51,9	-1,2	56,9	56,4	67,2	46,8	75,4	30	50	40	32	64
133	УКРАИНА	51,1	-0,6	44,3	82,2	79	43	69,9	30	50	30	28	54,3
134	РОССИЯ	49,9	-2,5	52,8	44,2	79,2	69,5	64,4	30	40	30	25	64,2
135	ВЬЕТНАМ	49,8	0,4	60	62,8	74,3	78	67,4	30	30	10	26	59,5
136	ГАЙАНА	49,4	-5	56,4	65,8	67,3	16,1	73,9	40	40	40	25	69,1
137	ЛАОС	49,2	0	60,8	57	71	92,1	73	30	20	10	26	52,3
138	ГАИТИ	48,9	-2,4	35,7	67	77,8	93,2	65,3	30	30	10	18	62,4
148	ВЕНЕСУЭЛЛА	45	-2,9	51,4	54,6	74,5	79,7	60,6	20	40	10	23	35,8
149	БАНГЛАДЕШ	44,9	-3,1	55,3	0	84	93,2	68,9	20	20	25	20	62,8
150	БЕЛАРУСЬ	44,7	-1,8	58,6	52,2	81	55,5	66,2	20	10	20	21	62
151	ИРАН	44,0	-0,1	55	57,4	81,1	84,5	61,3	10	10	10	27	43,8
152	ТУРКМЕНИСТАН	43,4	0,3	30	79,2	90,6	85,3	66,4	10	10	10	22	30
153	МЬЯНМА	39,5	-1,5	20	71	81,7	97	56,5	10	10	10	19	20
154	ЛИВИЯ	38,7	1,6	20	39,6	81,7	63,5	74,9	30	20	10	27	20
155	ЗИМБАБВЕ	29,8	-2	41	55,4	57,8	24,1	0	10	20	10	24	56
156	КУБА	27,5	-1,1	10	60,8	54,8	0	64,6	10	10	10	35	20
157	СЕВЕРНАЯ КОРЕЯ	3	0	0	0	0	0	0	10	0	10	10	0

Понятие экономической свободы определяется как «отсутствие правительственного вмешательства или воспрепятствования производству, распределению и потреблению товаров и услуг, за исключением необходимой гражданам защиты и поддержки свободы как таковой». На значение индекса влияют десять показателей: свобода предпринимательства, торговли, денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики, инвестирования, финансовой сферы, рынка труда, размер правительства, уровень защиты имущественных прав, свобода от коррупции. Исследователи отмечают, что за прошедший год положение с экономической свободой в мире фактически не изменилось (глобальный индекс составил 60,3%), а с 1995 года (с момента появления рейтинга) общемировой индекс увеличился всего на 2,6%.

Все 14 лет составления рейтинга в нем лидирует Гонконг. За ним следуют Сингапур и Ирландия. Авторы считают, что залог успеха лидеров – свободный рынок труда, мягкое торговое законодательство и небольшое, эффективно работающее правительство.

Источник: Росбизнесконсалтинг со ссылкой на Heritage Foundation, <http://rating.rbc.ru>

Домашнее задание (5 мин)

1. Читать и пересказывать параграф.
2. Выучить основные определения.
3. Ответить на вопросы практикума.
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 (проверяется на следующем уроке)

Работа с книгой (ответы содержатся в тексте учебника)

Для обсуждения:

а) Может. Например, по Жилищному кодексу РФ, приватизация квартиры – это безвозмездная передача в общую совместную или общую долевую собственность (приватизация) жилья лицам, зарегистрированным на этой жилплощади, которые ранее не использовали свое право на приватизацию жилья.

б) Норвегия является страной со смешанной экономической системой.

в) В Германии принята широкая трактовка теории рынка. В соответствии с ней, при капитализме возникают противоречия, которые нужно разрешать. Для этого важно гармонично сочетать свободу рыночных сил с государственным регулированием, неограниченные потребности человека с охраной окружающей среды, свободу предпринимательства – с социальной справедливостью. В Германии для решения вопросов социальной справедливости даже функционирует Банк уравнивания.

В Южной Корее наряду с рынком существует система централизованного планирования. Подобно Японии, к Южной Корее вполне применим термин «Корпорация Корея», означающий работу всей страны над экономическим прогрессом под единым началом, тесное сотрудничество государства и бизнеса. Там сложилась система административного (внеэкономического) давления на производителей, принуждающая их следовать правительственной политике. Главная задача правительства – заставить бизнес выбрать заданный тип хозяйственной стратегии. Меры внеэкономического принуждения со стороны правительства следующие: разрешение или запрет льготного импорта оборудования, проектов создания предприятий, привлечение иностранного капитала к финансированию проектов, проверки правоохранительных и налоговых органов, отказ банков обслуживать не подчиняющиеся правительству корпорации, поскольку почти все финансовые институты находятся в собственности государства или под его жестким контролем. Таким образом, роль правительства и системы централизованного планирования в экономике Южной Кореи чрезвычайно велика.

Работа с диском (файл 2 «Экономические системы.xls»)

1. Лист «Формы собственности».

а) Государственная, муниципальная, частная, собственность общественных и религиозных организаций (объединений), смешанная российская, иностранная, совместная российская и иностранная.

- б) Государственная, муниципальная и частная собственность.
 - в) На государственных предприятиях было занято 83 – 91% населения, на частных – 9 – 14%.
 - г) Около половины россиян работали на частных предприятиях.
2. Лист «Индекс экономической свободы».

- а) 157 стран.
- б) По экономической свободе Россия занимает 122-е место.
- в) Гонконг, Сингапур, Ирландия, Люксембург, Великобритания.
- г) Свобода производить, торговать, сберегать, инвестировать, пользоваться различными денежными инструментами и валютами, а также свобода от государственного произвола, конфискации собственности, криминального насилия.

Работа с Интернетом (см. учебник)

Для оживления урока

Мысли великих

✓ Экономическая свобода – это свобода любой деятельности, включающей право выбора и сопряженные с этим риск и ответственность.

Фридрих Хайек (1899 – 1992), австрийский экономист и философ.

✓ Капитализм — «не твердый кристалл», а организм, способный к превращению и находящийся в постоянном процессе превращения. *Карл Маркс* (1818 – 1883), немецкий экономист и философ. *По данным каталога Библиотеки Конгресса США, ему посвящено больше научных трудов, чем любому другому человеку в истории.*

Экономические шутки

✓ Экономист – это специалист, который завтра будет знать, почему то, что он предсказывал вчера, сегодня не случилось.

✓ Экономист – это тот, кто богатеет, объясняя другим, почему они бедны.

✓ Экономист – это тот, кто, когда видит, что что-то работает в действительности, спрашивает себя, будет ли это работать в принципе.

✓ Экономика – единственная область, в которой два человека могут получить Нобелевскую премию за прямо противоположные утверждения.

✓ Экономисты отвечают на вопросы, не потому что знают на них ответы, они отвечают потому, что их спрашивают.



Страховая защита всем и каждому – учимся жить уверенно

Почему надо изучать стра- хование в школе и что необходимо о нем знать

О страховании слышали все, и многие, почти половина взрослого населения, уже приобрели страховую защиту. Однако далеко не все знают, что население России застраховано уже давно – более десяти лет. Так, все жители России от мала до велика имеют полис обязательного медицинского страхования, который подтверждает государственную гарантию получения бесплатной медицинской помощи. Кроме того, взрослые застрахованы по государственному пенсионному страхованию и на случай временной нетрудоспособности.

Обязательное медицинское страхование (ОМС) – один из наиболее важных элементов государственной системы социального страхования, призванный обеспечить финансирование охраны здоровья и получение необходимой медицинской помощи в случае заболевания. В России ОМС является всеобщим для населения. Это означает, что всем жителям обеспечены равные гарантированные возможности получения бесплатной медицинской, лекарственной и профилактической помощи в размерах, устанавливаемых базовыми федеральной и территориальными программами ОМС. Таким образом, основная цель ОМС – финансовое обеспечение бесплатной медицинской, лекарственной и профилактической помощи всем жителям России на законодательно установленных условиях и в гарантированных размерах.

Страхователями в ОМС, уплачивающими страховые взносы на обеспечение всех граждан медицинским страхованием, выступают работодатели (для работающих граждан) и местные органы исполнительной власти (для неработающего населения), а застрахованными является все население. Страховые взносы аккумулируются в федеральном и территориальных фондах ОМС.

Страховщики – страховые компании, имеющие соответствующие лицензии и работающие в системе ОМС на некоммерческих условиях (без прибыли). Страховщики обеспечивают защиту прав застрахованных на бесплатное получение медицинской помощи должного качества, отвечают за организацию учета обращений застрахованных в лечебные учреждения и на основании этих данных получают в фонде ОМС средства для оплаты медицинских услуг лечебным учреждениям.

Государственное социальное страхование направлено на социальное выравнивание и обеспечение минимума благосостояния населения и является системой отношений по перераспределению национального дохода для компенсаций утраты трудового дохода или его поддержания вследствие действия определенных социальных рисков. Основной предпосылкой появления социального страхования являются риски, присущие самой природе человеческого существования (преждевременная смерть, болезни, разорение). В современных условиях один из главных социальных рисков – потеря трудового дохода. В масштабах страны социальный риск проявляется в несоответствии индивидуальных параметров уровня жизни человека общественным нормам.

В основе социального страхования лежат следующие принципы:

- ✓ обязательность для всех участников (работников, работодателей, государственных учреждений);
- ✓ распределение обязанностей по уплате страховых взносов в фонды социального страхования между работниками и работодателями с привлечением по мере необходимости средств государственного бюджета;
- ✓ соответствие размеров страхового взноса той степени социальной защиты, которая необходима населению исходя из установленных общественных стандартов уровня и качества жизни;
- ✓ соразмерность страховых выплат степени потребности в социальной помощи с учетом размеров, сроков и других условий уплаты страховых взносов;
- ✓ определение права на получение социальной выплаты фактами наступления социального риска и уплатой страховых взносов без дополнительной проверки нуждаемости в доходе.

Финансовую основу социального страхования составляют обязательные (в силу закона), всеобщие (для всех работодателей и в отдельных случаях работников) и равные (в одинаковой доле от фонда оплаты труда) страховые взносы (единый социальный налог), а также поступления из бюджета. Социальное страхование не преследует цели получения прибыли, и все доходы направляются только на социальные цели. Социальное страхование основано на принципах солидарности (равные условия и равные по отдельным видам социального страхования размеры страховых выплат при существенно различном абсолютном размере страховых взносов для разных страхователей), которые упрощенно можно сформулировать следующим образом: богатый платит за бедного, здоровый – за больного.

В России система социального страхования включает ОМС (Федеральный и территориальные фонды ОМС), государственное пенсионное обеспечение (Пенсионный фонд России), страхование временной нетрудоспособности (Фонд социального страхования) и обязательное страхование работников от несчастных случаев и профессиональных заболеваний (Фонд социального страхования). Страховые взносы на обязательное страхование работников от несчастных случаев и профессиональных заболеваний уплачиваются работодателями в дополнение к единому социальному налогу.

Что необходимо знать о социальном страховании выпускнику средней школы

1. Свои права (получение бесплатной медицинской помощи, пенсии по старости, инвалидности – при наступлении этих событий, оплата больничного листа) и обязанности (платить ЕСН при открытии своего бизнеса, иметь на руках полис ОМС для предъявления его в медучреждение, своего медицинского страховщика для обращения за защитой своих прав).
2. Ограничения размеров социального обеспечения возможностями государства, его недостаточность для полноценной компенсации утраченных трудовых доходов и лечения.
3. Зависимость размера пенсии от величины официально получаемых трудовых доходов («белая зарплата»).

Цель и средства страхования

Целью страхования является защита. Вся история человечества подтверждает объективную потребность общества в страховой защите, причем в защите надежной и эффективной. **Основная цель страховой деятельности** может быть определена как удовлетворение общественной потребности в надежной страховой защите от случайных опасностей, соответствующей общепринятым требованиям по финансовой надежности. Важнейшей целью страхования с макроэкономической точки зрения является аккумуляция денежных средств, уплаченных множеством страхователей, и инвестирование их в экономику. Инвестиционная эффективность страхования гораздо выше банковской, поскольку страхование является финансовым источником долговременных инвестиций.

Необходимо понимать, что страхование защищает человека, предприятие, государственные интересы не от самих рисков, а от их финансовых последствий, вызванных проявлениями этих рисков: внеплановые расходы на восстановление утраченного имущества (страхование имущества), лечение заболеваний и травм (медицинское страхование и страхование от несчастного случая), возмещение вреда случайно потерпевшим (страхование ответственности) и т.д.

Достигаются цели страхования в результате страховой коммерческой, преследующей получение прибыли, и некоммерческой, как в социальном или взаимном страховании, деятельности. При этом противоречия между целью страхования (защита) и целью коммерческой страховой деятельности (прибыль) по сути нет, поскольку получение прибыли достигается не любыми средствами, а за счет умелого страхового предпринимательства, на основе тщательных математических и экономических расчетов, при строгом соблюдении законодательства. В обществах взаимного страхования, где страхователь через владение частью страхового фонда формально является и страховщиком, получение прибыли от страховой деятельности исключено, а в обязательных видах социального страхования запрещено законом.

Место и роль страхования отражаются в его отраслевом строении:

✓ Страхование имущества обеспечивает восстановление имущества предприятий всех форм собственности и видов предпринимательской деятельности, поврежденного или уничтоженного стихийными бедствиями, от которых оно было застраховано.

✓ *Личное страхование* обеспечивает, например, защиту от случайных опасностей для трудоспособности работников на предприятиях всех форм собственности и в быту, чье здоровье застраховано индивидуально или коллективно.

✓ *Страхование ответственности* обеспечивает восстановление имущества, здоровья и состояния третьих лиц, сохранение при этом денежных средств страхователей, так как ущерб случайно пострадавшим по их вине третьим лицам возмещался не ими, а страховщиками.

✓ *Страхование предпринимательских рисков* обеспечивает сохранение доходов предпринимателей всех форм собственности и сфер предпринимательства при страховании от соответствующих видов рисков. Например, в торговле – страхование кредитных рисков, в материальном производстве – страхование рисков перерыва в производстве и т.д.

Страховая защита реализуется посредством заключения письменного договора страхования между страховщиком и страхователем на основе заявления страхователя и изучения его индивидуальных рисков. В некоторых видах обязательного страхования страховая защита предоставляется автоматически при приеме на работу, службу в Вооруженных силах и т.д.

Страхование как объект изучения

Страхование как система специфических договорных финансовых отношений руководствуется не только экономическими, но и юридическими (договорное или гражданское право), а также математическими (расчет справедливой цены за страховую защиту) законами и закономерностями. В них отражаются не только объективные факторы природы и развития общества, но и субъективное восприятие обществом и отдельными людьми самой природы риска и опасности, социальные и психологические особенности людей. Так, в английском языке страхование (*insurance*) имеет иное происхождение – от слова *sure* (уверенный) – и может быть переведено как «быть уверенным». Поэтому страхование и страховая деятельность как объект изучения не исчерпывается только экономическими категориями, но требует понимания основ гражданского законодательства и элементов математической статистики.

Как получить страховую защиту и не быть обманутым

Социальное страхование надежно и доступно для всех, однако его защита минимальна и часто недостаточна для компенсации потерь. Дополнительную страховую защиту можно получить в коммерческих страховых компаниях, которых великое множество. Но как выбрать надежное? С формальной точки зрения страховщик продает страхователям свои обещания выплатить им компенсацию при наступлении застрахованного риска, поэтому страхователю целесообразно сначала убедиться в надежности этих обещаний.

Математическая статистика свидетельствует, чем больше у страховщика договоров с клиентами, чем крупнее страховая компания, тем она финансово устойчивее (следствие теоремы Чебышева). Кроме того, чем дольше страховая компания работает на рынке, тем выше вероятность, что она и дальше будет продолжать это делать и не разо-

рится, поскольку уже сумела накопить значительные страховые резервы и собственный капитал, являющиеся финансовой гарантией платежеспособности.

Для более строгой оценки платежеспособности можно использовать данные бухгалтерского баланса страховщика и утвержденную Минфином России методику расчета (более подробно об этом можно прочитать в школьном учебнике по страхованию и методическом пособии для учителей).

После выбора страховщика необходимо внимательно прочитать его условия страхования ваших рисков. Заключение договора является одной из самых сложных и ответственных процедур в страховании. От качества договора напрямую зависят объем, сроки и условия страховой выплаты, поэтому договору страхования и условиям его заключения необходимо уделить особое внимание.

Заключению договора предшествует соглашение сторон, которое достигается путем переговоров. Основанием для их начала является письменное заявление страхователя. Оно служит тем документом, на основании которого страховая компания оформляет договор страхования или страховой полис (документ, удостоверяющий заключение договора страхования). В ходе переговоров страховая компания обязана ознакомить страхователя с условиями страхования. Страхователь в свою очередь обязан предоставить страховщику всю информацию, необходимую для оценки риска.

Важная составная часть договора – собственное волеизъявление страхователя по поводу заключения договора, которое выражается текстами заявления и самого договора, подписываемыми страхователем.

В договоре должна быть определена страховая сумма. Речь может идти либо об одной страховой сумме (как при страховании жизни), либо о различных суммах для разных видов возмещения ущерба. Например, при страховании от несчастного случая одна сумма может предусматриваться на случай смерти, другая – на случай инвалидности. Определение суммы важно для исчисления страховой премии (цена страховой услуги), а также для ограничения обязательств страховщика при наступлении страхового случая. При страховании имущества страховая сумма не должна превышать его действительной стоимости.

**Это надо
знать всем**

Страхователь по договору страхования имеет право:

- ✓ на получение страховой суммы по договору страхования жизни, или страхового возмещения в размере ущерба в имущественном страховании, или на возмещение ущерба, причиненного третьим лицам при страховании гражданской ответственности – в пределах страховой суммы и с учетом конкретных условий договора страхования;
- ✓ на изменение условий страхования в договоре в части изменения страховой суммы или объема ответственности, если иное не оговорено в правилах страхования;

✓ на досрочное расторжение договора страхования и возврат части уплаченной страховой премии в порядке, установленном Гражданским кодексом или правилами страхования.

Наряду с правами страхователь имеет и обязанности перед страховщиком, такие как первая уплата страховых премий в размере и порядке, которые определены в договоре. Страховая защита по договору обычно начинается не ранее дня уплаты страховой премии или первого взноса при уплате премии в рассрочку. Эта обязанность страхователя является правовой, поскольку ее неисполнение можно обжаловать через суд.

Все остальные обязанности страхователя не подлежат судебному обжалованию, поскольку страхователь выполняет их в своих собственных интересах, чтобы обеспечить себе страховую защиту, так как при их невыполнении размеры страхового возмещения при наступлении страхового случая могут быть уменьшены. В период действия договора страхователь обязан сообщать страховой компании о факторах увеличения риска, заключении других договоров страхования по поводу того же риска, фактах отчуждения застрахованного имущества, об изменении места жительства. Кроме того, в период действия договора страхователь обязан соблюдать специально согласованные или содержащиеся в правилах страхования обязанности, направленные на уменьшение риска и предотвращение его наступления, например, установка охранной сигнализации в помещении, противогололедных устройств в автомобиле и т.д.

Страховая компания также имеет обязанности (основная – произвести выплату при наступлении страхового случая) и права (оценить риск, требовать уплаты страховой премии, отказать в выплате, если страхователь не сообщил всех известных ему сведений о риске или вовремя не заявил о страховом случае). В договоре (полисе) страховщик обязан указать исключения, которые не охватываются страховой защитой.

По заключенным договорам страховая компания (страховщик) гарантирует надлежащее исполнение принятых на себя обязательств и отвечает по ним всем принадлежащим ей имуществом. Страховщик обязан обеспечить неразглашение информации, которая стала ему известна в связи с заключением, исполнением или прекращением договора страхования и которая содержит коммерческую тайну страхователя.

Что делать при наступлении страхового случая

При наступлении страхового случая страхователь обращается к страховщику с заявлением о выплате страхового возмещения. При этом **страхователь обязан:**

- ✓ принять необходимые меры для предотвращения и устранения причин, способствующих возникновению дополнительного ущерба;
- ✓ в течение установленного срока поставить в известность страховщика о происшествии;
- ✓ подать в письменном виде заявление установленной формы о выплате страхового возмещения;
- ✓ предоставить страховщику всю необходимую информацию об ущербе, а также документы для установления факта страхового слу-

чая и определения размера ущерба; если такой информации у него нет, то страхователь должен оказать содействие страховщику в получении необходимых документов;

✓ дать страховщику возможность проводить осмотр и обследование застрахованного объекта, а также расследование в отношении причин страхового случая и размера убытков.

Страхователю следует обращать особое внимание на то, как в договоре и правилах страхования определены срок и способ уведомления страховщика о наступлении страхового случая. При получении заявления от страхователя о выплате страхового возмещения **страховщик обязан:**

✓ обеспечить осмотр объекта страхования, составить акт о страховом случае при участии страхователя;

✓ произвести расчет ущерба;

✓ произвести страховую выплату.

При необходимости страховщик направляет запрос в компетентные органы о предоставлении соответствующих документов и информации, подтверждающих факт и причину наступления страхового случая. Страховщик также имеет право участвовать в спасении и сохранении застрахованного объекта, принимая для этого необходимые меры или указывая страхователю на необходимость их принятия. Вместе с тем эти действия страховщика не могут однозначно рассматриваться как признание его обязанности выплачивать страховое возмещение.

При несении риска страховщик имеет право проверять состояние застрахованного объекта, а также соответствие сообщенных страхователем сведений об объекте страхования действительным обстоятельствам независимо от того, изменились или нет условия страхования.

В ряде случаев **страховщик имеет право отказаться от исполнения договорных обязательств** либо изменить условия в части возмещения ущерба или выплаты страховой суммы. Это возможно в тех случаях, когда страхователь:

✓ сообщил неправильные, то есть заведомо ложные или неполные сведения об обстоятельствах, имеющих существенное значение для оценки степени риска;

✓ не известил страховщика о существенных изменениях в риске, не известил страховщика в установленном порядке о страховом случае или чинил препятствия представителю страховой компании в определении обстоятельства характера и размера ущерба;

✓ не предоставил документы, необходимые для определения размера ущерба;

✓ не принял мер к предотвращению ущерба или сокращению его размеров, что привело к увеличению ущерба.

Однако страхователь имеет право через суд потребовать от страховщика исполнения обязательств по договору.

Если страховщик выплатил страховое возмещение страхователю, то к нему переходит право требовать возмещения ущерба в пределах выплаченной суммы от лица, виновного в причинении ущерба.

Исполнение страховщиком всех обязательств перед страхователем не влечет прекращения договора. Это означает, что страховщик, выполнивший все свои обязательства, не теряет права требовать от страхователя выполнения обязательств, которые тот не выполнил.

В чем польза страхования

Часто начинающие страхователи после окончания срока действия договора страхования и при отсутствии страховых случаев обращаются к страховщику с требованием возратить уплаченную ему страховую премию на основании, как они считают, того, что раз не было страхового случая, то страховщик ничего не делал и должен вернуть деньги.

Действительно, что же делал страховщик, за что вы платили ему деньги, если не было страхового случая и страховой выплаты? Страховщик создал из полученных от страхователей страховых премий специальные страховые резервы для выплат, был постоянно готов к выплатам по заявлениям страхователей и производил эти выплаты тем, с кем страховые случаи произошли. Страховщик нес финансовую ответственность перед всеми страхователями, но платил только тем, у кого происходили страховые случаи. В этом и заключается принцип экономической эквивалентности коммерческого страхования – не по каждой страховой сделке, а по всей совокупности сделок, по всему множеству страхователей – участников данного страхового фонда.

А что получили вы за уплаченную страховщику премию? **Вы получили уверенность в своей экономической безопасности**, возможность спокойно заниматься учебой, работой, любимым делом. Поэтому изучение страхования в старших классах средней школы позволит молодым людям сознательно, со знанием страхового дела выбрать нужный им вариант защиты и уверенно строить свое будущее.



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

Новинки «Вита-Пресс» для школы

Учебно-методические комплекты по экономике и сопровождающая литература для обучения в 10 – 11-х классах профильной школы и 8 – 9-х классах в рамках предпрофильной подготовки

10 – 11-е классы – профильное обучение

Базовый уровень образования

Для школ социально-гуманитарного, филологического, художественно-эстетического, психолого-педагогического и других гуманитарных профилей

Экономика: Учебник для 10 – 11-х классов / Под ред. А.Я.Линькова. – М.: Вита-Пресс, 2007. – 256 с.: ил.

Учебник в доступной форме знакомит старшеклассников с основными теоретическими и прикладными проблемами экономики. Это дает всем выпускникам средней школы знания и базовые навыки в областях, обеспечивающих активную социальную адаптацию молодежи (экономика, менеджмент, право, основы политической системы, социология).

Экономика: Практикум для 10 – 11-х классов / Под ред. А.Я.Линькова. – М.: Вита-Пресс, 2004. – 112 с.: ил.

Структура и содержание практикума жестко привязаны к учебнику: названия глав повторяют названия глав учебника, а все виды заданий отражают понятия и законы, рассматриваемые в соответствующей главе учебника. Задания внутри любой главы располагаются по принципу: от простого к сложному. Для каждой темы предусмотрены задания на выявление устойчивого усвоения ключевых понятий и терминов, тесты, контрольные задачи и вопросы, упражнения. Кроме того, в каждой главе есть материал для дополнительного чтения, раскрывающий наиболее трудные для усвоения вопросы. Содержащиеся в пособии задания могут быть использованы на различных стадиях учебного процесса для самостоятельных и контрольных работ в классе, итогового опроса учащихся и т.д.

Экономика: Методическое пособие для учащихся школ гуманитарного профиля / Под ред. А.Я.Линькова. – М.: Вита-Пресс, 2007. – 128 с.: ил.

По каждой теме определены стержневые для понимания той или иной экономической категории понятия и принципы, приведены подробные ответы ко всем тестам, задачам и упражнениям, помещенным как в учебнике, так и в практикуме.

Для школ химико-биологического, индустриально-технологического, физико-математического, физико-химического и других профилей негуманитарного направления, а также универсальной школы

Автономов В.С. Экономика: Учебник для 10 – 11-х классов. – М.: Вита-Пресс, 2007. – 240 с.: ил.

Современное гуманитарное образование невозможно без знания основ экономики. Учебник позволяет дать целостное представление об экономической науке как тем ученикам, чье знакомство с ней ограничится вводным

курсом, так и тем, для кого она станет предметом специального изучения. Может быть использован при одно- или двухгодичном изучении основ экономики. Планируется к изданию практикум к учебнику.

Липсиц И.В. Экономика. Базовый курс: Учебник для 10 – 11-х классов. – М.: Вита-Пресс, 2007. – 272 с.: ил.

Учебник содержит вводный курс основ знаний по микро- и макроэкономике для учащихся общеобразовательных школ, в которых изучение предмета осуществляется на протяжении одного учебного года. В нем просто и доходчиво раскрыта хозяйственная жизнь общества не только на основе строгих и логичных моделей экономической науки, но и во всем многообразии истории бизнеса и государственной политики. Методическое сопровождение учебника обеспечивается пособием для учителя «Уроки экономики в школе» в двух книгах и четырьмя рабочими тетрадями (авторы: Е.В.Савицкая, кн. 1, тетр. 1, 2; Е.В.Савицкая, С.Ф.Серегина, кн. 2, тетр. 3, 4).

Липсиц И.В. Экономика: Учебник для 10 – 11-х классов. В 2-х кн.: Кн. 1. – 320 с.: ил. Кн. 2. – 301 с. ил. – М.: Вита-Пресс, 2006.

Какие бывают типы экономических систем? В чем состоят законы денежного обращения? Как устроена современная экономика России и какие проблемы возникают при ее реорганизации? В чем заключаются закономерности мировой торговли и механизмы функционирования валютных рынков? Ответ на эти и многие другие вопросы составляет содержание учебника. Учебник выходит в комплекте с рабочими тетрадями и методическим пособием «Уроки экономики в школе» (в двух книгах). Учебник рассчитан на два года обучения в 10 – 11-х классах (при дополнительных часах образовательного или регионального компонента) или в 9 – 10-х классах (предпрофильная подготовка и базовый уровень изучения предмета).

Кайзер Ф.-Й. и др. Экономика: Учебник для 10 – 11-х классов. – М.: Вита-Пресс, 2007. – 288 с.: ил.

Учебник нового поколения, в котором раскрыты основные положения экономической науки и отражена ведущая роль институтов современного общества. В его создании и апробации принимали участие ученые-экономисты, методисты и учителя-практики различных регионов России, а также зарубежные эксперты. Учебник выгодно отличается практической направленностью. В нем рассмотрены экономические и экономико-политические проблемы, которые представляют особый интерес для выпускника школы:

- ✓ что такое экономический порядок и для чего он необходим;
- ✓ какую роль в экономике играют фирмы и люди, работающие в них;
- ✓ как государство осуществляет социальную политику и почему необходимо его вмешательство в экономику;
- ✓ что такое экологическое право и как разрешаются экологические споры;
- ✓ почему происходит миграция рабочей силы и как осуществляется международная торговля и т.д.

Учебник четко структурирован и прекрасно иллюстрирован. Многочисленные схемы, графики и диаграммы делают наглядным изложение материала и расширяют его содержание.

Киреев А.П. Экономика. Интерактивный интернет-учебник для 10 – 11-х классов (в комплекте с компакт-дискон). – М.: Вита-Пресс, 2007. – 256 с.: ил.

Первый в России интерактивный интернет-учебник. Он предполагает работу с источниками экономической информации, использование современных средств коммуникации, включая ресурсы Интернета, критическое осмысление экономической информации, экономический анализ общественных явлений и событий, освоение типичных экономических ролей через участие в обучающих играх и тренингах, моделирующих ситуации реальной жизни. Данные в учебнике относятся в основном к России и российским фирмам.

Учебник написан языком делового общения – кратко, ясно и емко. Основные понятия тщательно отобраны, их определения выделены в тексте. Поскольку английский – основной язык делового общения в современном мире, для всех основных понятий приведен английский эквивалент. В конце учебника – двуязычный глоссарий. В ближайшее время будет выпущена книга для учителя того же автора, содержащая расширенные комментарии к учебнику и методические рекомендации по изучению курса.

Профильный уровень образования

Для школ социально-экономического профиля

Экономика: Основы экономической теории: Учебник для 10 – 11-х классов / Под ред. С.И.Иванова. – В 2-х кн. Кн. 1 – 320 с.: ил. Кн. 2 – 352 с.: ил. – М.: Вита-Пресс, 2007.

Учебник знакомит старшеклассников с основами микро-, макро- и мировой экономики. Изучение экономики по этому учебнику обеспечивает формирование у учащихся экономической грамотности, культуры экономического мышления и способности к самообразованию и самопознанию. Полученные знания позволят обучаемым разобраться не только в природе важнейших законов и принципов экономики, а также в содержании тех или иных экономических понятий, но и в проблемах рыночной политики, возникающих в процессе функционирования и развития рыночной системы. Все это сформирует у старшеклассников целостное представление о сути экономических явлений и их взаимосвязи. Учебник прошел длительную апробацию в школах России. Доработан под новый образовательный стандарт.

Практикум по основам экономической теории: Учебное пособие для 10 – 11-х классов / Под ред. С.И.Иванова. – М.: Вита-Пресс, 2007. – 272 с.: ил.

Помочь учащимся научиться решать различные экономические задачи, анализировать конкретные экономические ситуации призван предлагаемый практикум. Его структура и содержание жестко привязаны к одноименному учебнику. Задания внутри любой главы располагаются по принципу «от простого к сложному». Для каждой темы предусмотрены задания на выявление устойчивого усвоения ключевых понятий и терминов, тесты, контрольные задачи и вопросы, упражнения.

Преподавание курса «Основы экономической теории»: Пособие для учителя / Под ред. С.И.Иванова. – М.: Вита-Пресс, 2005. – 320 с.: ил.

По каждой теме обоснована логическая структура урока, определен перечень формируемых знаний и умений учащихся, выделены стержневые для понимания той или иной экономической категории понятия и принципы, приведены подробные ответы ко всем тестам, задачам и упражнениям, помещенным как в учебнике, так и в практикуме. Пособие может использоваться учениками для самостоятельной работы. С его помощью они могут проконтролировать уровень усвоения каждой темы, попробовать свои силы в выполнении всех заданий.

Кашанина Т.В., Кашанин А.В. Право. В 2-х кн. Кн. 2 «Право и экономика»: Учебник для 10 – 11-х классов. – М.: Вита-Пресс, 2008. – 256 с.: ил.

Черняк В.З. Введение в предпринимательство: Учебник для 10 – 11-х классов. – М.: Вита-Пресс, 2003. – 256 с.: ил.

Рыночная система экономики выдвигает предпринимателя в число фигур, наиболее значимых в хозяйственной жизни любой страны. Что же составляет сущность предпринимательской деятельности? Каковы ее основные

принципы? В чем состоит феномен предпринимательства? Какими личностными качествами он должен обладать? Как государство регулирует предпринимательскую деятельность? На эти и многие другие вопросы старшеклассник может найти ответы в предлагаемой книге.

Сборники контрольно-измерительных материалов по экономике для базового и профильного уровней образования

Ким И.А. Сборник заданий по макроэкономике: Учебное пособие для 10 – 11-х классов. – М.: Вита-Пресс, 2005. – 144 с.: ил.

В сборнике содержатся различные типы заданий – классические расчетные задачи; вопросы, на которые требуется дать более или менее развернутый ответ, нарисовать схему или заполнить недостающие фрагменты предложений; задания, требующие навыков аналитической работы. Ответы, решения и объяснения к заданиям приведены в конце пособия. Сборник может быть использован в школах с углубленным изучением экономики, а также в вузах, изучающих прикладные экономические специальности, и при различных формах довузовской подготовки специалистов.

Винокуров Е.Ф. и др. Новый задачник по экономике с решениями: Учебное пособие для 10 – 11-х классов. – М.: Вита-Пресс, 2007. – 224 с.: ил.

Книга представляет собой сборник оригинальных задач, предназначенных для творческого усвоения курса экономики. Задачи охватывают большинство разделов курса, предусмотренных программой средней школы, включая проблемы как микро-, так и макроэкономики. Среди задач различного уровня сложности, вошедших в этот сборник, есть посвященные анализу рынков товаров и услуг, рынку труда, показателям, характеризующим деятельность предприятия, поведению потребителя, основным макроэкономическим показателям, теории мультипликатора, инфляции, налогообложению, международной торговле и т.д. Приведенные подробные решения задач позволяют использовать ее и как учебное пособие для учащихся, и как учебно-методический материал, который может быть полезен преподавателям экономики.

Винокуров Е.Ф. и др. Трудные задачи по экономике: Учебное пособие для 10 – 11-х классов. – М.: Вита-Пресс, 2001. – 112 с.: ил.

Книга представляет собой сборник оригинальных задач, предназначенных для творческого усвоения курса экономики в школах и других учебных заведениях. Задачи охватывают различные разделы курса, в том числе посвященные кривым производственных возможностей, законам спроса и предложения, ведению бизнеса, монетаристской теории, эффективности внешней торговли. Приведенные в книге подробные решения задач позволяют использовать ее как учебно-методический материал для преподавания основ рыночной экономики. Издание адресовано всем, кто не боится математики и интересуется экономикой.

Щукина Л.Б., Акимов Д.В., Дичева О.В. Задания по экономике: от простых до олимпиадных: Учебное пособие для 10 – 11-х классов. – М.: Вита-Пресс, 2008. – 288 с.: ил.

Пособие охватывает все вопросы, изучаемые в школьном курсе экономики как на базовом, так и на профильном уровне, и может быть использовано в комплекте с любым учебником.

Методические пособия и рабочие тетради, которые можно использовать со всеми учебниками

Сборник программно-методических материалов по экономике: Пособие для учителя / Сост. Б.И.Мишин, Л.Н.Поташева. – М.: Вита-Пресс, 2006. – 245 с.: ил.

В настоящий сборник включены ведущие программы по курсу «Экономика» с 1-го по 11-й класс для общеобразовательных учреждений, а также программы элективных курсов для предпрофильной подготовки учащихся 8 – 9-х классов и профильного обучения в 10 – 11-х классах. Цель сборника – оказать образовательным учреждениям информационную и научно-методическую помощь при формировании учебного плана и выборе учебно-методического обеспечения курсов по экономическим дисциплинам. Все программы успешно прошли апробацию в образовательных учреждениях России, и в соответствии с ними разработаны и изданы многочисленные учебно-методические пособия, перечень которых приведен в конце каждой программы.

Савицкая Е.В. Уроки экономики в школе: Пособие для учителя. В 2-х кн.: Кн. 1. – М.: Вита-Пресс, 2006. – 448 с.: ил.

Савицкая Е.В., Серегина С.Ф. Уроки экономики в школе: Пособие для учителя. В 2-х кн.: Кн. 2. – М.: Вита-Пресс, 2006. – 448 с.: ил.

Содержит не только общие советы и рекомендации по организации первого уровня обучения, но и готовый сценарий проведения каждого урока. Этот сценарий включает в себя объяснение материала урока с выделением наиболее сложных моментов, набор вопросов, задач и упражнений (с ответами и решениями), позволяющих учащимся закрепить изучаемый материал, а также обратить внимание на наиболее важные, дискуссионные аспекты данной темы, комплект, как правило, нетрадиционных домашних заданий к каждому уроку, разнообразный раздаточный материал, варианты контрольных работ (с ответами и решениями), статистические приложения.

Рабочие тетради по экономике. № 1, 2 (автор Е.В.Савицкая); № 3, 4 (авторы Савицкая Е.В., Серегина С.Ф.). Пособие для 10 – 11-х классов. – М.: Вита-Пресс, 2006. – № 1 – 80 с. № 2 – 80 с. № 3 – 80 с. № 4 – 64 с.

В тетрадях предложены различные типы заданий: тесты (вопросы множественного выбора), счетные задачи, упражнения, вопросы для размышления, а также задания на рассмотрение конкретных экономических ситуаций и анализ статистических материалов.

Кайзер Ф.-Й., Камински Х. Методика преподавания экономических дисциплин: Пособие для учителя. – М.: Вита-Пресс, 2007. – 184 с.: ил.

Эта книга – общая методика преподавания экономики и экономических дисциплин в средней школе. Она призвана познакомить учителя с разнообразным набором активных приемов и методов совместной работы педагога и ученика. Наряду с общими подходами в ней подробно описаны кейс-метод, имитационные игры, системный анализ, мастерская будущего и другие активные методы, составляющие основу современных технологий обучения. Особенностью описываемых в этом сборнике методов является то, что они, в отличие от традиционной системы, подразумевают активную роль учащихся.

Элективные курсы, ориентированные на социализацию выпускников школ (формирование финансовой грамотности, экономической и правовой культуры, социальная адаптация)

Для школ любого профиля

Федин С.В. и др. Основы менеджмента: Учебное пособие. – М.: Вита-Пресс, 2006. – 256 с.: ил.

Федин С.В. и др. Основы менеджмента: Методическое пособие. – М.: Вита-Пресс, 2007. – 128 с.: ил.

В учебном пособии по элективному курсу в простой и доступной форме изложены основы современного менеджмента. Особое внимание уделено самоменеджменту – технологии управления собственной деятельностью, связанной

как с развитием себя как личности, так и с выбором пути профессионального самоопределения, осуществлением непрерывного образования. В пособие включен не только теоретический материал, но и практические задания. Изучаемый материал сопровождается большим количеством таблиц, схем, диаграмм, что делает его более наглядным. Деловые игры-тренинги «натаскивают» на овладение навыками работы управленца-профессионала, помогают в осуществлении «пробы сил». В помощь учителю подготовлено методическое пособие по курсу «Основы менеджмента». В пособие вошли авторская программа, примерный учебно-тематический план, поурочные рекомендации и проверочные тесты по данному курсу, а также дополнительные материалы, которые можно использовать на уроках.

Гудырин С.Н. Основы маркетинга: Учебное пособие для 10 – 11-х классов. – М.: Вита-Пресс, 2005. – 240 с.: ил.

Гудырин С.Н. Основы маркетинга: Методическое пособие. – М.: Вита-Пресс, 2005. – 160 с.: ил.

Знания маркетинга необходимы всем: людям, занятым бизнесом, они помогают добиться успеха в своем деле, работникам – найти свое место в жизни и быть полезными обществу, потребителям – сделать рациональный выбор среди множества товаров и услуг. И конечно, они нужны тем, кто решил стать профессиональным маркетологом. Теоретический материал, представленный в учебнике, сочетается с примерами из практики российских и зарубежных предприятий. Современный подход, продуманный стиль изложения, использование практических примеров и оригинальное оформление учебника помогут добиться успеха при изучении маркетинга. В помощь учителю подготовлено методическое пособие, позволяющее создать в процессе преподавания все условия для реализации целей курса.

Симоненко В.Д. Основы предпринимательства: Учебное пособие. – М.: Вита-Пресс, 2007. – 176 с.: ил.

Симоненко В.Д. Основы предпринимательства: Методическое пособие. – М.: Вита-Пресс, 2006. – 240 с.: ил.

Изучение курса способствует воспитанию экономически грамотного гражданина страны, обладающего качествами лидера, способного принять решение и прогнозировать его последствия, уважающего экономические права и свободы других людей, готового поделиться своими знаниями и опытом, предприимчивого и ответственного хозяина своего бизнеса. В учебном пособии рассматриваются организационно-правовые и социально-экономические основы предпринимательства в РФ, приводятся сведения о технологии создания предпринимательских фирм и деятельности индивидуальных предпринимателей. В комплект к учебному пособию входит методическое пособие для учителя.

Архипов А.П. Азбука страхования: Учебник для 10 – 11-х классов общеобразовательных учреждений. – М.: Вита-Пресс, 2005. – 288 с.: ил.

Архипов А.П. Азбука страхования: Методическое пособие. – М.: Вита-Пресс, 2005. – 160 с.

Пособие помогает учащимся понять, что такое страхование и какую роль оно играет в жизни каждого человека, знакомит с многообразием страховых услуг и учит, как грамотно пользоваться ими, чтобы защитить себя и свои интересы. А кто-то с помощью этого пособия откроет для себя такую всегда востребованную профессию, как профессия страхового агента. Из этого пособия учащиеся узнают, как отыскать свое место на рынке труда, избежав при этом многих типичных ошибок. И не просто отыскать, но и занять его – правильно составить резюме, грамотно осуществить поиск вакансий, нала-

дить конструктивный диалог с работодателем, успешно пройти тестирование и все этапы собеседования. Учебник составлен с учетом всех современных законов и нормативных актов по страхованию. Приведен краткий обзор основных международных конвенций и соглашений в области страхования. Рассмотрены вопросы защиты прав страхователей. В комплекте с учебником подготовлено методическое пособие, в котором представлена методика преподавания этого элективного курса в контексте личностно-ориентированного обучения с применением активных форм и методов.

Симоненко В.Д., Степченко Т.А. Основы потребительской культуры: Учебное пособие. – М.: Вита-Пресс, 2007. – 176 с.: ил.

Симоненко В.Д., Степченко Т.А. Основы потребительской культуры: Хрестоматия для учащихся. – М.: Вита-Пресс, 2004. – 128 с.: ил.

Симоненко В.Д., Степченко Т.А. Основы потребительской культуры: Практикум для учащихся. – М.: Вита-Пресс, 2004. – 80 с.: ил.

Симоненко В.Д., Степченко Т.А. Основы потребительской культуры: Методическое пособие. – М.: Вита-Пресс, 2007. – 128 с.: ил.

Васильева Н.В. Рабочая тетрадь по курсу «Основы потребительской культуры». – М.: Вита-Пресс, 2007. – 96 с.: ил.

В этом курсе речь идет о потребителе – центральной фигуре экономики. Каждый человек должен владеть потребительской культурой, то есть знать свои права как потребителя и уметь ими пользоваться. Из этого курса учащиеся узнают, что такое рынок и каковы основные принципы торговли, что такое потребности и какими они бывают, как спланировать рациональный потребительский бюджет, зачем на товарах ставят штрих-код, что такое маркировка и в чем основное назначение товарных знаков и брендов в знаках и символах на этикетках, упаковках и вкладышах, насколько опасны пищевые добавки, какие государственные и общественные организации помогают потребителю защищать свои права, а также о многом другом, что волнует потребителя в повседневной жизни. Учащиеся должны убедиться, что потребитель – король на рынке, от него зависит работа фабрик и заводов, фермерских (крестьянских) хозяйств. Приобретая товары и услуги, потребитель стимулирует их дальнейшее производство.

Налоги России. Учебное пособие для 10 – 11-х классов / А.П.Балакина, И.И.Бабленкова, И.В.Липсиц и др. – М.: Вита-Пресс, 2005. – 192 с.: ил.

Налоги России. Методическое пособие / А.П.Балакина, И.И.Бабленкова, И.В.Липсиц и др. – М.: Вита-Пресс, 2006. – 96 с.: ил.

Первое учебное пособие для школьников по основам налоговой грамотности. В нем рассказано о том, когда и как возникли налоги, как совершенствовалась мировая и российская системы налогообложения, а главное – как сегодня устроена налоговая система России. Подробно освещены основные виды налогов на доходы, имущество, землю, на наследство и дарение; рассмотрены вопросы налогообложения малого бизнеса и т.д. В комплекте с учебником подготовлено методическое пособие, в котором представлена методика преподавания этого элективного курса в контексте личностно-ориентированного обучения с применением активных форм и методов обучения.

Чернов С.В. Азбука трудоустройства: Учебное пособие для 9 – 11-х классов. – М.: Вита-Пресс, 2007. – 128 с.: ил.

Чернов С.В. Методическое пособие по курсу «Азбука трудоустройства»: Книга для учителя. – М.: Вита-Пресс, 2008. – 144 с.

Каждому человеку в жизни приходится неоднократно заниматься поиском работы и личным трудоустройством. Как показывает практика, большинство

людей к этому совершенно не готовы. Из этого пособия учащиеся узнают, как отыскать свое место на рынке труда, избежав при этом многих типичных ошибок. И не просто отыскать, но и занять его – правильно составить резюме, грамотно осуществить поиск вакансий, наладить конструктивный диалог с работодателем, успешно пройти тестирование и все этапы собеседования. Современный подход, продуманный стиль изложения, система практических заданий помогут учащимся не только в выборе своей профессии, но и в последующем трудоустройстве. В методическом пособии подробно изложены формы и методы активного изучения курса. Особое внимание уделено проведению деловых игр.

Ахапкин С.Д. Логика бизнеса: Учебное пособие для 10 – 11-х классов. – М.: Вита-Пресс, 2001. – 112 с.: ил.

Пособие знакомит учащихся с миром бизнеса. Автор объясняет, что такое предпринимательство, бизнес, кто такой менеджер, дает советы по ведению своего дела; раскрывает организационно-правовые формы предпринимательства, порядок регистрации предприятий, выбор видов деятельности, знакомит с порядком проведения маркетингового исследования и составления бизнес-плана, а также дает краткие сведения об основах рекламы, делового общения и финансах.

Теплова Л.Е. Основы потребительской кооперации: Учебное пособие. – М.: Вита-Пресс, 2005. – 160 с.: ил.

В учебном пособии изложены основы знаний по теории кооперации, дано целостное представление о потребительской кооперации – старейшей кооперативной социально ориентированной системе, осуществляющей деятельность на всей территории Российской Федерации. Разъяснены правовые, организационные, экономические и социальные основы потребительской кооперации, раскрыта ее социально-экономическая деятельность, показано ее значение в удовлетворении материальных и иных потребностей пайщиков и обслуживаемого населения.

Шкаратан О.И. Российский порядок: вектор перемен: Учебное пособие. – М.: Вита-Пресс, 2004. – 208 с.: ил.

Книга посвящена обоснованию путей развития России на ближайшие десятилетия. В ней раскрывается место России в меняющемся мире как особой цивилизации. Путеводной нитью для читателя служит оригинальная авторская концепция о социальном порядке России – этакратизме, не относящемся к основным общепринятым типам социальных систем – капитализму или социализму. Творческая свобода, с которой написана книга, делает ее полезной для студентов гуманитарных вузов, абитуриентов и учителей истории старших классов, а также для всех, кто стремится осмыслить место своей страны в мире и свое место в России.

8 – 9-е классы – предпрофильная подготовка

Элективные курсы

Впервые в истории российского образования выпущена серия учебных пособий по курсам, ориентированным на раннюю социализацию учащихся (предпрофильная и профильная подготовка). Активное изучение в школах этих курсов позволит быстро и эффективно решить проблему формирования финансовой грамотности и социальной адаптации школьников, подготовит их к тем реалиям, с которыми они встретятся во взрослой жизни, научит защищать свои интересы в современном обществе, а также поможет выбрать будущую профессию и найти свое место на рынке труда.

Каждый курс для 8 – 9-х классов рассчитан на восемь учебных часов и может изучаться в школе любого профиля. Преподаватели имеют возможность выбрать один или несколько курсов из предлагаемой серии. Знания, полученные в результате изучения каждого из этих курсов, будут востребованы выпускниками во взрослой жизни. Предлагаемые курсы имеют продолжение в 10 – 11-х классах.

Розанова Н.М. Моя фирма: Учебное пособие. – М.: Вита-Пресс, 2006. – 96 с.: ил.

Пособие знакомит учащихся с разнообразными сторонами деятельности фирмы: от выбора цели и найма работников до выявления источников финансирования и определения места фирмы в экономике. Учащиеся узнают, почему в одних отраслях фирм много, а в других – мало, сколько человек должно быть в фирме, любой ли человек, занятый производством и продажей товара, будет считаться фирмой, и о многом другом.

Тесленко И.Б., Федин С.В., Фебина Н.В. Менеджмент: Учебное пособие. – М.: Вита-Пресс, 2006. – 64 с.: ил.

Пособие знакомит с азами одной из важнейших профессий в современном мире – профессии менеджера. На многочисленных примерах показано, что каждый человек, чтобы быть успешным, должен освоить основы менеджмента и научиться использовать их в своем поведении – уметь ставить ближние и дальние цели, определять условия их достижения и планировать собственные действия.

Гудырин С.Н., Гудырина А.Н. Маркетинг: Учебное пособие. – М.: Вита-Пресс, 2006. – 64 с.: ил.

Грамотно проведенный маркетинг обеспечивает успех любого начинания, поэтому его знание особенно важно для тех, кто занят экономикой и бизнесом. Знание необходимо работникам, предлагающим свои услуги на рынке труда, потребителям, выбирающим товары и услуги, и, конечно, всем, кто решил стать профессиональным маркетологом.

Симоненко В.Д., Степченко Т.А. Азбука потребителя: Учебное пособие. – М.: Вита-Пресс, 2006. – 64 с.: ил.

Цель пособия – познакомить учащихся с их правами как потребителя. И не просто познакомить, но и научить в любой, в самой непростой ситуации находить единственно верное решение всех возникающих проблем.

Липсиц И.В. Бизнес и экономика: Учебное пособие. – М.: Вита-Пресс, 2006. – 64 с.: ил.

Это пособие – своеобразный путеводитель по сложному и постоянно меняющемуся миру экономики и бизнеса. В этом мире, несмотря на все многоязычие планеты, говорят на одном языке – языке соизмерения затрат и прибыли.

Розанова Н.М. Банк: от клиента до президента: Учебное пособие. – М.: Вита-Пресс, 2006. – 96 с.: ил.

Пособие поможет заглянуть в сложный механизм банковского дела, приобщиться к тайнам финансового капитала, понять, как банки управляют деньгами. Полученные азы финансовых знаний важны каждому человеку, чтобы грамотно распорядиться своими средствами и избежать участи быть втянутым в финансовые пирамиды разного толка.

Чернов С.В. Азбука трудоустройства: Учебное пособие. – М.: Вита-Пресс, 2007. – 128 с.: ил.

Из этого пособия учащиеся узнают, как найти свое место на рынке труда, избежав многих типичных ошибок. И не просто найти, но и занять это место – правильно составить резюме, грамотно осуществить поиск вакансий, нала-

дить конструктивный диалог с работодателем, успешно пройти тестирование и все этапы собеседования.

Архипов А.П. Страхование: Учебное пособие. – М.: Вита-Пресс, 2007. – 64 с.: ил.

Пособие поможет учащимся понять, какую роль страхование играет в жизни каждого человека, познакомит с многообразием страховых услуг и научит грамотно пользоваться ими, чтобы защитить свои интересы. А кто-то с помощью этого пособия откроет для себя такую всегда востребованную профессию, как профессия страхового агента.

Берзон Н.И. Рынок ценных бумаг: Учебное пособие. – М.: Вита-Пресс, 2008. – 64 с.: ил.

Пособие закладывает основы финансовой грамотности школьников, начиная с понятия о том, что такое ценные бумаги, зачем они нужны и в каком виде используются, до раскрытия механизма биржевой торговли. Многие вопросы – чем акции отличаются от облигаций, как инвестор выбирает конкретный вид ценных бумаг для покупки, стоит ли вкладывать деньги в инвестиционные фонды или заниматься самостоятельным инвестированием средств и т.д. – становятся понятными и доступными детям.



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

Основы предпринимательства

Светлана Ефимовна УРВАНЦЕВА,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории МГОУ

Актуальность подготовки молодежи по «Основам предпринимательской деятельности»

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Понятие «предпринимательская деятельность», или «предпринимательство», в общем смысле связывается с особым видом экономической деятельности, имеющим главным образом инновационный характер («экономическая активность»). Производство нового для рынка товара и новых услуг, переход к иному профилю деятельности, введение инновационной системы управления, создание и внедрение новой технологии, новых элементов рыночной инфраструктуры – все это примеры различной предпринимательской деятельности. По своей сути такая деятельность имеет новаторский характер, что отражено в ее названии. Так, в словаре В.Даля слову «предпринимать» дано значение «затевать, решаться исполнить какое-то новое дело, приступить к совершению чего-либо значительного». Предпринимательство – есть искусство ведения экономической активности и в силу этого имеет субъективный аспект. Содержание такой деятельности – это новая комбинация факторов производства или производство нового товара или услуги, внедрение инновационного элемента в процесс производства или в процесс продвижения товара к потребителю, в частности:

- ✓ изменение системы управления производством;
- ✓ смена или совершенствование существующей системы партнерских связей;
- ✓ применение новой техники и технологии;
- ✓ использование новых материалов;
- ✓ упаковка товара;
- ✓ новая схема организации рекламы;
- ✓ реагирование на результаты маркетинговых исследований;
- ✓ сокращение срока оборота капитала;
- ✓ поиск более эффективных форм использования полученной прибыли;



- ✓ смена работников или повышение квалификации;
- ✓ создание особой культуры в коллективе;
- ✓ принятие мер по эффективному использованию рабочего времени.

Предпринимательская деятельность возможна при различных формах собственности и может осуществляться как в частном (частное предпринимательство), так и в государственном (государственное предпринимательство) секторах экономики. Предпринимательской деятельностью могут заниматься и физические и юридические лица. Частное предпринимательство является формой осуществления экономической активности частной фирмы или индивидуального предпринимателя. Государственное предпринимательство предполагает осуществление экономической активности фирмы, учрежденной государственными органами управления или органами местного самоуправления.

Рассматриваются два типа предпринимательской деятельности: производительная (производство товара или оказание услуги) и посредническая (продвижение товара на рынок и его передача от производителя потребителю).

Предпринимательство непосредственно в сфере производства товаров может ориентироваться не только на новые, но и на традиционные товары. Однако практика предпринимательской деятельности в любом ее виде включает в себя инновационный процесс, поэтому производство традиционных товаров осуществляется при этом с использованием каких-то новых методов, связанных с организацией производства, созданием новых технических средств или технологических компонентов, изменением качественных характеристик товара. В том случае, когда производство полностью основывается на инновации, его результатом является новый, не существующий ранее товар или товар с принципиально новыми характеристиками, свойствами или сферами использования.

Предпринимательская деятельность в сфере производства товаров может иметь основной или вспомогательный характер. К основному виду предпринимательства относят производство товара, непосредственно готового к потреблению, при этом целями вспомогательного вида предпринимательской активности являются разработка и передача инноваций непосредственному товаропроизводителю. Например, разработка и передача новой техники и технологии, а также инжиниринговая, конструкторская, консультационная, маркетинговая и лизинговая деятельность классифицируются как вспомогательные виды предпринимательской деятельности.

Посредническая предпринимательская деятельность позволяет в самые сжатые сроки совместить экономические интересы производителя и потребителя. К многообразию форм посреднической деятельности относят, например, агентирование, оптовое купечество, посылторговое посредничество, торговое представительство, коммивояжерство, аукционерство, биржевое предпринимательство, фьючерсы, риелторство. К особому типу предпринимательской деятельности можно отнести предпринимательство в финансовой сфере, примерами которого могут служить учреждение и организация деятельности банков, инвестиционных компаний и фондов, аудиторство. С одной стороны, это посредническая деятельность, с другой – оказание услуг, поэтому финансовое предпринимательство выступает

в качестве части как одного, так и другого типа предпринимательской деятельности.

Однако предпринимательство – это не только особый вид экономической деятельности. С такой деятельностью связаны определенные качества предпринимателя, такие как стиль и тип поведения, а также образ мышления, которые проявляются прежде всего в инициативе и реализации творческих способностей, поиске нетрадиционных решений, склонности к риску, умении решать проблемы в условиях неопределенности. Как отмечено в словаре В.Даля, «предприимчивый – это склонный, способный к предпрятию, крупным оборотам, смелый, решительный, отважный на дела этого рода». Необходимыми компонентами предпринимательства являются также свобода деятельности в существующей правовой среде, ориентация на коммерческий успех и ответственность за принимаемые решения.

С точки зрения практикующего человека под предпринимательством понимается самостоятельное ведение экономической активности по реализации на практике конкретной предпринимательской идеи на определенных формализованных началах, то есть предполагается официальная регистрация и необходимость вступления в сферу деловых отношений от имени признаваемого обществом экономического субъекта.

В современной России предпринимательская деятельность приобретает новые важные свойства. При переходе к рыночной экономике предпринимательская деятельность объединяет в единое целое экономические субъекты, принадлежащие к различным формам собственности и использующие разные способы ведения хозяйственной деятельности. В этом проявляется универсальное общее свойство российского предпринимательства.

Кроме того, в российских условиях, характеризующихся внедрением и распространением рыночных отношений, особое значение приобретает наличие в нашей стране исторического положительного опыта социально ответственного предпринимательства. Этот факт определяет отношение общества к такой деятельности и связывает экономический и социальный аспекты экономической активности. Предпринимательство, таким образом, получает особый социально-экономический статус, и общество начинает предъявлять к нему соответствующие требования.

Предпринимательство в России выполняет общественно значимую функцию по развитию рыночных отношений, становится инициатором продвижения и производства новых товаров и услуг, создания новых рыночных инфраструктурных каналов снабжения и сбыта. Предпринимательство не препятствует, а способствует выполнению долговременных проектов и планов, требующих сотрудничества различных хозяйственных субъектов. Его интересы при этом совпадают с интересами государства, нацеленного на реализацию стратегических проектов по социально-экономическому реформированию экономики и общества.

Системная роль предпринимательства в современной экономике России заключается в том, что оно оказывает глубокое и всестороннее воздействие на всю экономическую систему, важное ме-



сто в которой занимает региональная экономика. На региональном уровне можно лучше учесть общемировые и общероссийские тенденции социально-экономического развития, что позволит снизить риски и повысить эффективность предпринимательской деятельности даже при наличии неблагоприятных внешних факторов. Региональный принцип построения системы предпринимательства, ориентированной на содействие эффективному развитию экономики конкретных территорий, позволяет рационально сочетать социально-экономические цели развития регионов с интересами отечественного капитала – промышленного, финансового, аграрного и торгового. Такая взаимосвязь способствует активизации экономической деятельности в регионах и российской экономике в целом.

Отметим, понятие «предпринимательство» в общем смысле не может служить основой количественного измерения, а может выступать лишь в форме качественной оценки роли и места определенного субъекта экономических отношений в структуре общественного производства. Подвергаться количественной оценке может лишь фирма (предприятие), так как существуют категории малых, средних или крупных предприятий, что зафиксировано в административных решениях и документах.

В российской экономической действительности в сфере предпринимательства по масштабам деловой активности выделяются следующие субъекты экономической деятельности:

- ✓ субъекты малого предпринимательства (малый бизнес);
- ✓ субъекты среднего предпринимательства (средний бизнес);
- ✓ субъекты крупного предпринимательства (крупный бизнес).

В среде малых предприятий в современное время стали рассматриваться микропредприятия. В российском законодательстве (Федеральный закон РФ от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации») закреплено, что средняя численность работников субъектов малого и среднего предпринимательства должна составлять:

- ✓ для средних предприятий: 101 – 250 человек;
- ✓ для малых предприятий: до 100 человек;
- ✓ для микропредприятий: до 15 человек.

Малое предпринимательство, зародившееся более сорока веков назад, сегодня является неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой системы хозяйствования, без которого экономика и общество в целом не могут эффективно функционировать и развиваться. Малое предпринимательство представляет собой наиболее массовую, динамичную и гибкую форму экономической активности. Именно сектор малого предпринимательства призван создавать и использовать основную массу национальных ресурсов и быть необходимой средой для среднего и крупного бизнеса.

Широкое распространение в малом предпринимательстве получили смешанные формы организации, компенсирующие недостатки крупного бизнеса. К смешанным формам предпринимательства относятся франчайзинг, кооперативы и партнерства с ограниченной ответственностью. Особой формой смешанного предпринимательства является некоммерческое хозяйствование, то есть хозяйственная

деятельность некоммерческих организаций. Здесь с помощью государства обеспечивается сочетание коммерческих и некоммерческих начал при подчинении последних первым. Присущие малым предприятиям гибкость и высокая приспособляемость к изменчивости рыночной конъюнктуры способствуют стабилизации макроэкономических процессов в стране.

В то же время сектору малого предпринимательства свойственны, как правило, относительно низкая доходность, высокая интенсивность труда, ограниченность собственных ресурсов и повышенный риск в острой конкурентной борьбе. Это приводит к постоянному обновлению сектора малых предприятий вследствие изменения специализации их деятельности и банкротств, поэтому важным остается вопрос о жизнеспособности малого предпринимательства. По данным Всемирного банка, из вновь организуемых малых предприятий через год существования остается примерно 50%, через три года – 7–8%, а через пять лет – не более 3%. Вместе с тем тенденция такова, что общее количество малых предприятий растет или остается неизменным, а на месте ликвидированных постоянно возникают новые. Данная тенденция отражает высокую интенсивность внутренних реорганизационных процессов сектора малого предпринимательства.

В российской переходной экономике малое предпринимательство берет на себя особую нагрузку, отличную от аналогов в странах со сложившейся рыночной системой хозяйствования. Ему отводится важная роль в обучении населения основам рыночного хозяйствования и стилю жизни с опорой на собственные силы, а также в формировании «среднего класса». Малое предпринимательство призвано сыграть определенную роль в реструктуризации народного хозяйства, демополизации рынков, первоначальном накоплении капитала и либерализации экономики. Все это вызывает необходимость постоянного усиления внимания к проблемам малого предпринимательства.

В связи с этим государство, особенно на стадиях становления и развития малого предпринимательства, должно прилагать особые усилия по его поддержке и регулированию. Центральной задачей остается не просто фрагментарная поддержка малого предпринимательства как самостоятельного направления экономической политики, но придание ей целенаправленного характера, позволяющего создать единый структурный комплекс институтов рынка и малого предпринимательства. Особенно важно выявить наиболее приоритетные, жизнеспособные, но одновременно нуждающиеся в поддержке малые предприятия и инновационные проекты, прежде всего производственно-инновационной направленности, способные внести существенный вклад в структурную перестройку и подъем экономики, во внедрение высоких технологий, в наиболее полное использование интеллектуальных способностей людей для ускорения инновационного развития России.

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ

В целом в 2006 – 2007 годах итоги развития малого предпринимательства в Москве можно назвать благоприятными: по большинству рассматриваемых показателей был зафиксирован положительный



прирост. В настоящее время Москва остается лидером среди регионов Российской Федерации по уровню развития малого предпринимательства по многим показателям, характеризующим состояние малого бизнеса. Можно констатировать, что малый бизнес Москвы представляет собой эффективно развивающийся сектор экономики, во многом обеспечивающий успешное решение социально-политических и финансово-экономических задач. Однако и здесь проблемы, как и в целом по стране, существуют.

В Москве количество зарегистрированных малых предприятий (МП) по состоянию на 1 января 2007 года составило 207,8 тыс. (на 3,6% больше, чем на 1 января 2006 года). За исследуемый период в Москве увеличились как абсолютный показатель численности малых предприятий, так и относительные показатели, такие как количество МП в расчете на 100 тыс. жителей и 1 тыс. экономически активного населения. В Москве был отмечен максимальный показатель количества МП в расчете на 100 тыс. жителей в Центральном федеральном округе, а в целом по России субъект уступает лишь Санкт-Петербургу. В столице РФ наблюдалась положительная динамика роста МП в расчете на 100 тыс. жителей: город попал в группу, в которой было отмечено среднее увеличение показателя (от 50 до 100 ед.). По итогам 2006 года, среднесписочная численность занятых в московских МП выросла на 2,3% и составила 1797,8 тыс. человек. Удельный вес занятых в МП немного сократился – до 35,8%, что на 0,5 п.п. ниже, чем в 2005 году. Тем не менее данное значение является максимальным среди всех субъектов Российской Федерации. Среднесписочная численность занятых в МП на 1 тыс. экономически активного населения в 2,6 раза превысила общероссийское значение и составила 306,5 человек. Среди относительных показателей, характеризующих численность занятых в малых предприятиях Москвы, только среднее число занятых в одном МП составило меньшее значение, чем в целом по Центральному федеральному округу (в Москве данный показатель – 8,7 человек). В 2006 году оборот МП в Москве вырос на 8,5% относительно аналогичного периода предыдущего года. Темпы роста показателя в Москве были ниже общероссийского значения, значений для Центрального федерального округа и шести других регионов округа. Среди всех субъектов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2007 года в Москве был отмечен максимальный душевой показатель оборота в МП и максимальный объем оборота на душу населения с учетом стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг для межрегиональных сопоставлений покупательной способности населения. Средний объем оборота в расчете на одно МП в Москве уступает четырем регионам (Чукотскому АО, Калининградской, Мурманской и Свердловской областям), а значение показателя производительности труда в расчете на одного занятого ниже значений, наблюдаемых в трех регионах (Чукотском АО, Свердловской и Иркутской областях).

За рассматриваемый период объем инвестиций в основной капитал в московских МП увеличился на 1,1% и составил 9982,7 млн руб. В то же время в целом по стране рост данного показателя составил 30,5%. Душевой показатель инвестиций по состоянию на 1 января 2007 года здесь был ниже, чем общероссийский показатель:

по объему инвестиций на душу населения Москва по итогам 2006 года занимает 39-е место среди всех регионов РФ. Средний объем инвестиций в расчете на одно московское МП на 1 января 2007 года составил 48 тыс. руб. По данному показателю Москва занимает 74-е место среди всех регионов РФ.

Динамика объема инвестиций в основной капитал в МП в Москве носит противоречивый характер. Несмотря на лидерство столицы по ряду основных показателей развития малого предпринимательства по динамике объема инвестиций город отстает от общероссийского уровня, при этом сама динамика показателя в отдельных кварталах имеет отрицательный характер.

МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ

С 2006 года развитие малого предпринимательства в молодежной среде стало приоритетным направлением политики правительства Москвы в сфере малого бизнеса.

Московский городской центр инноваций и высоких технологий (МИВТ-Центр) занимается поддержкой молодежных предпринимательских проектов, оказанием консультативной и иных видов помощи в реализации конкретного молодежного предпринимательского проекта. Существуют различные возможности: например, на базе проектов и идей может быть сформирован новый субъект малого предпринимательства либо конкретная идея может быть реализована молодежной командой на уже существующем малом предприятии. Департаментом поддержки и развития малого предпринимательства Москвы утверждены критерии отнесения бизнес-проектов к молодежным и определен порядок их отбора. Также создана экспертная комиссия, которая определяет форму финансовой поддержки молодежных проектов – бюджетную или внебюджетную.

На сегодняшний день столичная молодежь (в возрасте от 14 до 30 лет) может участвовать в трех видах проектов: молодежных, инновационных и проектах для начинающих предпринимателей. Для всех этих видов проектов четко прописаны критерии отбора и финансирования. Понятие «молодежный проект» было определено относительно недавно. Молодежный проект отличается от других видов проектов тем, что его можно реализовать без обязательного создания нового малого предприятия, через уже существующее малое предприятие. Это очень важный шаг, направленный на увеличение числа молодых предпринимателей. Такой проект облегчает работу молодежной команде – не нужно преодолевать различные барьеры, занимаясь регистрацией, арендой офиса и уплатой налогов.

При этом очень важно, чтобы деньги, выделенные на проект, дошли до конкретного адресата. Для этого необходимо проводить тщательный отбор фирм, имеющих опыт сотрудничества с вузами в вопросе реализации молодежных проектов. Эта проблема находится под жестким контролем МИВТ-Центра, по оценкам которого, молодежь Москвы сегодня – это 2,5 млн человек, причем 5 – 7% из них – потенциальные малые предприниматели. Московское агентство по развитию предпринимательства главную проблему в работе с молодежью видит в недостатке информационного



взаимодействия между всеми службами, занимающимися этой категорией москвичей. Так, службы занятости не знают, чем занимаются территориальные агентства по развитию предпринимательства (ТАРП), и наоборот. В Москве на адреса ТАРП в каждом округе поступает почта для малых предприятий, зарегистрировавших в них свои юридические адреса. Необходимо активнее предлагать малым предприятиям схему продвижения молодежных проектов. Кроме того, ТАРП могут предложить помощь в регистрации и предоставлении юридического адреса малым предприятиям, созданным на основе молодежных проектов. Московское агентство по развитию предпринимательства готово предоставить весь комплекс услуг, включая всю имеющуюся информацию о возможности получения кредитов и субсидий.

Другая проблема на сегодняшний день – нехватка кадров на предприятиях, в том числе квалифицированных кадров для инновационных предприятий. В то же время ситуация в Москве такова, что проблема молодежной безработицы не решается за счет вовлечения в предпринимательство только молодежи. Причина в том, что молодые люди из-за существующих в России трудностей не стремятся стать предпринимателями. Главные проблемы, названные самими начинающими предпринимателями, – это недостаток финансовых средств, отсутствие информации, наличие административных барьеров и чиновничьей бюрократии, нехватка квалифицированных кадров. Проблемы российского малого бизнеса – общие как для Москвы, так и для страны в целом – все еще решаются медленно, о чем свидетельствуют регулярные исследования Всероссийского центра изучения общественного мнения на тему «Условия и факторы развития малого бизнеса в России». Судя по данным опроса, в собственных неудачах российские предприниматели не склонны винить только бюрократов из административной системы или всемогущие крупные компании. Тем не менее на действия властей в той или иной степени посетовали 25% опрошенных, на крупные компании – 22%. При этом более 51% респондентов полагают, что дело не во внешних факторах, а в самих предпринимателях, в их собственных ошибках и недостаточно высоком уровне квалификации и профессиональной компетентности.

Предпринимательство – это творческая деятельность. Однако природного таланта или предрасположенности к ней не достаточно, для профессиональной деятельности необходимы специальные знания, умения, навыки и компетенции. Таким образом, речь идет о необходимости стратегического подхода, в рамках которого важнейшее место должно занимать экономическое и правовое образование молодежи, ориентированное на практическую деятельность, в том числе начиная со старшей ступени средней школы. Все это обуславливает высокую актуальность эксперимента по основам предпринимательской деятельности на старшей ступени средней школы, осуществляемого в ряде школ Москвы.



Ольга Юрьевна МАЗАНОВА,

заведующая сектором управления по надзору и контролю в сфере образования
Республики Коми

О месте экономики в учебном плане общеобразовательного учреждения

Активизация познавательной деятельности школьников на уроках экономики

Развитие рыночных отношений в нашей стране потребовало отказа от догматических взглядов и представлений, преобладавших ранее в общественном экономическом сознании россиян, избавления от многих изживших себя стереотипов и формирования нового экономического мышления, соответствующего рыночным условиям.

Способность познавать, обобщать принципиально новые процессы и явления, мыслить категориями современной экономической науки, применяя ее достижения на практике, оценивать события общественной и политической жизни с экономической точки зрения и на основе различных источников информации, использовать приобретенные знания о функционировании рынка труда, сферы малого предпринимательства и индивидуальной трудовой деятельности для ориентации в выборе профессии и траектории дальнейшего образования – это то, что должно в самом общем виде характеризовать новое экономическое мышление {стандарт}. Сформировать такое мышление значит создать интеллектуальную основу экономической культуры, а также предпосылку для поднятия ее на качественно новый уровень.

Формируется экономическое мышление, как правило, в двух направлениях. С одной стороны, происходит непосредственное мысленное воспроизведение людьми экономических отношений (эмпирический, опытный путь), с другой – идет процесс усвоения и мыслительной переработки накопленных обществом экономических знаний по учебникам, статьям, научным трудам (теоретический путь).

Таким образом, экономическое мышление – это процесс, интеллектуальное свойство, способность человека отражать, осмысливать экономические явления, познавать их сущность, усваивать и соотносить экономические понятия, категории, требования экономических законов с реальностью и соответствующим образом строить свою экономическую деятельность. При этом экономическое образование и воспитание являются важным фактором формирования экономического мышления. И хотя, как показали результаты анкетирования



(табл. 1), учащиеся не всегда могут дать точное определение понятия «экономическое мышление», на интуитивном уровне они понимают, что это прежде всего усвоение экономических знаний и их применение на практике.

Таблица 1

КАК ВЫ ПОНИМАЕТЕ ТЕРМИН «ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ»?	8 – 9-Е КЛАССЫ, %	10 – 11-Е КЛАССЫ, %
Познавательная и практическая преобразующая деятельность людей	14,3	0
Умение осмысливать экономическую действительность	50	27,6
Форма экономического сознания	0	3,4
Сумма экономических знаний	0	6,9
Осознанный и применяемый на практике ориентир экономического сознания	14,3	31
Способ выявления реальных путей и методов эффективного управления обществом	14,3	10,3
Активное звено общественного сознания	7,1	0
Единый процесс познания и преобразования экономической действительности	0	6,9
Процесс отражения экономических отношений в сознании людей	7,1	3,4
Усвоение людьми экономических знаний и их претворение в сознательной экономической деятельности	28,6	41,4
Непрерывный процесс познания, духовного освоения окружающей действительности	14,3	0
Не понимаю	0	10,3
ПОМОГАЕТ ЛИ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ ПРАВИЛЬНОМУ ПОНИМАНИЮ И ПРАВИЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ В СЕГОДНЯШНЕЙ РЫНОЧНОЙ СИТУАЦИИ?	8 – 9-Е КЛАССЫ, %	10 – 11-Е КЛАССЫ, %
Да, помогает	92,9	89,7
Нет, не помогает	0	6,9
ГДЕ ЧЕЛОВЕК МОЖЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ СВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ?	8 – 9-Е КЛАССЫ, %	10 – 11-Е КЛАССЫ, %
В РАБОТЕ	71,4	48,3
В УЧЕБЕ	0	13,8
В БЫТУ	35,7	34,5
При чтении и анализе СМИ, экономической литературы	14,3	17,2
В управлении производством	28,6	31
Для продвижения по карьерной лестнице	21,4	20,7

Формирование нового экономического мышления является в современных условиях социальным заказом общества. Как показали результаты опроса, проведенного среди участников образовательного процесса (администрации, педагогов, учащихся 5 – 11-х классов и их

родителей), необходимость школьного экономического образования высока (в опросе приняли участие 26,5 тыс. человек).

Таблица 2

Администрация ОУ		Педагоги ОУ		Родители учащихся 5 – 9-х классов		Учащиеся 5 – 9-х классов		Родители учащихся 10 – 11-х классов		Учащиеся 10 – 11-х классов	
с изучением экономики	без изучения экономики	с изучением экономики	без изучения экономики	с изучением экономики	без изучения экономики	с изучением экономики	без изучения экономики	с изучением экономики	без изучения экономики	с изучением экономики	без изучения экономики
Экономическое образование в школе (гимназии, лицее) необходимо, %											
99	96	94,5	86,7	82,3	78,5	90,2	81,7	82,9	69,7	90,8	79,2
Грамотное использование экономической информации позволяет правильно понимать и ориентироваться в современной экономической ситуации, %											
99,8	94,2	98,3	93	90,1	88,9	93,6	88,7	91,4	82,8	94,9	90,7

Федеральный базисный учебный план для образовательных учреждений Российской Федерации, реализующих программы общего образования (далее – ФБУП), разработанный в соответствии с федеральным компонентом государственного стандарта общего образования, одобренный решением коллегии Минобрнауки России и Президиума Российской академии образования и утвержденный приказом Минобрнауки России, введен в 9-х классах с 2005/06 учебного года для организации предпрофильной подготовки и в 1-х, 5-х и 10-х классах с 2006/07 учебного года. Поэтапный ввод стандарта завершится в 2010 году.

В федеральном компоненте ФБУП определено количество учебных часов на преподавание учебных предметов федерального компонента государственного стандарта общего образования. При этом установлено, что предмет «Экономика» может изучаться на профильном уровне как самостоятельный учебный предмет в объеме 136 часов и на базовом уровне как в составе интегрированного учебного предмета «Обществознание», так и в качестве самостоятельного в объеме 34 часов за два года на старшей ступени общего образования.

Содержание экономического образования в соответствии с действующим стандартом в основном соответствует современному состоянию мировой экономической науки и вместе с тем отличается большим вниманием к практической направленности по сравнению с ранее принятым образовательным минимумом по данной дисциплине. При этом в первую очередь изучение экономики в общеобразовательной школе призвано способствовать формированию у школьников целостной картины экономического поведения людей и представления об экономической сфере общества.

Примерные программы по экономике составлены на основе федерального компонента государственного стандарта среднего (полного) общего образования, конкретизируют содержание предметных тем образовательного стандарта, дают примерное распределение



учебных часов по темам курса, определяют минимальный набор самостоятельных и практических работ, выполняемых учащимися.

Проведение социологических опросов, изучение мнения администрации общеобразовательных учреждений, педагогов, учащихся и их родителей выявило, что большая часть участников образовательного процесса склоняются к мысли о том, что экономика должна быть обязательным для изучения предметом учебного плана.

Таблица 3

Администрация ОУ		Педагоги ОУ		Родители учащихся 5 – 9-х классов		Учащиеся 5 – 9-х классов		Родители учащихся 10 – 11-х классов		Учащиеся 1 – 11-х классов	
С ИЗУЧЕНИЕМ ЭКОНОМИКИ	БЕЗ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИКИ	С ИЗУЧЕНИЕМ ЭКОНОМИКИ	БЕЗ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИКИ	С ИЗУЧЕНИЕМ ЭКОНОМИКИ	БЕЗ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИКИ	С ИЗУЧЕНИЕМ ЭКОНОМИКИ	БЕЗ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИКИ	С ИЗУЧЕНИЕМ ЭКОНОМИКИ	БЕЗ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИКИ	С ИЗУЧЕНИЕМ ЭКОНОМИКИ	БЕЗ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИКИ
Экономика должна быть интегрирована в другие предметы, %											
38,1	40,3	27,1	42,8	34	43,2	26	38,8	31,4	43,4	25,4	31,3
Экономика должна быть обязательным предметом, %											
66,6	44,7	58,4	45	61,2	42,9	68,3	47,5	52,4	41,7	65,4	47,1
Экономика должна быть предметом по выбору, %											
35,9	47,3	31,5	45,1	26,4	51,3	27,6	42	41,4	42,9	33,7	43

Результаты проведенного исследования показали также, что 72% выпускников планируют продолжить обучение в учреждениях высшего профессионального образования, но только 28% учащихся из числа опрошенных изучают экономику ради поступления в вуз. 89,7% респондентов признают, что развитое экономическое мышление помогает ориентироваться в современном мире, и экономику изучают потому, что этот предмет интересен по содержанию (33%), а также имеет большое практическое значение (57%).

Стоит отметить, что с радостью и желанием 69% учащихся идут на уроки экономики, потому что, по мнению 60% выпускников, предмет интересно преподается, а плохую оценку боятся получить всего 7% опрошенных.

Целью обучения является не только овладение знаниями, умениями и навыками, но и формирование ведущих качеств личности учащихся. Одно из таких качеств – активность, которая проявляется в направленности и устойчивости познавательных интересов, в стремлении к эффективному овладению знаниями и способами деятельности, в мобилизации волевых усилий на достижение учебно-познавательной цели. Здесь в комплексе проявляются эмоциональные, интеллектуальные и нравственно-волевые процессы.

Активность в обучении мы рассматриваем не как просто деятельное состояние школьника, а как качество этой деятельности, в котором проявляется личность самого ученика с его отношением к содержанию, характеру деятельности и стремлением мобилизовать свои нравственно-волевые усилия на достижение учебно-познавательных целей.

Содержание учебного материала по предметам экономического цикла обладает большими возможностями для активизации познавательной деятельности учащихся.

Практический аспект экономических знаний представляет собой важный источник стимулирования познавательной деятельности учащихся, которые воочию убеждаются, что экономические знания помогают в жизни, развивают способности эффективной деятельности в сфере экономики, формируют навыки принятия самостоятельных экономических решений, связанных с выполнением роли потребителя и владельца производственных ресурсов.

Для активизации познавательной деятельности школьников необходим следующий комплекс мер:

1. В содержании учебного предмета необходимо четко выделить систему ведущих знаний и способов получения и переработки информации, умений самоуправления процессом познания. Характер изложения и методический аппарат должны обеспечивать активную познавательную деятельность учащихся.

2. В формах организации учения должен быть увеличен удельный вес самостоятельных работ, усилена самостоятельная поисковая деятельность, осуществлены индивидуальный и групповой подходы к обучению школьников.

3. Необходимо оптимально сочетать информационно-репродуктивные и проблемно-поисковые методы обучения, усилив роль последних с тем, чтобы они в большей мере способствовали активизации познавательной деятельности учащихся, формировали познавательную потребность и обеспечивали овладение интеллектуальными и общими учебными умениями.

Таким образом, придание учебно-познавательной деятельности самостоятельного, творческого, подлинно активного характера возможно, если энергично и целенаправленно осуществляется совместная учебно-познавательная деятельность учащихся и управляющая ею деятельность учителя, лишенная инертности, стереотипов и направленная на мобилизацию интеллектуальных, нравственно-волевых и физических сил школьников для достижения ими целей обучения, воспитания и развития.



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

Актуальные проблемы повышения эффективности преподавания экономических дисциплин в переходный период

Школьная экономика, рожденная велением времени, из года в год переключивалась в учебные планы школ на правах регионального компонента. Это продолжалось вплоть до принятия в марте 2004 года нового ФК ГОСТ, в котором этот предмет приобрел федеральное значение. Однако более детальное знакомство с документами ФК ГОСТ по экономике привело к крайне противоречивым суждениям. В соответствии с рекомендациями Министерства образования РФ в 1999 году на преподавание экономики как регионального компонента в средней школе отводилось два часа, а после приобретения федерального значения (базовый уровень) – только час. Статус учебной дисциплины улучшился, а фактическое положение – нет. Такая ситуация формирует новые особенности, усугубляя уже имеющиеся проблемы преподавания экономики на школьном уровне. На наш взгляд, здесь можно выделить несколько ключевых проблем.

ВО-ПЕРВЫХ, наличие противоречия, возникающего между основными задачами модернизации образования (повышение качества образования через формирование социально-общественных компетентностей выпускников) и созданными для этого условиями. В качестве примера приведем основные компетентности, которые обозначены в документах стратегического развития общего образования и должны быть сформированы у выпускника после окончания 11-го класса школы. Не останавливаясь на раскрытии понятия «компетентность», отметим основные навыки и умения, которыми должен владеть школьник в соответствии с той или иной социальной ролью. (Результат обучения экономике зафиксирован в требованиях к уровню подготовки учащихся, примерных программах по экономике 2005 года).

В результате изучения экономики на базовом уровне ученик должен:

Знать/понимать функции денег, банковскую систему, причины различий в уровне оплаты труда, основные виды налогов, организационно-правовые формы предпринимательства, виды ценных бумаг, факторы экономического роста.

Уметь:

- приводить примеры факторов производства и факторных доходов, общественных благ, внешних эффектов, российских предприятий разных организационных форм, глобальных экономических проблем;
- описывать действие рынка, основные формы заработной платы и стимулирования труда, инфляцию, основные статьи госбюджета России, экономический рост, глобализацию мировой экономики;
- объяснять взаимовыгодность добровольного обмена, причины неравенства доходов, виды инфляции, причины международной торговли.

Использовать приобретенные знания и умения в практической деятельности и повседневной жизни:

- для получения и оценки экономической информации;
- для составления семейного бюджета;
- для оценки собственных экономических действий в качестве потребителя, члена семьи и гражданина.

Предлагаемые компетентности требуют глубокого осмысления собственных действий, но возможно ли это в условиях 34-часового изложения материала, когда на каждую тему будет отведен только один урок? Какую долю от урока должна составлять практическая часть? Ответы на эти вопросы педагогу придется искать самостоятельно в ходе апробирования нового базисного учебного плана. И здесь ему, безусловно, понадобится помощь методической службы.

ВО-ВТОРЫХ, указанные выше компетентности требуют от выпускника не узких знаний экономики, а широкого понимания социальных явлений, комплексного знания и анализа событий. Чтобы качественно оценить событие и принять правильное рациональное решение, любой человек независимо от его социальной роли должен прежде всего овладеть навыками и умениями давать количественную оценку событиям. Понимание важности такого подхода к экономике заставляет задуматься о минимальном наборе математического инструментария, которым должен владеть преподаватель экономических дисциплин на базовом уровне. На наш взгляд, любая социальная роль и связанная с ней деятельность тесно увязаны с математическими понятиями и действиями. Эта взаимосвязь наглядно отражена в таблице.

Социальная роль	Экономический подход, определяющий рациональное поведение человека	Умения и навыки данной социальной роли	Математические понятия и действия, формирующие навыки данной социальной роли
Потребитель	Осуществлять рациональный выбор Прогнозировать ожидаемую цену на товар Знать Закон о защите прав потребителя	Уметь рассчитывать потребительский кредит Знать механизм формирования цен на рынке, влияние неценовых факторов на них и т.д.	Арифметические действия Линейная функция, графическое изображение функции Процент и нахождение доли от целого и целого по доле

Социальная роль	Экономический подход, определяющий рациональное поведение человека	Умения и навыки данной социальной роли	Математические понятия и действия, формирующие навыки данной социальной роли
Вкладчик	<p>Осуществлять рациональный выбор размещения собственных средств</p> <p>Определять свою стратегию в условиях инфляции и нестабильности</p> <p>Рационально инвестировать имеющиеся свободные денежные средства в различные финансовые инструменты</p>	<p>Знать альтернативные способы и необходимость размещения свободных денежных средств</p> <p>Понимать и уметь рассчитывать изменение реальных величин (процент, денежная масса, темп инфляции и т.д. по сравнению с номинальными)</p> <p>Знать и владеть инструментами расчета дополнительного дохода альтернативных инвестиций и т.д.</p>	<p>Арифметические действия</p> <p>Простой и сложный процент, нахождение доли от целого и целого по доле</p> <p>Возведение в степень (извлечение корня из числа) с целью определения дисконта</p> <p>Решение простейших показательных уравнений</p>
Соискатель рабочего места	<p>Осознавать факторы, определяющие востребованность на рынке труда как специалиста</p> <p>Знать компоненты, определяющие заработную плату на предприятии: тарифная система, норма оплаты труда, формы оплаты труда</p> <p>Рассчитывать заработную плату в соответствии с видом системы оплаты труда</p>	<p>Знать и активно использовать формулу выбора профессии</p> <p>Определять доходность производства и оценивать затраты на производстве</p> <p>Вести документацию по учету выработки и выполнению работ</p> <p>Рассчитывать другие выплаты и виды средств на предприятии и т.д.</p>	<p>Арифметические действия</p> <p>Простой и сложный процент, нахождение доли от целого и целого по доле</p> <p>Работа со статистическими данными</p> <p>Умение работать с графиками, диаграммами</p>
Предприниматель	<p>Владеть основами ведения бизнеса</p>	<p>Рассчитывать и оценивать затраты на производстве</p> <p>Рассчитывать оптимальный выпуск продукции</p> <p>Рассчитывать себестоимость продукции</p> <p>Знать и рассчитывать налоговые отчисления в государственный бюджет и т.д.</p> <p>Количественно оценивать оптимальное число нанимаемых работников</p> <p>Инвестировать свои средства с целью получения дополнительного дохода для развития собственного бизнеса и т.д.</p>	<p>Арифметические действия</p> <p>Простой и сложный процент, нахождение доли от целого и целого по доле</p> <p>Возведение в степень (извлечение корня из числа)</p> <p>Функция (линейная)</p> <p>Определение максимума или минимума функции</p> <p>Понятие производной</p> <p>Построение математических моделей</p> <p>Исследование математических моделей, интерпретация полученного результата</p>

Социальная роль	Экономический подход, определяющий рациональное поведение человека	Умения и навыки данной социальной роли	Математические понятия и действия, формирующие навыки данной социальной роли
Избиратель	Анализировать предвыборные программы претендентов Руководствоваться общенациональными интересами при принятии решения Дискутировать и уметь аргументировать то или иное свое политическое решение	Оценивать свои экономические и общественные выгоды в предвыборных программах претендентов Количественно и качественно оценивать предлагаемые претендентом программы развития Уметь качественно и количественно оценивать исполнение бюджета государственными органами власти и т.д.	Простые арифметические действия Процент, нахождение доли от целого и целого по доле
Семьянин	Владеть рациональными способами ведения своего хозяйства Знать и владеть способами рационального поведения в условиях нестабильной политики государства Уметь прогнозировать последствия того или иного политического решения	Знать альтернативные способы получения семейных доходов Планировать свои расходы и доходы, вести семейный бюджет Понимать и осознавать необходимость альтернативного вложения сбережений с целью получения дополнительного семейного дохода Анализировать альтернативные способы использования семейных средств и т.д.	Арифметические действия Простой и сложный процент, нахождение доли от целого и целого по доле Возведение в степень (извлечение корня из числа) с целью определения дисконта

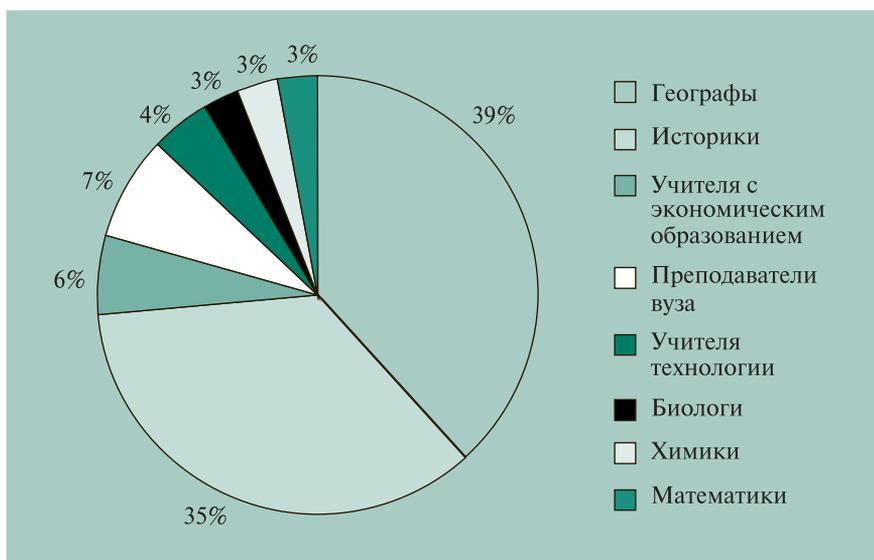
Становится очевидным, что преподаватель экономических дисциплин должен обладать *математической культурой*, минимум которой составляет умение выполнять простые арифметические действия, оперировать с процентами, находить долю от целого, возводить в степень и извлекать корень, оперировать с производной, а также знание линейной функции и отображения ее на графике. В результате напрашивается вывод об усилении *математической составляющей* в преподавании школьного курса экономики.

В-ТРЕТЬИХ, главное условие успешной реализации поставленных перед образованием задач – это наличие подготовленных педагогов. Проблема кадрового обеспечения и научно-методического содержания преподавания экономических дисциплин возникла объективно, в силу действия механизма внедрения предмета в школьную программу. Кроме того, преподавание экономики осложнено тем, что преподаватели данного предмета в школах не имеют базового экономического образования, хотя и владеют большим количеством содержательной информации. На рис. 1 показана структура преподавательского состава экономических дисциплин в Ярославле на данный момент.

Анкетирование учителей показало, что из общего числа преподавателей экономики 39% составляют учителя географии, а 35% – учителя истории. Можно предположить, что уровень использования математического инструментария на уроках экономики в школах города не достаточно высок.

Кадровая проблема может решаться в двух направлениях: путем подготовки молодых учителей экономики на экономических факультетах педагогических вузов и колледжей и путем профессиональной переподготовки учителей.

Рис. 1
Структура преподавательского состава

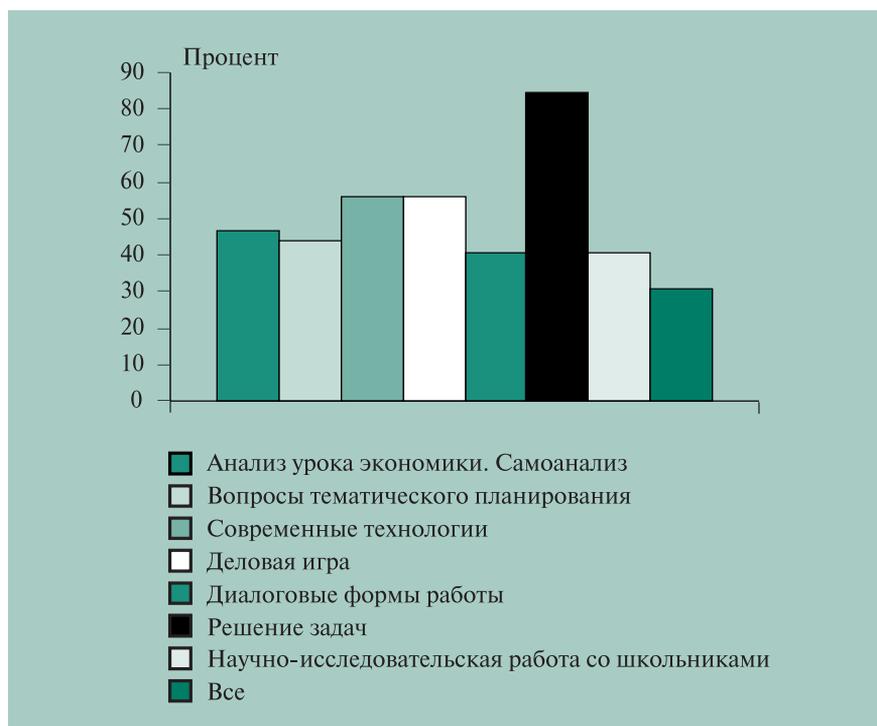


В нашем городе задача подготовки специалиста в области преподавания экономических дисциплин возложена на Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д.Ушинского. В программы учебных курсов кафедры экономики и управления ЯГПУ постепенно внедряются новые формы работы: практикумы по решению экономических задач, экономическая лаборатория, эссе-прогноз, кейс-стади, что позволяет надеяться на появление компетентного педагога в области преподавания экономики.

Однако, отмечая проблемы, стоящие перед учительской общественностью в условиях модернизации и обновления содержания образования, нельзя не сказать и о возможных путях их решения. На наш взгляд, сегодня возрастает значимость и одновременно ответственность соответствующих служб за научно-методическое обеспечение преподавания экономических дисциплин. Что касается методической стороны дела, то особая роль в этой деятельности должна принадлежать программам повышения квалификации педагогов. Отличительными чертами этих программ должны стать обновленное содержание и активные формы работы, отвечающие познавательным потребностям педагогов и модернизации образования.

На рис. 2 достаточно полно отражена структура познавательных потребностей преподавателей экономики Ярославля. Более 80% педагогов испытывают настоятельную потребность в овладении навыками математической культуры.

Рис. 2
Структура познавательных потребностей учителей экономики



Отметим, что одним из важных направлений методической работы в условиях перехода к профильному образованию является разработка и апробация методических рекомендаций по использованию математического инструментария. Решая задачу повышения эффективности обучения экономике, в содержание программ курсовой подготовки и переподготовки учителей на всех ступенях школьного образования необходимо включать вопросы методики решения экономических задач.

Безусловно, реализация перехода на профильное обучение вызовет к жизни и новые проблемы. Однако первоочередные задачи должны быть определены уже сейчас, что позволит сделать этот переход подготовленным и своевременным.



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

Применение технологии «Достижение прогнозируемых результатов» на уроках экономики

Современная, достаточно жесткая реальность диктует прагматичные взгляды на многие явления нашей жизни, и один из таких взглядов – ориентация не на процесс, а на результат. Ни одно предприятие не будет конкурентоспособно, если оно не ставит перед собой цели, которые может реально достигнуть, но не достигает в заданный промежуток времени. Качество образования определяется соотношением поставленных целей с достигнутыми результатами (М.М.Поташник), а его эффективность связана с ресурсными и временными затратами. Напомним, в Федеральной целевой программе развития образования на 2006 – 2010 годы в качестве основных стратегических задач ставятся совершенствование содержания и технологий образования, а также повышение эффективности управления в системе образования.

В ГОУ СОШ № 460 ЮОВОУ ДО города Москва на протяжении трех лет ведется экспериментальная работа по теме «Управление развитием образовательной деятельности учителей в рамках учебного учреждения» под руководством кандидата педагогических наук, доцента кафедры управления развитием школы МПГУ В.В.Лебедева.

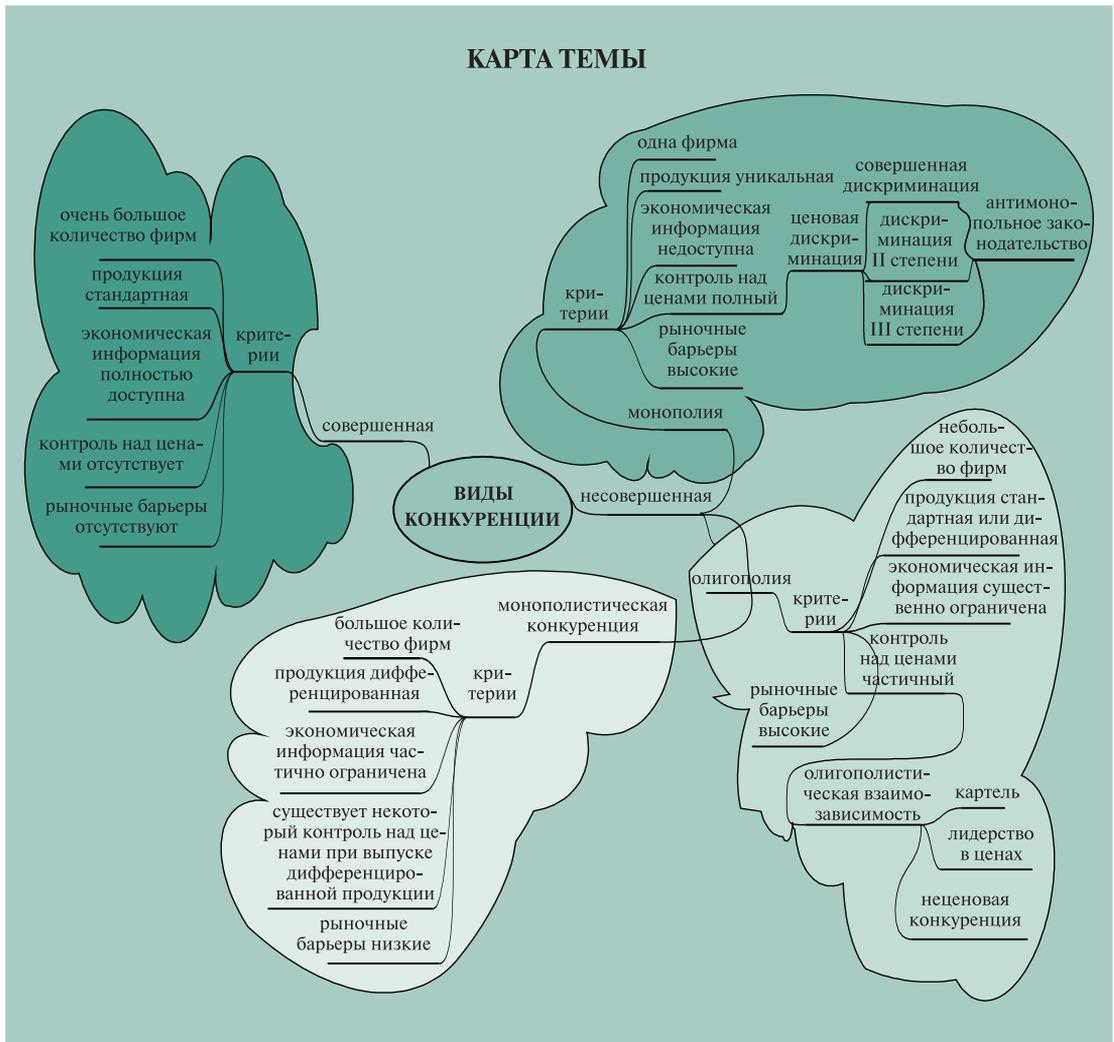
Как известно, в образовательном процессе участвуют как субъекты – учащийся и учитель, так и объекты – учебная информация и действия. В результате образовательный инструментарий учителя направлен на структурирование учебной информации и деятельности, а также на управление процессом их присвоения учащимися. Работа городской экспериментальной площадки «Управление развитием образовательной деятельности учителя в рамках учебного учреждения» направлена на разработку и апробацию образовательных надпредметных видов действий учителя, ориентированных на повышение качества образования, а также на управление школой в инновационном режиме деятельности.

Образовательная деятельность учителя включает:

- ✓ структурирование образовательной информации и действий (предметных, надпредметных и метадействий);
- ✓ структурирование, оптимальное с точки зрения возрастных характеристик, особенностей восприятия, запоминания и развития учащегося;
- ✓ конструирование системы прогнозируемых результатов учения учащихся, дифференцированных по уровню сложности;

- ✓ разработка и осуществление мониторинга, который создает целостную систему обратной связи относительно процесса учения каждого школьника и отслеживает уровень его успешности;
- ✓ конструирование и осуществление процесса достижения результата учащимся: открытой (гибкой), личностно-ориентированной системы упражнений и уроков, направленной на достижение каждым учащимся прогнозируемых образовательных результатов;
- ✓ развитие субъектного опыта школьника, повышающего уровень обучаемости и эффективности его социализации в окружающем социуме.

Учитель в своей деятельности начинает осознанно ориентироваться на двуполушарное восприятие и переработку информации учащимся. Так, всю информацию учебной темы в рамках рассматриваемой технологии представляют в виде карты темы¹, в которой отражен понятийный аппарат темы и все виды деятельности. Кроме того, карты темы позволяют в наглядной форме анализировать, классифицировать, обобщать, сравнивать, развивать логику, которую О.С.Анисимов характеризует как логику уточнения.



¹ Карта темы создана с использованием подходов, разработанных Тонь Бюзен «Mind Map».

Умение, понимаемое учителем как присвоенное действие, переориентирует его работу по управлению процессом развития умений. Одной из основополагающих задач для него в этом контексте является структурирование действия, которое предопределяет систему заданий, задач, упражнений, входящих в особую поэтапную технологию присвоения действия школьником.

В качестве примера рассмотрим структурированный в рамках технологии «Достижение прогнозируемых результатов» материал темы «Конкуренция и рыночные структуры» учебника для 10 – 11-х классов «Основы экономической теории» (Под ред. С.И.Иванова. В 2-х кн. – М.: Вита-Пресс, 2005).

На основании карты учебной темы учителем разрабатываются прогнозируемые результаты обучения школьника. Система прогнозируемых результатов служит основанием для создания банка заданий для итоговой контрольной работы, которые составляют целостную систему мониторинга успешности обучения учащихся.

Основные обобщенные, прогнозируемые результаты изучения темы «КОНКУРЕНЦИЯ И РЫНОЧНЫЕ СТРУКТУРЫ» заключаются в том, что учащиеся:

- ✓ знают типы рыночных структур;
- ✓ знают критерии видов конкуренции;
- ✓ умеют по предложенным критериям определять тип рыночных структур;
- ✓ умеют проводить анализ по основным критериальным признакам рыночной структуры с целью выявления различных типов отраслевых рынков товаров и услуг в ближайшем окружении (районе, округе, городе).

Примечание. Пять уроков по плану, четыре срезовые работы, одна итоговая работа. Для составления итоговой и срезовых работ использовалось пособие: Практикум по основам экономической теории / Под ред. С.И.Иванова. – М.: Вита-Пресс, 2005.

ИТОГОВАЯ РАБОТА

Задание первого уровня

Каждому утверждению в левой колонке подберите продолжение из правой колонки таблицы

А	Отсутствие входных барьеров на рынок характерно	1	для олигополии
Б	Рынок, представленный группой продавцов, объединенных соглашением о его разделе и общей ценой, характерен	2	для ценовой дискриминации
В	Ситуация, в которой общество несет потери из-за высоких цен при низком выпуске, более характерна	3	для совершенной конкуренции

Г	Рынок, на котором несколько продавцов могут оказывать воздействие на цену продукции в отрасли, характерен	4	для рынка совершенной конкуренции						
Д	Ситуация, когда назначаются разные цены на один и тот же товар, характерна	5	для совершенной конкуренции						
Е	Ограниченность ресурсов – главный фактор, формирующий ситуацию, характерную	6	для картеля						
Ж	Отсутствие кривой предложения характерно	7	для конкуренции						
З	Рынок с большим числом фирм, производящих взаимозаменяемые товары и услуги, характерен	8	для монополистического рынка						
И	Ситуация, в которой при любом объеме выпуска продукция продается по одинаковой цене, характерна	9	для монополии						
К	Чем меньше заменителей имеет продукт, тем ближе монополистическая конкуренция к ситуации, характерной	10	для монополистической конкуренции						
А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И	К

Задание второго уровня

В каждом случае имеется только одно правильное утверждение

1. Исследования экономистов показали, что в основу определения того, к какому типу относится та или иная рыночная структура, должны быть положены следующие критерии:

- А) доступность экономической информации, наличие сертификатов качества на выпускаемую продукцию, количество фирм на рынке;
- Б) количество фирм на рынке, доступность информации, характер производимой продукции;
- В) характер производимой продукции, количество фирм на рынке и свободный вход на рынок;
- Г) количество фирм на рынке, характер производимой продукции, наличие или отсутствие барьеров входа на рынок, степень доступности экономической информации, отсутствие контроля над ценами.

2. Примером естественной монополии является:

- А) компания «Майкрософт»;
- Б) городской метрополитен;
- В) Сбербанк России;
- Г) международная организация «Красный Крест».

3. Какой из следующих рынков более других соответствует условиям совершенной конкуренции?

- А) Рынок автомобилей.
- Б) Рынок пшеницы.
- В) Рынок труда.
- Г) Рынок верхней одежды.

Задание третьего уровня (творческого)

Верны ли следующие утверждения (Да – Нет)? Аргументируйте свое решение

1. Свободный вход на монополизированный рынок невозможен.
2. Конкурентная фирма не может повлиять на рыночную цену.
3. Конкурентная фирма продает по рыночной цене столько, сколько захочет.
4. Обладание монополией всегда гарантирует прибыль.
5. Если предельные издержки фирмы превышают предельный доход, следует наращивать выпуск продукции.
6. Ценовая дискриминация выгодна только тогда, когда ценовая эластичность на обслуживание рынков одинакова.
7. При монополистической конкуренции легче основать новую фирму, чем при совершенной конкуренции.
8. На рынках совершенной конкуренции реклама – пустое дело.
9. На рынках олигополии продукция совершенно однородна.
10. В условиях монополизированного рынка отсутствует кривая предложения.

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ УРОКОВ

Каждый урок направлен на реализацию диагностически выстроенных целей, которые являются промежуточными результатами (серия срезовых работ) в системе прогнозируемых результатов обучения учащихся.

УРОК 1. ТИПЫ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР

Прогнозируемые результаты урока:

- ✓ Учащиеся знают термины: «совершенная конкуренция», «несовершенная конкуренция», «монополистическая конкуренция», «монополия», «олигополия».
- ✓ Учащиеся знают понятие «барьеры вступления в отрасль».
- ✓ Учащиеся умеют давать определения перечисленным понятиям и терминам.
- ✓ Учащиеся умеют анализировать критерии рыночных структур и на основе полученных данных определять вид конкуренции.

Задание первого уровня

К понятиям и терминам из левой колонки подберите соответствующие определения из правой колонки

<p>1. Совершенная конкуренция 2. Несовершенная конкуренция 3. Монополия 4. Олигополия 5. Монополистическая конкуренция 6. Барьеры вступления в отрасль</p>	<p>А) Совокупность ограничений, препятствующих фирме производить определенный вид продукции Б) Тип рыночной структуры, при котором несколько фирм продают стандартный или дифференцированный продукт при ограниченных возможностях контроля над ценами, наличии высоких рыночных барьеров и существенных ограничениях доступа экономической информации В) Тип рыночной структуры, при котором множество фирм производит и продает стандартизированную продукцию, отсутствуют рыночные барьеры вхождения в отрасль, имеется полный доступ к экономической информации и ни одна из фирм не в состоянии влиять на рыночную цену Г) Рыночные структуры, при которых в отрасли имеется одна, несколько или сравнительно большее число фирм, в той или иной степени осуществляющих контроль над ценами; структуры, при которых имеются барьеры для вхождения в отрасль, а также ограничения доступа к экономической информации Д) Тип рыночной структуры, предполагающий, что единственная фирма производит и продает продукт; этот продукт является уникальным; фирма осуществляет полный контроль над ценой этого продукта; имеются очень высокие барьеры для вхождения в отрасль и сильно ограниченный доступ к экономической информации Е) Тип рыночной структуры, предполагающий, что в отрасли имеется относительно большое число фирм, производящих дифференцированную продукцию и осуществляющих частичный контроль над ценами; имеются низкие барьеры для вхождения в отрасль и небольшие ограничения для доступа к экономической информации</p>
---	--

Задание второго уровня

Заполните таблицу

Основные черты рыночной структуры	Рынок совершенной конкуренции	Монополия	Олигополия	Монополистическая конкуренция
Количество фирм				
Тип продукции				
Степень сложности входа в рынок				
Доступность экономической информации				
Контроль над ценами				

Задание третьего уровня

Приведите примеры всех видов отраслевых рынков товаров и услуг вашего района. Аргументируйте ваш выбор, проведя анализ по всем основным критериальным признакам рыночной структуры

УРОК 2. СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Прогнозируемые результаты урока:

- ✓ Учащиеся знают термины «прайс-тейкеры», «прайс-мейкеры», «общий доход фирмы», «общие издержки фирмы», «средний доход фирмы», «предельный доход фирмы», «предельные издержки фирмы», «оптимальный объем производства продукции», «состояние равновесия фирмы».
- ✓ Учащиеся умеют давать определения перечисленным понятиям и терминам.
- ✓ Учащиеся умеют анализировать предложенную информацию и выбирать наиболее полные и точные варианты ответа.
- ✓ Учащиеся умеют анализировать предложенную информацию и синтезировать верное решение ситуации.

Задание первого уровня

К понятиям и терминам из левой колонки подберите соответствующие определения из правой колонки

1. ПРАЙС-ТЕЙКЕРЫ	А) ПРИРОСТ ИЗДЕРЖЕК ФИРМЫ, ВЫЗВАННЫЙ УВЕЛИЧЕНИЕМ ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ НА ОДНУ ЕДИНИЦУ
2. ПРАЙС-МЕЙКЕРЫ	Б) ВЕЛИЧИНА ОБЩЕГО ДОХОДА ФИРМЫ В РАСЧЕТЕ НА ЕДИНИЦУ ПРОДУКЦИИ
3. ОБЩИЙ ДОХОД (ОБЩАЯ ВЫРУЧКА) ФИРМЫ	В) ФИРМЫ, КОТОРЫЕ ФУНКЦИОНИРУЮТ В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ И ВОСПРИНИМАЮТ СЛОЖИВШИЕСЯ НА РЫНКЕ РАВНОВЕСНЫЕ ЦЕНЫ КАК ЗАДАННЫЕ
4. ОБЩИЕ ИЗДЕРЖКИ ФИРМЫ	Г) СОСТОЯНИЕ, В КОТОРОМ НАХОДИТСЯ ФИРМА, ЕСЛИ У НЕЕ ОТСУТСТВУЮТ МОТИВЫ К ИЗМЕНЕНИЮ СВОЕГО ПОЛОЖЕНИЯ
5. СРЕДНИЙ ДОХОД ФИРМЫ	Д) СУММА ИЗДЕРЖЕК ФИРМЫ, СВЯЗАННЫХ С ПРОИЗВОДСТВОМ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ПРОДУКЦИИ
6. ПРЕДЕЛЬНЫЙ ДОХОД ФИРМЫ	Е) ФИРМЫ, КОТОРЫЕ ФУНКЦИОНИРУЮТ В УСЛОВИЯХ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ И СПОСОБНЫ ВЛИЯТЬ НА УРОВЕНЬ ЦЕН
7. ПРЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ	Ж) ОБЪЕМ ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ, ПРИ КОТОРОМ ФИРМА МАКСИМИЗИРУЕТ СВОЮ ПРИБЫЛЬ
8. ОПТИМАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ	З) ОБЩАЯ СУММА ДЕНЕГ, КОТОРУЮ ПОЛУЧАЕТ ФИРМА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ СВОЕЙ ПРОДУКЦИИ НА РЫНКЕ
9. СОСТОЯНИЕ РАВНОВЕСИЯ ФИРМЫ	И) ПРИРОСТ ОБЩЕГО ДОХОДА ФИРМЫ В РЕЗУЛЬТАТЕ УВЕЛИЧЕНИЯ ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ НА ОДНУ ЕДИНИЦУ

Задание второго уровня

Укажите, какое из следующих положений является правильным (один вариант ответа)

1. Для рынка совершенной конкуренции характерно, что:

- А) фирмы осуществляют неценовую конкуренцию;
- Б) фирмы не имеют собственной политики в области установления цен;
- В) фирмы производят дифференцированную продукцию;
- Г) новые фирмы могут входить в отрасль в короткий период.

2. Для рынка совершенной конкуренции выполняются следующие условия:

- А) кривая спроса на продукт фирмы горизонтальна;
- Б) кривая спроса на продукт отрасли имеет отрицательный наклон;
- В) кривая общего дохода фирмы имеет положительный наклон.

3. Конкурентная фирма при равновесии в долгосрочном периоде получает:

- А) нормальную прибыль;
- Б) экономическую прибыль;
- В) положительную прибыль.

Укажите, какие из следующих положений являются правильными (возможно несколько вариантов ответа)

4. Для условий совершенной конкуренции характерно:

- А) наличие большого числа продавцов;
- Б) стандартный характер продукции;
- В) легкий вход новых фирм в отрасль;
- Г) активная реклама продукции.

5. В условиях совершенной конкуренции в долгосрочном периоде:

- А) $MC = MR$;
- Б) цена равна долгосрочным ATC ;
- В) $P > AVC$;
- Г) $P < AVC$.

Задание третьего уровня

Заполните таблицу

ВАРИАНТЫ СООТНОШЕНИЯ P , ATC И AVC	ПРИНИМАЕМОЕ РЕШЕНИЕ О ВЫПУСКЕ (ДА – НЕТ)
$P > ATC$	
$P = ATC$	
$P < ATC$	
$P < AVC$	

УРОК 3. МОНОПОЛИЯ

Прогнозируемые результаты урока:

- ✓ Учащиеся знают термины «естественная монополия», «ценовая дискриминация», «совершенная ценовая дискриминация», «государственная антимонопольная политика», «доминирующее положение хозяйствующего субъекта».
- ✓ Учащиеся умеют давать определения перечисленным понятиям и терминам.
- ✓ Учащиеся умеют анализировать предложенную информацию и обосновывать правильность выбранного ответа.
- ✓ Учащиеся умеют работать с выходными данными в табличной и графической формах и решать поставленные задачи.

Задание первого уровня

К понятиям и терминам из левой колонки подберите соответствующие определения из правой колонки

1. Естественная монополия
2. Ценовая дискриминация
3. Совершенная ценовая дискриминация
4. Государственная антимонопольная политика
5. Доминирующее положение хозяйствующего субъекта

- А) Государственная экономическая политика, направленная против монополизации экономики, антиконкурентных слияний фирм и сговоров о ценах
- Б) Ценовая дискриминация, при которой фирма устанавливает особую индивидуальную цену на каждую единицу товара
- В) Фирма, которая использует положительный эффект масштаба производства и способна удовлетворять рыночный спрос с меньшими издержками, чем те издержки, которые образуются у нескольких конкурирующих фирм
- Г) Положение фирмы на товарном рынке, выражающееся в том, что ее доля в объеме реализуемой на рынке продукции составляет 65%
- Д) Продажа одной и той же продукции монополистом разным покупателям по неодинаковым ценам

Задание второго уровня

Укажите, какие из перечисленных утверждений верны, а какие – ошибочны

1. Монополия всегда назначает максимально высокую цену на свою продукцию.
2. Монополия может увеличить продажи, если назначит более низкие цены.
3. По мере роста выпуска монополист обнаруживает, что общий доход сначала падает, а затем растет.
4. Одновременно с максимизацией прибыли монополист максимизирует и прибыль в расчете на единицу продукта.
5. Монополия – это фирма-прайс-мейкер.
6. Монополия может увеличить общую прибыль, дифференцируя цены на различных рынках.
7. При максимизации монопольной прибыли выполняется правило: $P = MC$.
8. Условие $MR = MC$ является универсальным при определении оптимального выпуска любой рыночной структуры.

Какое из нескольких утверждений верно

9. Наилучший пример чистой монополии – это:

- А) булочная рядом с вашим домом;
- Б) производитель пива;
- В) единственная авиалиния между вашим городом и столицей страны;
- Г) городское предприятие водоснабжения.

10. Ценовая дискриминация – это:

- А) дифференциация цен в зависимости от качества продукции;
- Б) различия в оплате труда в зависимости от возраста, пола или национальности работника;
- В) установление разных цен для различных категорий потребителей.

11. Если фирма-монополист максимизирует прибыль, то:

- А) $TR > TC$;
- Б) $AR > ATC$;
- В) $AR > MC$.

Какие из приведенных утверждений верны

12. Важнейшие характеристики естественных монополий – это:

- А) достижение значительной экономии на масштабах;
- Б) производство общественных благ;
- В) нерациональность конкуренции, так как это порождает высокие издержки для потребителя.

13. Ценовая дискриминация не может осуществляться, если:

- А) потребитель может перепродать продукт;
- Б) продукт является услугой;
- В) у продавца отсутствует возможность контролировать цену.

Задание третьего уровня

1. Объем продаж, цена и общие издержки (ден. ед.) фирмы-монополиста меняются следующим образом:

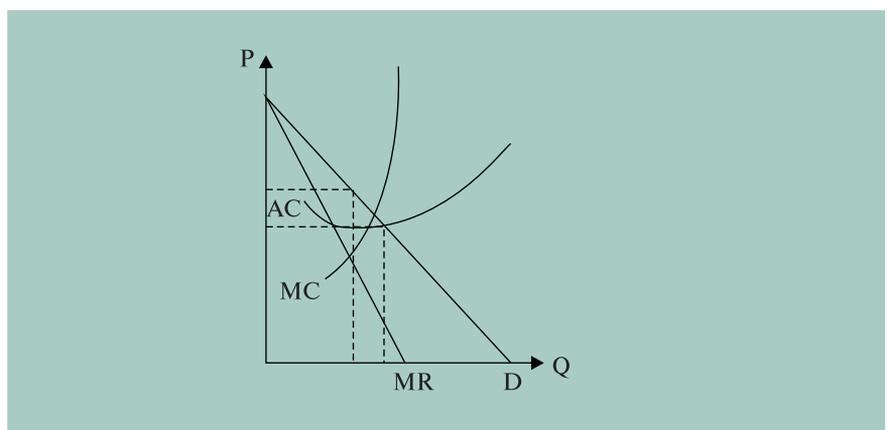
Выпуск	Цена	Издержки	Доход	П
0	50	40	0	- 40
1	45	50	45	- 5
2	40	70	80	+10
3	36	95	108	+13
4	30	125	120	- 5
5	25	165	125	- 40
6	20	225	120	- 105

Какую цену следует установить, чтобы максимизировать прибыль?

2. Проанализируйте график кривых дохода и издержек монополиста.

Отметьте на графике:

- А) объем выпуска, дающий максимум прибыли;
- Б) цену, по которой монополист будет продавать данный объем продукции;
- В) площадь, отражающую прибыль монополии.
- Г) Покажите, как повлияет на поведение фирмы-монополиста снижение рыночного спроса на его продукцию.



3. Фирма-монополист запланировала выпуск продукции на год с показателями:

Цена продажи (P), долл./шт.	400	375	350	325	300
Объем продаж (Q), тыс. шт.	40	50	70	95	105
Общие издержки (TC), тыс. долл.	17 500	19 700	22 800	26 000	28 000
Постоянные издержки	7500				

Методом сопоставления общих показателей найдите наиболее выгодные варианты для фирмы по цене и объему реализации.

УРОК 4. ОЛИГОПОЛИЯ. МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Прогнозируемые результаты урока:

- ✓ Учащиеся знают термины «олигополистическая взаимозависимость», «картель», «лидерство в ценах», «неценовая конкуренция», «дифференцированная продукция».
- ✓ Учащиеся умеют давать определения перечисленным понятиям и терминам.
- ✓ Учащиеся умеют анализировать предложенную информацию и обосновывать правильность выбранного ответа.
- ✓ Учащиеся умеют анализировать предложенный текст с целью оценивания ситуации и принятия оптимального решения.

Задание первого уровня

К понятиям и терминам из левой колонки подберите соответствующие определения из правой колонки

<ol style="list-style-type: none"> 1. Олигополистическая взаимозависимость 2. Картель 3. Лидерство в ценах 4. Неченовая конкуренция 5. Дифференцированная продукция 	<p>А) Ценовая политика фирм в условиях олигополистической структуры рынка, когда фирмы данной отрасли устанавливают цены на свою продукцию, следуя за одной из фирм (как правило, крупнейшей) данной отрасли</p> <p>Б) Различные виды взаимозаменяемых изделий, удовлетворяющих одну и ту же потребность</p> <p>В) Необходимость учета реакции фирм-конкурентов на поведение данной фирмы, когда на рынке действует небольшое количество крупных фирм</p> <p>Г) Методы конкурентной борьбы, состоящие в переходе на выпуск продукции более высокого качества, надежности и долговечности, а также в усилении роли рекламы</p> <p>Д) Сговор между небольшой группой фирм-олигополистов в целях установления цен и ограничения объема выпуска продукции или ее продаж</p>
--	--

Задание второго уровня

Укажите, какие из перечисленных утверждений верны, а какие – ошибочны

- А) Картель – это олигополистическая структура рынка, на котором действует небольшое число фирм, вступивших между собой в сговор о ценах.

- Б) Продукция, производимая в условиях олигополии, может быть как стандартной, так и дифференцированной.
 В) Для олигополии характерна неценовая конкуренция.
 Г) Рынок монополистической конкуренции отличается от рынка совершенной конкуренции наличием дифференцированной продукции.
 Д) Издатель учебника «Основы экономической теории» реализует свою продукцию на рынке монополистической конкуренции.
 Е) В долгосрочном периоде фирма в условиях монополистической конкуренции получает нулевую экономическую прибыль.

Рассмотрите представленную таблицу и укажите, сочетание каких двух признаков характеризует олигополистическую структуру рынка

	Число фирм	Доля выпуска каждой фирмы
А	Большое	Значительна
Б	Большое	Незначительна
В	Несколько	Значительна
Г	Не очень большое	Незначительна

Укажите, какое из приведенных утверждений является правильным

Олигополистическая взаимозависимость означает, что:

- А) каждая фирма производит продукцию, похожую, но не идентичную той, которую производят конкуренты;
 Б) все фирмы производят одну и ту же продукцию;
 В) каждая фирма должна учитывать реакцию конкурентов, когда она проводит определенную ценовую политику;
 Г) каждая фирма несет убытки из-за неустойчивости рыночных цен.

Задание третьего уровня

Для оценки степени монопольной власти и уровня конкурентоспособности рассчитывают индекс концентрации рынка, то есть оценивают долю продаж для определенного числа фирм (часто для четырех самых крупных). Предположим, что доля первой фирмы 70%, второй – 10%, третьей и четвертой – по 1%. Можно рассчитать индекс суммированием долей, а можно – суммированием квадратов долей. В чем преимущества второго метода?

Дополнительное чтение 1

Опрос руководителей российских предприятий позволил составить таблицу.

Частота упоминания способов повышения конкурентоспособности продукции по размерам предприятий, %

Способ	Численность занятых, человек		
	до 200	201 – 1000	свыше 1000
ИЗУЧЕНИЕ ЗАПРОСОВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ	61	82	77
СНИЖЕНИЕ ИЗДЕЖЕК	48	55	66

Способ	Численность занятых, человек		
	до 200	201 – 1000	свыше 1000
РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ	27	35	56
ИЗУЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОВ	23	33	46
СОЗДАНИЕ НОВЫХ ПРОДУКТОВ	61	68	63
МОДЕРНИЗАЦИЯ ОБОРУДОВАНИЯ			

При этом основным способом повышения конкурентоспособности считается изучение запросов потребителей. Лишь предприятия пищевой промышленности упоминают этот способ реже. Рекламой как способом привлечения клиентов интересуются в наибольшей степени машиностроительные заводы. Крупные предприятия уделяют этому в два раза больше внимания. Для пищевой промышленности проблема утраты старых и поиска новых потребителей менее актуальна. Частота упоминания снижения издержек производства увеличивается с размером предприятия и выглядит вполне естественно. 52% респондентов посчитали, что конкуренция никак не влияет на размеры производства. Среди указавших, что конкуренция влияет на размеры производства, большая часть считают, что это влияние отрицательно (*Финансовые известия*. – 1995. – № 44).

Обсудите результаты опроса. Укажите, какие, по вашему мнению, данные о способах повышения конкурентоспособности отражают условия той или иной рыночной структуры.

Дополнительное чтение 2

Железнодорожники считают, что ныне действующее государственное регулирование и ограничение предельного роста тарифов в отрасли не учитывают реально складывающихся темпов увеличения цен в промышленности на продукцию, потребляемую транспортом. После 1990 года бюджетное финансирование отрасли постоянно сокращалось, и сегодня тарифы остались практически единственным источником жизнеобеспечения отрасли. Специалисты МПС считают, что регулировать тарифы следует не по отдельным видам транспорта, а по сегментам транспортного рынка в зависимости от развития на нем конкуренции. Первый сегмент – с развитой конкуренцией между различными видами транспорта и избытком предложения, второй – с преобладанием перевозчиков-немонополистов и третий – где перевозки находятся исключительно в сфере деятельности естественной монополии – железных дорог (*Финансовые известия*. – 1997. – № 5).

Обсудите мнение специалистов МПС относительно регулирования тарифов по отдельным видам транспорта. Следует ли учитывать особенности рыночной структуры, которая характерна для того или иного вида транспорта?

* * *

В рамках технологии для успешности достижения прогнозируемых результатов составляется таблица взаимосвязи заданий поурочных срезовых работ с заданиями итоговой контрольной работы. Таким образом, все обучающиеся получают полноценную подготовку к итоговому контролю, что способствует повышению уровня комфортности учащихся в стрессовой ситуации контрольной работы.

ТЕМА \ НОМЕР ЗАДАНИЯ ИТОГОВОЙ РАБОТЫ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	СРЕЗОВЫЕ РАБОТЫ
Типы рыночных структур	1*	1*	1*	1*	1*	1*	1*	1*	1*	1*	1*	1*	1*	1*	
Совершенная конкуренция	2*	2*		2*			2*	2*		2*		2*	2		
Монополия	3*	3*	3*		3	3			3	3*	3	3*	3		
Олигополия Монополистическая конкуренция	4*	4*					4*	4*						4*	
Итоговая работа															

Номер срезовой работы, обозначенный цифрой со звездочкой, указывает, что материал данного урока работает на указанное задание итоговой работы частично, а без звездочки – полностью.

По итогам учителем составляется карта результативности изучения темы, на основании которой проводится анализ успешности усвоения материала.

Карта результативности изучения темы

№ п/п	Класс, количество учащихся	Средний балл по срезовым работам	Итоговая работа
		1	Число учащихся. Усвоение на уровне:
		2	0 (2) m =
		3	
		4	I (3) n =
		5	
			II(4) k =
			III(5) l =
		Общий средний балл	Общий средний балл
		Качество усвоения по формуле: $\frac{2m + 3n + 4k + 5l}{5(m + n + k + l)} \times 100\%$	Качество усвоения по формуле: $\frac{2m + 3n + 4k + 5l}{5(m + n + k + l)} \times 100\%$

Итак, что дает данная технология учащимся и их родителям?

Во-первых, дружественную им и их детям организацию, ориентированную на успешное и эффективное достижение детьми прогнозируемых ими и учебным учреждением результатов за счет:

- ✓ прозрачности и открытости промежуточных и итоговых результатов, к которым должен прийти каждый обучающийся, что позволяет учащимся, их родителям и учителям контролировать и корректировать процесс усвоения знаний;
- ✓ выбора не только уровня, на котором учащийся желает изучать предмет, но и возможности учиться в зоне своего ближайшего развития;
- ✓ особой позитивно-мотивирующей системы оценивания уровня успешности учения обучающихся, которая не зависит от субъективного мнения педагога.

Во-вторых, целостную личностно-ориентированную образовательную систему, готовую и желающую развивать субъектный опыт ребенка.

В-третьих, способствует целенаправленной подготовке обучающихся к ЕГЭ.

Образовательная технология «Достижение прогнозируемых результатов» открывает перед учебным учреждением перспективы для решения важнейшей проблемы образования – выстраивание значимых для учащегося, его родителей и учебного учреждения целей и способов качественного, эффективного их достижения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анисимов О.С. Педагогическая акмеология: общая и управленческая. – Минск: Технопринт, 2002.
2. Бьюзен Т. Супермышление. – Минск, 2003.
3. Дилтс Р., Эпстайн Т.А. Динамическое обучение. – Воронеж, 2001.
4. О'Коннор Дж. Искусство системного мышления. – София, 2001.
5. Лебедев В.В. Как стать эффективным учителем и администратором. – М.: Первое сентября, 1998.
6. Лебедев В.В. Образовательная технология «Достижение прогнозируемых результатов». – М., 2005.
7. Федеральная целевая программа развития образования на 2006 – 2010 годы.

Андрей Федорович ТАРАКАНОВ,

доктор физико-математических наук, профессор кафедры прикладной математики и информатики Борисоглебского государственного педагогического института

Оптимизационная задача эластичности функции

Изучение различных экономических вопросов часто приводит к необходимости выяснения, на сколько процентов изменится одна величина, если другая увеличилась на 1%. Характеристика, дающая ответ на поставленный вопрос, называется *эластичностью* функции. Пусть аргумент x функции $f(x)$ получил положительное приращение Δx . Тогда значение функции изменится на величину: $\Delta f(x) = f(x + \Delta x) - f(x)$. Приращения Δx и $\Delta f(x)$ называют абсолютными приращениями. Составим относительные приращения и выразим их в процентах: $\frac{\Delta x}{x} 100\%$, $\frac{\Delta f(x)}{f(x)} 100\%$.

Данные величины показывают, на сколько процентов изменились соответственно значение аргумента и значение функции. Отношение $\left(\frac{\Delta f(x)}{f(x)} 100\%\right) : \left(\frac{\Delta x}{x} 100\%\right)$ показывает, на сколько процентов в среднем меняется (увеличивается или уменьшается) значение функции, когда значение аргумента возрастает на 1% (то есть увеличивается от x до $x + 0,01x$). Указанное отношение характеризует поведение функции $f(x)$ в данной точке тем точнее, чем меньше Δx .

Перепишем последнее отношение в виде: $E(x) = \frac{\Delta f(x)}{\Delta x} \frac{x}{f(x)}$. При условии малости Δx величина $E(x)$ называется *эластичностью* функции $f(x)$. Если функция $f(x)$ дифференцируема, то формула эластичности приобретает вид: $E(x) = f'(x) \frac{x}{f(x)}$.

С экономической точки зрения эластичность функции: $y = f(x)$ показывает, на сколько процентов изменится изучаемый параметр y при увеличении значения, влияющего на этот параметр фактора x на 1% (от x до $x + 0,01x$). Если эластичность $E > 1$, то функция эластична, если $E < 1$ – неэластична. Если $E = 1$, то говорят о единичной эластичности.

В качестве примера вычислим эластичность функции: $f(x) = 3x + 4$.

По формуле получим: $E(x) = f'(x) \frac{x}{f(x)} = 3 \times \frac{x}{3x + 4} = \frac{3x}{3x + 4}$.

При $x = 2$ эластичность $E(2) = 0,6$. Это означает, что при увеличении значения x с $x = 2$ до $x + 0,01x = 2,02$ значение функции возрастает на 0,6%. Если $x = 0$, то $E(0) = 0$. Следовательно, при увеличении x от 0 до 0,01 значение функции практически не меняется.

Эластичность функций применяется при анализе спроса и потребления. Пусть цены на аналогичные товары, доходы потребителей и структура их потребностей – постоянные величины. Тогда зависимость спроса s на товар от цены c можно задать функцией: $s = s(c)$. Так как функция спроса, как правило, убывающая относительно цены, то $s'(c) < 0$. Поэтому для функции спроса эластичность

$$E(c) = \frac{c}{s(c)} s'(c) < 0, \text{ и оценивать ее поэтому надо по абсолютной величине. Например, } E(c) = -0,5 \text{ означает, что при увеличении цены } c \text{ до значения } c + 0,01c = 1,01c \text{ спрос уменьшится на } 0,5\% \text{ (именно здесь берется абсолютная величина). Поэтому знак «-» в формуле эластичности для функции спроса совершенно естественно интерпретируется как уменьшение ее значения.}$$

$E(c) = -0,5$ означает, что при увеличении цены c до значения $c + 0,01c = 1,01c$ спрос уменьшится на 0,5% (именно здесь берется абсолютная величина). Поэтому знак «-» в формуле эластичности для функции спроса совершенно естественно интерпретируется как уменьшение ее значения.

* * *

ЗАДАЧА 1. Опытным путем установлены функции спроса: $s(c) = \frac{c+8}{c+2}$ и предложения: $p(c) = c + 0,5$, где s и p – количество товара, соответственно покупаемого и предлагаемого на продажу в единицу времени; c – цена товара. Найти: а) равновесную цену (при которой спрос и предложение уравниваются); б) эластичность спроса и предложения для равновесной цены; в) изменение дохода при увеличении цены на 5% от равновесной.

Решение

а) Равновесная цена определяется путем решения уравнения: $s(c) = p(c)$. Имеем:

$$c + 8 = (c + 2)(c + 0,5) = c^2 + 2,5c + 1,$$

$$c^2 + 1,5c - 7 = 0,$$

$$c = \frac{-1,5 + \sqrt{1,5^2 - 4 \times (-7)}}{2} = \frac{-1,5 + \sqrt{2,25 + 28}}{2} = \frac{-1,5 + 5,5}{2} = 2.$$

При использовании формулы корней дискриминант взят со знаком «+», так как $c > 0$.

б) Эластичности спроса и предложения (с помощью нижних индексов удобно различать формулы):

$$E_s(c) = \frac{c+2-(c+8)}{(c+2)^2} \times \frac{c}{(c+8)/(c+2)} = -\frac{6c}{(c+2)(c+8)}.$$

$$E_p(c) = \frac{c}{c+0,5} = \frac{2c}{2c+1}.$$

Для равновесной цены $c = 2$ имеем: $E_s(2) = -0,3$, $E_p(2) = 0,8$. Так как полученные значения эластичностей по абсолютной величине меньше 1, то спрос и предложение данного товара при равновесной цене неэластичны по цене. Это означает, что изменение цены не приведет к резкому изменению спроса и предложения. Так, при увеличении цены на 1% спрос уменьшится на 0,3% (знак «-»), а предложение увеличится на 0,8%.

в) Функция дохода имеет вид: $d(c) = cs(c)$. Заметим, при увеличении цены на 5% от равновесной спрос уменьшится на: $5 \times 0,3\% = 1,5\%$. Следовательно вычислим необходимые значения величин:

✓ старая цена: $c = 2$;

- ✓ новая цена: $c_1 = c + 0,05c = 2 + 0,05 \times 2 = 2,1$;
- ✓ спрос при цене $c = 2$: $s(2) = (2+8)/(2+2) = 2,5$;
- ✓ спрос при цене $c_1 = 2,1$: $s(2,1) = (2,1+8)/(2,1+2) \approx 2,46$;
- ✓ доход от продаж при цене $c = 2$: $d(2) = 2s(2) = 2 \times 2,5 = 5$;
- ✓ доход от продаж при цене $c_1 = 2,1$: $d(2,1) = 2,1s(2,1) \approx 5,17$.

Следовательно, доход возрастет примерно на:

$$d(2,1) \times 100 / d(2) = 5,17 \times 100 / 5 = 3,4\%.$$

ЗАДАЧА 2. Известно, что эластичность спроса на товар составляет по абсолютной величине 0,4. Определить, как изменится доход от реализации товара, если цену на него увеличить на 5%.

Решение

При эластичности 0,4 увеличение цены на 1% вызывает уменьшение спроса на 0,4%. Увеличение цены на 5% приведет к уменьшению спроса на $0,4 \times 5 = 2\%$.

Пусть c – цена. Цена выросла на 5% и стала равной $1,05c$. Если $s(c)$ – спрос, соответствующий цене c , то спрос при цене $1,05c$ составит: $(1-2/100)s(c) = 0,98s(c)$, то есть 98% старого спроса.

Доход от реализации товара по цене c составляет $cs(c)$. После увеличения цены он стал равным: $1,05c \times 0,98s(c) = 1,029cs(c)$, то есть доход возрос на 2,9%.

Решенные задачи естественно приводят к следующей задаче оптимизации, которую мы сформулируем как исследовательскую в виде ситуации.

ЗАДАЧА 3. На сколько процентов следует изменить цену на товар, чтобы доход от реализации товара был максимален?

Решение

Обозначим искомую величину (изменение цены в процентах) через x . Дальнейшее решение проведем поэтапно, как в задаче 1:

- ✓ Старая цена: c .
- ✓ Новая цена: $\tilde{c} = c + 0,01xc = c(1 + 0,01x)$.
- ✓ Старый спрос при цене c : $s(c)$.
- ✓ Увеличение цены c на x (%) приведет к уменьшению спроса на Ex (%), где E – абсолютное значение эластичности.
- ✓ Новый спрос при цене \tilde{c} : $s(\tilde{c}) = (1 - 0,01Ex)s(c)$. Заметим, что знак «-» учитывает убывание спроса при повышении цены.
- ✓ Старый доход: $cs(c)$.
- ✓ Новый доход:

$$u(x) = \tilde{c}s(\tilde{c}) = c(1 + 0,01x)(1 - 0,01Ex)s(c) = [1 + (0,01 - 0,01E)x - 0,0001Ex^2]cs(c)$$

Таким образом, получили квадратичную функцию относительно x . Геометрически – это парабола с ветвями, направленными

вниз, следовательно, максимум существует и единственный. Для нахождения точки максимума функции $u(x)$ решим уравнение: $u'(x) = (0,01 - 0,01E - 0,0002Ex)cs(c) = 0$.

Так как $c > 0$ и $s(c) > 0$, то: $0,01 - 0,01E - 0,0002Ex = 0$, откуда получаем точку максимума: $x = \frac{0,01 - 0,01E}{0,0002E} = 50 \frac{1 - E}{E}$.

При $E < 1$ (товар неэластичен) цену следует увеличить на $x(\%)$, в противном случае (товар эластичен) – уменьшить. При $E = 1$ цену не следует изменять. Например, при $E = 0,9$ получаем: $x = 50 \frac{1 - 0,9}{0,9} \approx 5,6(\%)$,

то есть цену надо увеличить на $5,6(\%)$, а при $E = 1,1$ получаем:

$x = 50 \frac{1 - 1,1}{1,1} \approx -4,5(\%)$, то есть цену надо уменьшить на $4,5(\%)$.

В среде MathCad можно построить график функции $x(E) = 50(1 - E) / E$:

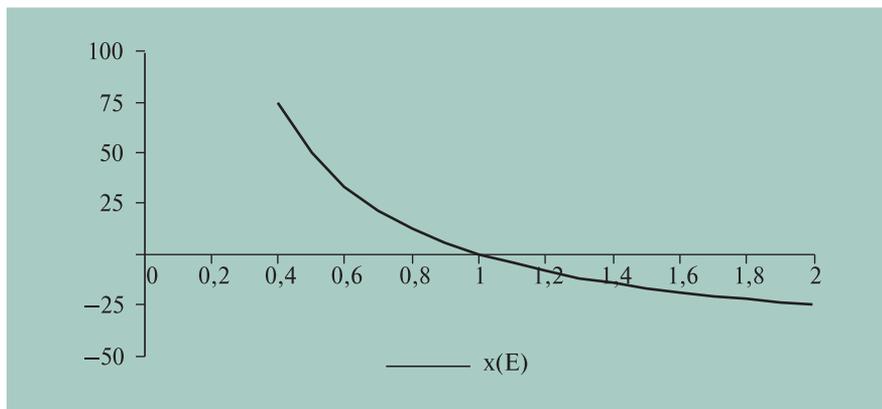


График показывает, что при уменьшении абсолютного значения эластичности цену на товар можно достаточно быстро поднимать. Однако это выгодно только продавцу, поэтому государство защищает потребителей (покупателей), устанавливая максимальные цены на товары и услуги.

В заключение заметим, что производители и продавцы всегда ведут учет потребительского спроса. Для этого спрос изучается с разных позиций: сезонный, по группам потребителей, региональный. На основе полученной информации с помощью математических методов строятся функции спроса, по которым уже несложно произвести необходимые расчеты.



№ 1/2 (57/58) • 2008

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ОЛИМПИАДЫ И КОНКУРСЫ**

Московская городская
олимпиада по основам
предпринимательской
деятельности
и потребительских знаний
для учащихся 10 – 11-х
классов, 2008 год

**БИБЛИОТЕЧКА ШКОЛЬНОГО
УЧИТЕЛЯ**

Указатель статей,
опубликованных в журнале
«Экономика в школе»
в 2007 году

Экономические олимпиады и конкурсы

Московская городская олимпиада по основам предпринимательской деятельности и потребительских знаний для учащихся 10 – 11-х классов, 2008 год

ТЕСТ ПО ОСНОВАМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЗНАНИЙ (30 баллов)

Выберите единственный правильный и наиболее полный ответ, соответствующий положениям Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей», Правил продажи отдельных видов товаров, Правил бытового обслуживания населения, Закона РФ «О рекламе»

1. При осуществлении торговли вне стационарного магазина представитель продавца должен иметь личную карточку:

- 1) с печатью продавца, фотографией, ФИО представителя и сведениями о нем;
- 2) с печатью продавца, фотографией, ФИО представителя и сведениями о продавце;
- 3) с печатью продавца, фотографией, ФИО представителя и сведениями о товаре.

2. В разрешении родителей на выезд ребенка за рубеж в составе экскурсионной группы, составленном и заверенном нотариусом, была допущена ошибка. В какой срок должен быть устранен недостаток?

- 1) Незамедлительно при обнаружении.
- 2) В срок, определяемый конкретным видом документа.
- 3) В разумный срок, назначенный потребителем.

3. Потребитель решил вернуть продавцу пальто, у которого была плохо пришита подкладка в одном рукаве. Требование о возврате денег должно быть исполнено продавцом в течение:

- 1) срока, указанного в договоре;
- 2) десяти дней;
- 3) двадцати дней.

4. На период ремонта бытового электрообогревателя безвозмездное предоставление аналогичного товара:

- 1) не предусмотрено;
- 2) производится в течение трех дней;
- 3) производится, если для ремонта требуется более семи дней.

5. До подачи развесного изюма в торговый зал продавец овощного магазина обязан товар:

- 1) откалибровать;
- 2) отбраковать;
- 3) расфасовать в тару и (или) упаковку.

6. Препараты для предуборочного удаления листьев продаются только:

- 1) в упаковке изготовителя;
- 2) в целлофановой упаковке;
- 3) в стандартной упаковке.

7. Демонстрация автомобиля, предлагаемого к продаже, осуществляется таким образом, чтобы обеспечить свободный доступ:

- 1) продавца к управлению автомобилем;
- 2) потребителей для осмотра;
- 3) потребителей к технической документации на продаваемый образец.

8. При продаже полироли и воска для мебели они должны быть сгруппированы:

- 1) по видам для удобства их выбора потребителем;
- 2) соответственно производителям для удобства учета и контроля;
- 3) в целях безопасности на специально оборудованных стеллажах, так как они относятся к товарам бытовой химии.

9. При приеме заказа на изготовление босоножек из материала исполнителя потребителю для выбора предоставляются:

- 1) цветные эскизы;
- 2) образцы;
- 3) демонстрационные модели.

10. При выдаче отремонтированной овощерезки:

- 1) исполнитель обязан ее протестировать;
- 2) исполнитель должен продемонстрировать включение, отключение или переключение;
- 3) исполнитель должен сделать отметку в гарантийном талоне.

11. Продавец аэрогриля – технически сложного бытового электроприбора – проверяет его комплектность и наличие документов:

- 1) по просьбе потребителя;
- 2) в обязательном порядке;
- 3) при необходимости.



12. Продажа ввезенных в РФ товаров, изготовленных из меха редких животных, подпадающих под действие Конвенции о международной торговле видами дикой фауны, находящимися под угрозой исчезновения, осуществляется на основании:

- 1) разрешения компетентного органа страны-экспортера;
- 2) разрешения компетентного органа страны-импортера;
- 3) разрешения уполномоченного органа Минэкологии России.

13. На какие из указанных товаров изготовитель обязан установить срок службы?

- 1) Наручные часы «Полет».
- 2) Видеоигра «Пираты».
- 3) Музыкальная шкатулка.

14. Если публичной офертой не установлен срок ее действия, то такой срок:

- 1) составляет две недели со дня распространения;
- 2) составляет два месяца со дня распространения;
- 3) определяется видом рекламного носителя.

15. Рекламные материалы сохраняются со времени их последнего распространения в течение:

- 1) пяти лет, так как являются собственностью рекламодателя и относятся к оборотным фондам;
- 2) двух лет, так как этот срок определен для предъявления претензий потребителями;
- 3) одного года.

16. В детских и образовательных передачах продолжительностью более часа допускается распространение рекламы общей продолжительностью:

- 1) шесть минут;
- 2) пять минут;
- 3) три минуты.

17. Требования ФЗ «О рекламе» не распространяются на рекламу, размещенную:

- 1) в летательных аппаратах, аэростатах, самолетах, воздушных шарах и т.д.;
- 2) в месте события, транслируемого в прямом эфире;
- 3) в теле- и радиопрограммах, произведенных зарубежными компаниями, для которых размещение рекламы регулируется национальными законодательствами.

18. Запрещается размещение рекламы на транспортных средствах:

- 1) оборудованных устройствами для подачи специальных звуковых и световых сигналов;
- 2) предназначенных для обслуживания детских и дошкольных учреждений;
- 3) принадлежащих федеральной налоговой службе (на боковых поверхностях по диагонали расположены белые полосы на синем фоне).

19. В федеральный бюджет перечисляется:

- 1) 60% суммы штрафов за нарушение рекламного законодательства;
- 2) 50% суммы штрафов за нарушение рекламного законодательства;
- 3) 40% суммы штрафов за нарушение рекламного законодательства.

20. Прежде чем купить диск с базой данных потребитель попросил продавца показать несколько фрагментов, чтобы удостовериться в качестве. Продавец согласился это сделать только после оплаты покупки, так как пришлось бы вскрывать фирменную упаковку. Кто прав в данной ситуации?

- 1) Прав потребитель, так как это предусмотрено законодательством.
- 2) Прав продавец, так как такой порядок проверки предусмотрен законодательством.
- 3) Прав продавец, так как он отвечает за целостность упаковки.

21. Потребитель приобрел телевизор, который на второй день использования перестал осуществлять ряд функций. В магазине приняли товар и провели экспертизу. Потребитель остался недоволен ее результатами, так как выходило, что телевизор неправильно транспортировали по дороге от магазина. Для того чтобы оспорить результаты экспертизы необходимо:

- 1) обратиться в суд;
- 2) провести независимую экспертизу;
- 3) обратиться к производителю.

22. Оформляя документы на купленный шкаф, покупательница оказалась на пути грузчиков, которые переносили купленную ею крупногабаритную мебель. Неожиданно открылась дверца и больно ударила женщину по руке. После обращения к врачу выяснилось, что травма серьезная и предстоит лечение, процедуры и курс массажа. Магазин оплачивать лечение отказался, предлагая обратиться к производителю злополучного шкафа. Прав ли магазин?

- 1) Магазин прав, производитель несет ответственность за плохо закрепленные детали.
- 2) Магазин не прав, так как травма получена от удара дверцей шкафа, который уже является собственностью покупательницы.
- 3) Магазин не прав, так как отвечает за безопасность покупателей при оказании услуг.

23. Какая ситуация из перечисленных не является рекламой?

- 1) В программе прогноза погоды по центральному телеканалу сообщили: «По сведениям Гидрометцентра России, на Дальнем Востоке ожидается резкое похолодание до -35° и сильный ветер. «Иммунал» в такую погоду – лучшее средство для профилактики простуды и гриппа».
- 2) Объявление в газете: «Продам щенков. Любой породы и цвета. Телефон: 229-8755. Спросить Вику».



3) В фильме «Ирония судьбы. Продолжение» герои пьют водку «Русский стандарт».

24. Так как продавец дополнительно не предупредил, потребитель пренебрег указанием производителя, который нарисовал на упаковке товара знак, свидетельствующий, что стиральная машина не может находиться в не отапливаемом помещении. При обращении потребителя за гарантийным ремонтом продавец отказал ему на том основании, что он потерял право на гарантийное обслуживание. Прав ли продавец?

- 1) Прав, так как товар скорее всего пострадал при неправильной перевозке.
- 2) Не прав, так как причина недостатка не установлена.
- 3) Прав, это предусмотрено законодательством.

25. Договор об исполняемой в присутствии заказчика установке дополнительных заклепок на ремне сумки может оформляться выдачей:

- 1) гарантийного талона;
- 2) кассового чека;
- 3) жетона (индивидуального номера) на предъявителя.

26. Потребитель получил из ремонта золотую цепочку. Через день он обнаружил, что отремонтированный замок стал снова туго закрываться. Так как гарантийный срок на работу не был установлен, исполнитель отвечает за недостатки:

- 1) если докажет, что они возникли по вине потребителя;
- 2) если потребитель докажет, что они возникли по вине исполнителя;
- 3) если это предусмотрено договором.

27. При изготовлении вязанного трикотажного костюма изменение технологии изготовления допускается:

- 1) по желанию потребителя;
- 2) в соответствии с характеристиками оборудования исполнителя;
- 3) в соответствии с требованиями специалиста-технолога организации исполнителя.

28. При оформлении договора на изготовление жакета из натурального меха норки:

- 1) договор должен быть подписан обеими сторонами;
- 2) шкурки должны быть помечены с обеих сторон;
- 3) шкурки должны быть помечены в присутствии обеих сторон.

29. При приеме в ремонт золотой броши исполнитель определяет пробу с помощью реактивов:

- 1) изготовленных государственными инспекциями пробирного надзора;
- 2) поставляемых производителями, имеющими лицензии уполномоченного государственного органа;
- 3) предоставляемых ассоциацией ювелиров, имеющей государственную аккредитацию.

30. Публикуемые общественными объединениями потребителей результаты сравнительных исследований качества товаров:

- 1) должны соответствовать требованиям законодательства о рекламе;
- 2) не являются рекламой;
- 3) не являются рекламой, если опубликованы в средствах массовой информации, принадлежащих общественным объединениям потребителей.

Правильные ответы:

1. 2) 2. 3) 3. 2) 4. 2) 5. 2) 6. 1) 7. 2) 8. 1) 9. 2) 10. 2) 11. 1) 12. 1)
13. 2) 14. 2) 15. 3) 16. 1) 17. 2) 18. 1) 19. 3) 20. 2) 21. 1) 22. 3)
23. 3) 24. 2) 25. 2) 26. 2) 27. 1) 28. 3) 29. 1) 30. 2)

ТЕСТ ПО ОСНОВАМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (30 баллов)

Выберите единственный правильный ответ

1. Если все участники коммерческой организации несут ответственность по ее обязательствам всем принадлежащим им имуществом, то такая коммерческая организация является:

- 1) полным товариществом;
- 2) товариществом на вере;
- 3) обществом с ограниченной ответственностью;
- 4) обществом с дополнительной ответственностью;
- 5) производственным кооперативом.

2. Какое из перечисленных юридических лиц является некоммерческой организацией?

- 1) Общество с ограниченной ответственностью.
- 2) Общество с дополнительной ответственностью.
- 3) Производственный кооператив.
- 4) Государственная корпорация.
- 5) Верного ответа нет.

3. Какая из перечисленных организаций может быть учреждена только юридическими лицами?

- 1) Полное товарищество.
- 2) Ассоциация.
- 3) Общество с ограниченной ответственностью.
- 4) Фонд.
- 5) Некоммерческое партнерство.

4. Для чего необходим бухгалтерский баланс?

- 1) Для унификации показателей деятельности различных типов предприятий.
- 2) Для своевременного исчисления и уплаты налогов и сборов.
- 3) Для определения суммы налога на прибыль организаций.
- 4) Для исчисления чистой прибыли организации.
- 5) Для формирования статистической отчетности.



5. В чем состоит принцип двойной записи?

- 1) Каждая хозяйственная операция дублируется в регистрах бухгалтерского учета.
- 2) Каждая операция обязательно отражается по дебету активного и пассивного счетов бухгалтерского учета одновременно.
- 3) Каждая операция обязательно отражается по кредиту активного и пассивного счетов бухгалтерского учета одновременно.
- 4) Каждая операция обязательно отражается по дебету и кредиту счетов бухгалтерского учета одновременно.
- 5) Каждая операция обязательно отражается по синтетическим и аналитическим счетам одновременно.

6. Какие существуют виды бухгалтерских счетов?

- 1) Активные и пассивные.
- 2) Активные, пассивные, забалансовые.
- 3) Активные, пассивные и активно-пассивные.
- 4) Активные, пассивные и расчетные.
- 5) Активные, пассивные и синтетические.

7. Может ли кредит, выдаваемый юридическому лицу, быть беспроцентным?

- 1) Да.
- 2) Нет.
- 3) В зависимости от условий кредитного договора.
- 4) Только если кредит выдается некоммерческой организации.
- 5) Только если кредит выдается производственному кооперативу.

8. В целях проведения налогового контроля организации подлежат постановке на учет в налоговых органах:

- 1) по месту нахождения организации;
- 2) по месту нахождения организации и месту нахождения ее обособленных подразделений;
- 3) по месту нахождения организации, месту нахождения ее обособленных подразделений, а также по месту нахождения принадлежащих недвижимого имущества и транспортных средств;
- 4) по месту нахождения организации и месту нахождения принадлежащих недвижимого имущества и транспортных средств;
- 5) только по месту нахождения единоличного исполнительного органа.

9. Плательщиками налога на прибыль признаются:

- 1) только российские организации;
- 2) только российские организации и индивидуальные предприниматели;
- 3) только российские и иностранные организации;
- 4) российские и иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства и (или) получающие доходы от источников в Российской Федерации;
- 5) российские и иностранные организации, получающие доходы от источников в Российской Федерации.

10. В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации налоговой базой признается:

- 1) доход, полученный налогоплательщиком;

- 2) имущество, принадлежащее налогоплательщику на праве собственности;
- 3) стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения;
- 4) выручка от реализации товаров, работ, услуг;
- 5) цена реализованной продукции.

Выберите все правильные ответы из предложенных

11. Одним лицом может быть учреждено:

- 1) общество с ограниченной ответственностью;
- 2) полное товарищество;
- 3) акционерное общество;
- 4) некоммерческое партнерство;
- 5) учреждение.

12. Владение не менее чем 10% голосующих акций дает их владельцу право:

- 1) требовать от общества ознакомления со списком лиц, имеющих право на участие в общем собрании акционеров;
- 2) требовать от регистратора предоставления данных из реестра об имени (наименовании) зарегистрированных в реестре владельцев и о количестве, категории и номинальной стоимости принадлежащих им ценных бумаг;
- 3) 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;
- 4) требовать проведения внеочередного общего собрания акционеров;
- 5) доступа к документам бухгалтерского учета и протоколам заседаний коллегиального исполнительного органа.

13. К профессиональным участникам рынка ценных бумаг относятся организации, осуществляющие:

- 1) брокерскую деятельность;
- 2) деятельность финансового консультанта;
- 3) деятельность паевого инвестиционного фонда;
- 4) деятельность по оценке стоимости ценных бумаг;
- 5) клиринговую деятельность.

14. В соответствии с российским законодательством к эмиссионным ценным бумагам относится:

- 1) обыкновенная акция;
- 2) опцион эмитента;
- 3) депозитный сертификат;
- 4) вексель;
- 5) российская депозитарная расписка.

15. Что из перечисленного является нематериальным активом?

- 1) Библиотечные фонды.
- 2) Деловая репутация.



- 3) Произведения живописи.
- 4) Права владельца на товарный знак.
- 5) Задолженность предприятию за оказанные услуги.

16. Задолженность организации-заемщика по полученным займам и кредитам в бухгалтерском учете подразделяется:

- 1) на краткосрочную;
- 2) на среднесрочную;
- 3) на долгосрочную;
- 4) на срочную;
- 5) на просроченную.

17. К финансовым вложениям организации относятся:

- 1) государственные и муниципальные ценные бумаги;
- 2) вклады в уставные капиталы других организаций;
- 3) предоставленные другим организациям займы;
- 4) собственные акции, выкупленные акционерным обществом у акционеров для последующей перепродажи или аннулирования;
- 5) векселя, выданные организацией.

18. В Российской Федерации установлены следующие формы налоговых ставок:

- 1) специфические;
- 2) адвалорные;
- 3) комбинированные;
- 4) прогрессивные;
- 5) регрессивные.

19. Плательщиками налога на доходы физических лиц признаются:

- 1) физические лица, являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации;
- 2) физические лица, получающие доходы от источников в Российской Федерации, не являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации;
- 3) российские юридические лица;
- 4) иностранные юридические лица;
- 5) индивидуальные предприниматели.

20. В Российской Федерации установлены следующие ставки НДС:

- 1) 0;
- 2) 10%;
- 3) 18%;
- 4) 20%;
- 5) 24%.

Правильные ответы:

1. 1) 2. 4) 3. 2) 4. 1) 5. 4) 6. 3) 7. 2) 8. 3) 9. 4) 10. 3) 11. 1), 3), 5)
12. 1), 2), 3), 4) 13. 1), 5) 14. 1), 2), 5) 15. 2), 4) 16. 1), 3), 4), 5) 17.
1), 2), 3) 18. 1), 2), 3) 19. 1), 2) 20. 1), 2), 3)

ЗАДАЧИ (36 баллов)

Задача 1. Технология производства товара Z такова, что при любых сочетаниях объемов используемого труда и капитала производительность труда численно равна капиталоемкости производства. На сколько процентов изменится производительность труда при росте капиталовооруженности на 21%?

Решение

$$\frac{Q}{L} = \frac{K}{Q} \Rightarrow Q = \sqrt{KL}.$$

$$\frac{Q}{L} = \frac{\sqrt{KL}}{L} = \sqrt{\frac{K}{L}} = \sqrt{\text{капиталовооруженность}}.$$

$$\Delta\%(K/L) = 21\% \Rightarrow \Delta\%(\sqrt{K/L}) = 10\%.$$

Ответ. На 10%.

Задача 2. В краткосрочном периоде функция прибыли совершенно конкурентной фирмы описывается уравнением: $\pi = 6Q - Q^2 - 3$. Известно, что в точке оптимального выпуска рентабельность (отношение прибыли к издержкам) составила 25%. На сколько процентных пунктов изменится рентабельность рационально действующей фирмы, если рыночная цена на ее продукцию удвоится, а постоянные издержки вырастут на треть?

Решение

$$\pi = 6Q - Q^2 - 3 \rightarrow \max \Rightarrow Q = 3, \pi = 6.$$

$$\frac{\pi}{TC} = 0,25 \Rightarrow TC = 24 \Rightarrow TR = 30 \Rightarrow P = TR/Q = 10.$$

$$TC(Q) = TR(Q) - \pi(Q) = 10Q - 6Q + Q^2 + 3 = Q^2 + 4Q + 3.$$

$$\pi_{\text{нов}}(Q) = 2 \cdot 10Q - (Q^2 + 4Q + (4/3) \cdot 3) = 16Q - Q^2 - 4 \rightarrow \max \Rightarrow Q = 8, \pi = 60.$$

$$TC = 20 \cdot 8 - 60 = 100 \Rightarrow \frac{\pi}{TC} = 0,6.$$

Ответ. На 35 п.п.

Задача 3. Фиксированная сумма дивидендов выплачивается по акции в конце каждого месяца. Месячная банковская ставка процента равна 2% (в банках проценты также начисляются каждый месяц, причем на ту сумму, которая оказалась на счете на начало месяца с учетом процентов за предыдущий месяц). 1 апреля правительство объявило, что с 1 июля в целях стимулирования экономики оно директивно снизит месячную банковскую процентную ставку до 1%, и эта мера будет действовать до 1 января следующего года, после чего ставка процента вновь поднимется до первоначального уровня. На сколько процентов в результате изменится цена акции?

Решение

Пусть размер дивиденда – d .

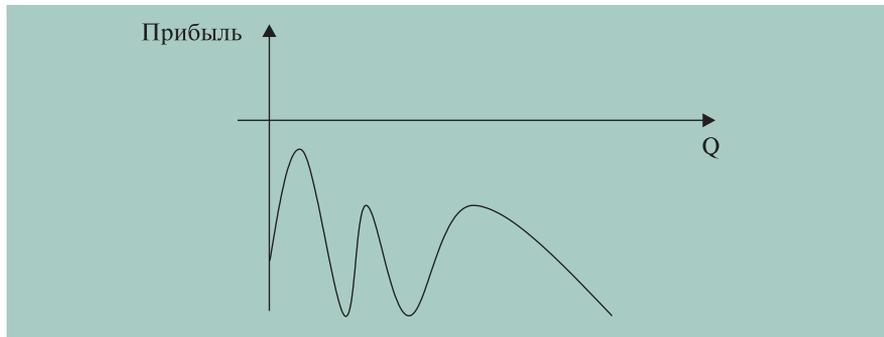
$$p_0 = \frac{d}{0,02}. \tag{16}$$

$$p_1 = \left(\frac{d}{1,02} + \frac{d}{1,02^2} + \frac{d}{1,02^3} \right) + \left(\frac{d}{1,02^3 \times 1,01} + \frac{d}{1,02^3 \times 1,01^2} + \dots + \frac{d}{1,02^3 \times 1,01^6} \right) + \frac{d}{1,02^4 \times 1,01^6} + \dots \tag{26 + 36 + 26}$$

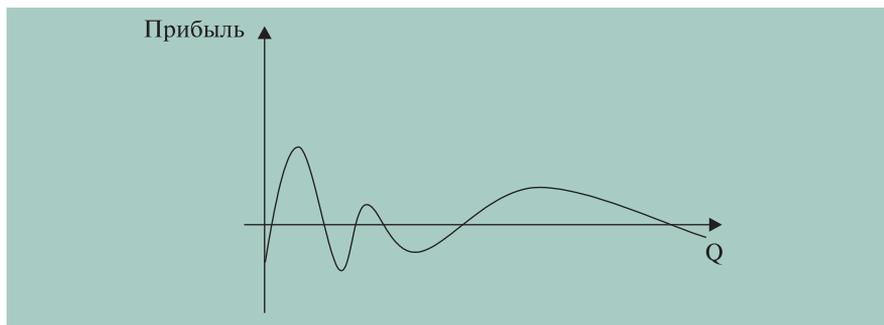
$$\frac{p_1}{p_0} = 0,02 \left(\frac{1 - \frac{1}{1,02^3}}{0,02} + \frac{1}{1,02^3} - \frac{1}{1,02^3 \times 1,01^6} + \frac{1}{1,02^3 \times 1,01^6 \times 0,02} \right) = 1,0546. \quad (26)$$

Ответ. Повысится примерно на 5,46%.

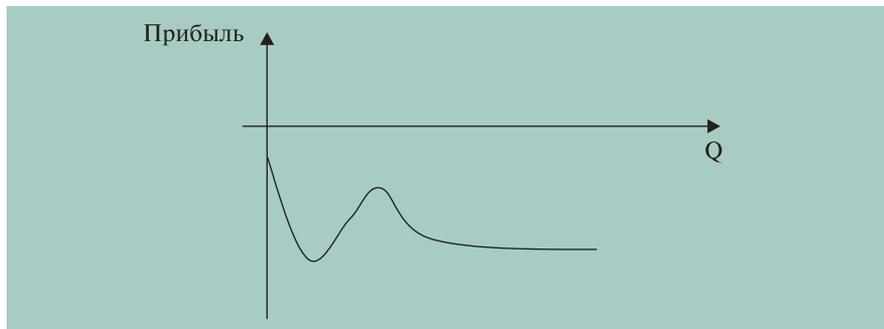
Задача 4. Вы – работник фирмы «Consult», работающей под девизом: «Нарисуй мне график своей прибыли, и я скажу тебе, кто ты». Вам за текущий день необходимо выдать заключения относительно выбора оптимального объема выпуска для четырех клиентов фирмы, которые принесли примерные графики зависимостей прибыли своих предприятий от объема выпуска. Каждый из ответов должен быть тщательно обоснован.



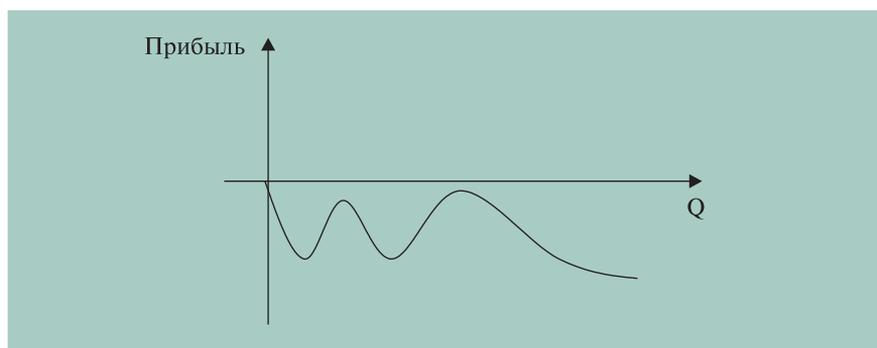
Ответ. Q_1 там, где первая вершина, так как это краткосрочный период, FC не равно 0 и убытки в первой точке меньше постоянных издержек. Следовательно, остаемся.



Ответ. Q_1 там, где первая вершина.



Ответ. Оптимально будет прекратить производство, потому что это краткосрочный период, FC не равно 0 и убытки в любой точке меньше постоянных издержек. Следовательно, уходим.



Ответ. Прекратить производство, так как это долгосрочный период, постоянные издержки нулевые. Следовательно, уходим, потому что при любом объеме выпуска производство убыточно.

СИТУАЦИИ ПО ОСНОВАМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЗНАНИЙ

Дайте правильный и наиболее полный ответ, соответствующий положениям Закона РФ «О защите прав потребителей» и Правил продажи отдельных видов товаров

Ситуация 1 (6 баллов). Гражданин Калинин покупал на продуктовой базе мешок сахара массой 25 кг. Сахар был расфасован в упаковку производителя (запечатанный с двух сторон водонепроницаемый мешок). Проверить вес на базе было негде. Приехав домой, Калинин взвесил сахар, но весы показали только 22 кг. Вернувшись к торговой точке на этой базе, Калинин потребовал вернуть деньги за недостающие 3 кг или расторгнуть договор и вернуть ему всю сумму в соответствии с законом. Но продавец категорически отказалась это сделать, заявив, что ссылаться на Закон «О защите прав потребителей» в этом случае потребитель не вправе, так как сахар выписан по накладной с оптовой базы, а закон предусматривает заключение договора розничной купли-продажи. К тому же сахар как продукт питания не подлежит возврату.

Вопрос. Какие нарушения законодательства наблюдаются в данной ситуации? Обоснуйте ответ.

Ситуация 2 (8 баллов). Семен Иванович приобрел в магазине «Цифровой мир» I-pod и подарил его своей дочери Маше на день рождения. Маша очень обрадовалась, но включить I-pod не смогла. Как объяснил ей отец, в магазине I-pod проверить тоже не смогли, так как для такой новой модели у них еще нет программного обеспечения. Дело в том, что пока программное обеспечение для этой модели доступно только по Интернету и его можно приобрести за дополнительную плату. Но как оказалось, где его искать и тем более как устанавливать ни Маша, ни Семен Иванович не знают. Тогда Маша предложила пойти и поменять I-pod на другую модель с уже установленной программой загрузки музыки. Но в магазине «Цифровой мир» это сделать отказались, ссылаясь на то, что I-pod не подлежит возврату и обмену.

Вопрос. Имеются ли в данной ситуации нарушения законодательства? Как поступить Семену Ивановичу? Обоснуйте ответ.

Ситуация 3 (10 баллов). В подъезде дома по улице Урюпинская в некоторых квартирах злоумышленники похитили счетчики электро-

энергии. Дом находился на муниципальном балансе. Жильцы этих квартир теперь должны платить за электроэнергию по базовому тарифу 850 руб. в месяц. Но, узнав о таком положении, потребители электроэнергии пришли в негодование – раньше по счетчику сумма набегала намного меньше. Посоветовавшись, они решили скинуться и послали одного из жильцов, В.А.Васькина, в магазин за счетчиками. Однако после установки жэковскими специалистами закупленных счетчиков, находящихся еще на гарантийном обслуживании, почти у всех жильцов они стали давать сбой – заметно накручивать лишние киловатты. Недовольные жильцы стали обращаться в ЖЭК с жалобами на переплату и требованиями замены счетчиков, но им ответили: «Покупали счетчики вы сами и, видимо, купили некачественные. Так что сами разбирайтесь с продавцом». Продавец принять претензии отказался, мотивируя тем, что убедиться в плохом качестве счетчиков по квитанциям оплаты за электроэнергию невозможно, к тому же проблемами замены счетчиков должно заниматься домоуправление, но как юридическое лицо оно не может предъявить претензии магазину по закону. Васькин в магазин не явился, так как у него счетчик работает исправно.

Вопрос. Кто прав? Вернут ли жильцы свои деньги? Если да, то каким образом? Обоснуйте ответ.

Ситуация 4 (12 баллов). Петр Петрович оплатил в фирме «Стрем +» покупку и установку у себя дома оборудования и подключение телеканалов по максимально дорогому тарифу «Золотой», который предполагает предоставление возможности просмотра 165 различных телевизионных каналов. Он ежемесячно в течение полугода оплачивал полагающуюся по договору сумму 300 руб., хотя почти сразу заметил отсутствие некоторых программ, объяснив это тем, что, возможно, именно в это время трансляция по этим каналам не осуществлялась. Однако через шесть месяцев он пригласил знакомого специалиста, который определил, что установленная аппаратура по своим характеристикам не может предоставлять оплачиваемое по «Золотому тарифу» количество каналов. Петр Петрович обратился в фирму «Стрем +» с требованием заменить оборудование. Замена была произведена только через 65 дней.

Вопрос. Как следует поступить Петру Петровичу? Обоснуйте ответ.

Задания олимпиады подготовили: А.Ю.Аршавский, О.В.Дичева, Е.А.Духанина, Е.В.Кузнецова¹, А.И.Суздальцев



¹ Е.В.Кузнецова принимала участие в разработке заданий олимпиады, опубликованной в предыдущем номере журнала.

Указатель статей, опубликованных в журнале «Экономика в школе» в 2007 году¹

Московский открытый образовательный марафон «Личная финансовая безопасность». ЭШ № 3.

АКТУАЛЬНЫЙ ТРЕНД

Т.А.Морозова. Не бегайте от кредиторов – попадете к коллекторам! ФП № 4.

Е.В.Симоненко. Кредитный договор: о чем молчат банки? ФП № 4.
Финансовые инструменты: коротко о главном. ФП № 3.

БИБЛИОТЕЧКА ШКОЛЬНОГО УЧИТЕЛЯ

Указатель статей, опубликованных в журнале «Экономика в школе» и Школьном экономическом журнале в 2006 году. ШЭЖ № 1.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ

Рассчитываем сами. ФП № 2.

Составляем свой портфель. ФП № 3.

Считаем платежи по кредиту. ФП № 4.

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

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

С.С.Рыбкин. Концепция большой экономической игры «Преодоление кризисных ситуаций в малом бизнесе». ЭШ № 4.

С.Ф.Сизикова, М.Ю.Романова. Предпринимательство: модульно-рейтинговая система обучения. ЭШ № 3, 4.

РЕКЛАМАЦИИ ПРИНИМАЮТСЯ!

Вы спрашиваете – мы отвечаем. ФП № 2 – 4.

УЧЕННЫЕ – УЧИТЕЛЯМ

И.Н.Никулина. Сектор науки в национальной инновационной системе. ЭШ № 2.

ФИНАНСОВАЯ ЭКСПЕДИЦИЯ

Н.Ю.Забелина. Уроки коммерческой арифметики: что и зачем считали 150 лет назад. ФП № 1.

Коммерческая арифметика в школе. ФП № 3.

¹ Используемые сокращения: ЭШ – Экономика в школе; ШЭЖ – Школьный экономический журнал; ФП – Финансовое приложение.



Определите свой тип инвестора. ФП № 3.
Пенсионная система дореволюционной России. ФП № 2.
Старинные финансовые задачи. ФП № 1.
Умеете ли вы копить деньги. ФП № 3.
А.П.Цикин. Пенсии со всего мира. ФП № 2.
А.П.Цикин. Становление и развитие банковской системы Москвы во второй половине XIX века. ФП № 4.

ФИНАНСОВЫЕ МАСТЕРСКИЕ

С.И.Бик. Береги деньги смолоду, или Почему школьнику пора думать о пенсии. ФП № 2.
С.И.Бик. Долг платежом красен! ФП № 4.
С.И.Бик. Учимся жить не в убыток. ФП № 3.
С.И.Бик. Финансовая грамотность – не роскошь, а средство выживания. ФП № 1.
А.А.Воропаев. Жилищные накопительные кооперативы: новые формы о главном. ФП № 1.
Т.А.Морозова. Управляющие компании: что это такое и как с ними работать. ФП № 1.
Е.В.Симоненко. Кредитная история начинается. ФП № 1.
Е.В.Симоненко. Негосударственные пенсионные фонды: что это такое и как с ними работать. ФП № 2.

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ ШКОЛЫ

Е.В.Моисеенко, Т.А.Черниченко. Особенности организации финансов в государственных учреждениях. ЭШ № 2.

ЭКОНОМИКА ПЛЮС ПЕДАГОГИКА

Д.В.Акимов, О.В.Дичева. Лекции по экономике: профильный уровень. ЭШ № 1 – 4.
Н.Н.Думная. Новый учебник «Экономика» для общеобразовательных школ. ЭШ № 1.
Н.Н.Думная. Учебно-тематическое планирование и программа курса «Экономика». ЭШ № 2.
Н.Н.Калинина. Эффективная национальная система финансового просвещения: продолжение традиций коммерческого образования в России. ЭШ № 1.
Л.Л.Любимов. Смыслы и составляющие школьного гуманитарного образования. ЭШ № 3.
А.С.Прутченков. Кейс-метод в преподавании экономики в школе. ЭШ № 2 – 4.
Экзаменационные билеты по экономике. ЭШ № 1.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОЛИМПИАДЫ И КОНКУРСЫ

Московская городская олимпиада по основам предпринимательской деятельности и потребительских знаний для учащихся 10 – 11-х классов. ШЭЖ № 1.

VI Всероссийская олимпиада по основам предпринимательской деятельности и потребительских знаний для учащихся 10 – 11-х классов. ШЭЖ № 4.

XII Всероссийская олимпиада школьников по экономике 2007 года. ШЭЖ № 3.

XV Московская городская олимпиада по экономике для учащихся 10 – 11-х классов. ШЭЖ № 2.



ФИНАНСОВОЕ



ПРИЛОЖЕНИЕ

№ 1/2 (5/6) • 2008

ФИНАНСОВЫЕ МАСТЕРСКИЕ

С.И.Бик

Меня обманывать не надо,
я сам обманываться рад...

АКТУАЛЬНЫЙ ТРЕНД

С.Н.Новиков

Прикосновение к денежному
потoku

А.В.Буданова

Финансовые пирамиды:
вкладчики и компенсации

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ

Тест «Основы личных
финансов»

РЕКЛАМАЦИИ ПРИНИМАЮТСЯ!

Вы спрашиваете –
мы отвечаем

ФИНАНСОВАЯ ЭКСПЕДИЦИЯ

А.П.Цикин

Роль государственного
регулирования акционерного
дела в России в XVIII –
начале XX века

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, www.finhistory.org, www.reputacya.ru, www.schoolmoney.ru, 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 Москвы.

Познакомиться с основными проектами центра можно на сайте: www.invest-prosvet.ru.

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

- ⇒ Акционер и его акции: права, потенциальный доход и риски владельцев
- ⇒ Многообразии 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

На рынке финансовых услуг с каждым годом становится все больше финансовых продуктов. Растут предложения – растет конкуренция между финансовыми организациями, в которой даже «крупные игроки» могут остаться в проигрыше. В таких условиях за внимание потребителя уже идет нешуточная борьба, где один рекламный плакат ярче и привлекательней другого. У потребителя почти не остается шансов отличить честную финансовую компанию от мошеннической. И как результат – пополняются ряды обманутых вкладчиков финансовых пирамид, увеличивается число потерявших деньги на рынке Forex, растет объем невозвращенных кредитов. Одна из причин этого кроется в самих потребителях. Многие из них не понимают сути конкретных финансовых услуг и не знают своих прав на финансовом рынке.

В этом номере мы решили дать подробные консультации о том, как не попасться на удочку мошенников и научиться выявлять лукавство профессиональных участников финансового рынка. Также при помощи теста «Основы личных финансов» вы определите уровень финансовой грамотности своих учащихся. Возможно, это упражнение подскажет, сколько информации о финансах еще нужно изучить, прежде чем приступить к работе на рынке финансовых услуг.

Светлана Ивановна БИК,

генеральный директор

НФ «Центр инвестиционного просвещения», s.bik@invest-prosvet.ru

Меня обманывать не надо, я сам обманываться рад...

Совершенно очевидно, что абсолютным большинством людей рынок финансовых услуг воспринимается враждебно. Это неудивительно. С одной стороны, там обращаются большие капиталы, недоступные основной части населения, с другой – даже если частный инвестор выходит на финансовый рынок, высока вероятность, что он либо попадет в финансовую пирамиду, либо совершит ошибку в работе с добропорядочной финансовой организацией. Одной из причин этого является отсутствие у людей базовых знаний о работе на рынке финансовых услуг, что мешает адекватно осознавать все риски, присутствующие этой среде. Автор этой статьи разъясняет, какие риски сопровождают потребителей на рынке финансовых услуг.

ИГРА «НА ВЫЛЕТ»

На одном из мероприятий нашего центра, которое мы проводили в целях финансового просвещения школьников, ребята поделились на



команды и соревновались в уровне своей финансовой грамотности. При этом одна из команд назвалась «Forex». Мероприятие только открывалось, и было очевидно, что дети еще не до конца понимают, что стоит за этим экзотическим словом.

К сожалению, зачастую так происходит и с реальными инвесторами валютного рынка. Люди идут испытать свою удачу под впечатлением от рекламы и захватывающих лекций псевдоконсультантов. Легкие миллионы и завтрашняя обеспеченная жизнь маячат перед глазами уставших от повседневных будней людей, затмевая сложные графики на мониторе. Как правило, риски финансового рынка, особенно валютного, ими не осознаются. А ведь, по оценкам специалистов, 95% «новичков» рынка Forex оставляют там все свои деньги. Мечтатели, которые отчаялись заработать деньги привычным путем и отдающие последние сбережения в надежде «поймать удачу за хвост», считают потом не доходы, а «дырки в кошельке».

Ситуация с Forex – не единственный пример самообмана потребителей в отношении услуг финансового рынка. И поскольку информация о валютном рынке самая противоречивая, мы решили рассказать о Forex подробнее и без прикрас.

ЛУКАВСТВО ЧЕСТНЫХ

В отсутствие финансовой грамотности человек постоянно находится «под прицелом» маркетинговых программ финансовых организаций. Нас везде окружает реклама, программы лояльности, призывы купить тот или иной продукт. Конечно, это не мошенничество, но любой маркетинговый ход – это западня, созданная профессионалами. Все положительные стороны услуги можно увидеть только в договоре.

В школах детей учат играть в деньги, придумывают им кроссворды, по картинкам объясняют, что такое акция. Однако наряду с этим детей нужно учить самому главному – внимательно читать документы, так как в реальной жизни все будет по-другому: как только они выйдут на потребительский рынок, с ними играть никто не будет. Все будет очень жестко и скучно.

Конечно, сегодня молодежь любит, чтобы все сверкало и крутилось, – **show must go on!** И действительно, играть нужно, но в то же время необходимо осознавать, что на той стороне находятся профессионалы, которые работают «на свой интерес».

Зачастую люди слишком поздно понимают, что именно они подписали. К сожалению, сегодня попытки защитить свои права не всегда успешны, и если мы делаем ошибку в выборе, то это может стать кабалой на долгие годы. Например, в договоре указано, что в случае невозврата кредита банк с первого числа начисляет один процент, а с пятого – другой да еще и налагает штраф, но заемщик не придает этому особого значения. А между тем такое легкомысленное поведение может поставить под удар всю семью. Если не научить сейчас ответственно подходить к этим вопросам, то человек будет одинаково не защищен как от финансовых мошенников, так и от скрытых ловушек лицензированных участников финансового рынка. Только если потребитель умеет работать с этими инструментами, со скучными

договорами, с бесконечными приложениями и дополнениями, жизнь может быть относительно спокойной, а рынок финансовых услуг — вполне дружелюбным.

ГРАНИ ПОДДЕЛЬНОЙ ДРАГОЦЕННОСТИ

Мы будем недалеко от истины, если отметим, что большинство современных финансовых пирамид пользуется теми же рекламными лозунгами, что и крупные финансовые организации: «Миллион за час!», «Играть на бирже не просто, а очень просто», «Принеси 200 долларов и через три месяца получи 110 тысяч евро». Казалось бы, у любого, кто прочитает эти лозунги, не должно быть сомнений — перед ним мошенники. Однако люди все равно приносят туда свои деньги.

В начале 2008 года мы наблюдали, как рухнула очередная финансовая пирамида, где число пострадавших только в Москве достигало 100 тыс. человек. Так называемый бизнес-клуб «Рубин» имел филиалы в 170 городах России и привлекал деньги наших сограждан под заманчивые 25 – 50% годовых. Журнал этих «благодетелей» убеждал читателей в том, что инвестиции направляются в операции с землей, недвижимостью, ценными бумагами и в бизнес-проекты (судоходная компания в Атлантическом океане), но в действительности никакой иной деятельности, кроме привлечения вкладчиков, компания не вела.

К сожалению, надежды на то, что сегодня финансовые пирамиды исчезли из нашей жизни, не оправдываются, и они продолжают преобразовываться в новые формы, отвечая запросам современности.

НЕ В ПРОЦЕНТЕ ДЕЛО

Конечно, сложно сказать, что хуже — терять сбережения в финансовой пирамиде или выяснять отношения с банком по взятым на себя кредитным обязательствам. Но одно совершенно ясно — финансовый рынок необходимо изучать хотя бы ради того, чтобы не делать ошибок.

На сегодняшний день вопрос обучения финансовой грамотности стоит чрезвычайно остро. Мы должны изучать эту сферу жизнедеятельности, а учителю особенно важно быть эрудированным в данной области. И не только потому, что наши дети в будущем будут зарабатывать при помощи финансовых инструментов, но и потому, что в наши дни рынок финансовых услуг все больше вплетается в повседневную жизнь.

Посмотрите вокруг — наши близкие начинают пользоваться банковскими картами, многие идут за потребительскими и образовательными кредитами. Если вы купили квартиру, то вправе получить имущественный налоговый вычет, а при затратах на дорогостоящее лечение — социальный налоговый вычет. Работающему человеку стоит также задуматься о дополнительном пенсионном обеспечении, иначе в преклонном возрасте ситуация может оказаться на уровне выживания. Все это не просто финансовые услуги, в теории которых так или иначе нужно разбираться. Это жизнь, которая может быть благополучной, если мы соединим в своем потребительском поведении на рынке финансовых услуг три важные составляющие: знания, умения и ответственность.



Актуальный тренд

Сергей Николаевич НОВИКОВ,

консультант по личным финансам

НФ «Центр инвестиционного просвещения», s.novikov@invest-prosvet.ru

Прикосновение к денежному потоку

Forex... Это слово звучит с экрана телевизора в блоке экономических новостей, мы видим его на страницах газет и журналов, на рекламных щитах в метро. А Интернет просто заполнен сайтами, призывающими нас стать участниками торгов на международном валютном рынке. Так что же такое Forex? Автор этой статьи знает ответ на этот вопрос не понаслышке. Изучив рынок изнутри и выявив его проблемные места, специалист валютного рынка делится своими размышлениями об особенностях «российского Forex».

СКАЗКА О РЫБАКЕ И РЫБКЕ

С тех пор, как Карл Маркс подарил нам фразу «товар – деньги – товар», многое изменилось в нашем мире, и деньги, а точнее национальные валюты, превратились в ликвидный товар. В отличие от ценных бумаг, этот товар никогда не обесценивается до нуля.

Хотим мы того или нет, но международный валютный рынок уже вошел в жизнь каждого из нас. Ежедневно в утренних новостях мы слышим, что американский доллар продолжает «падать», а евро «укрепляет» свои позиции. Для большинства россиян эта информация не имеет особого значения, но есть среди нас три группы граждан, имеющих к валютному рынку непосредственное отношение. Первая группа – посетители банковских обменных пунктов, покупающие или продающие валюту для своих нужд. Вторая – сотрудники коммерческих структур – внешнеторговых фирм, коммерческих банков, инвестиционных фондов, совершающие конверсионные операции на ММВБ и Forex. И, наконец, третья группа – люди, желающие зарабатывать на колебаниях курсов валют. Если первые две группы, совершая валютные операции, находятся в правовом поле, то с частными «трейдерами» дело обстоит не так однозначно.

Forex (международный валютный рынок) – это виртуальный рынок, работающий 24 часа в сутки пять дней в неделю, где одну национальную валюту покупают или продают в обмен на другую. Происходит это благодаря Интернету, охватившему практически весь мир. Торговля идет в режиме реального времени. Время его работы поделено на сессии – азиатскую, европейскую и американскую, которые

привязаны к началу массовых торгов на этих рынках. Прибыль можно получить, если вы смогли правильно определить, цена на какую из валют изменится и в какую сторону – возрастет или понизится.

Таблица 1
**Время торговых сессий основных финансовых рынков
(по московскому времени)**

| Город | ОТКРЫТИЕ | ЗАКРЫТИЕ |
|--------------------|----------|----------|
| Токио | 04.00 | 11.00 |
| Сингапур и Гонконг | 05.00 | 12.00 |
| Франкфурт | 11.00 | 18.00 |
| Лондон | 11.00 | 18.00 |
| Нью-Йорк | 16.30 | 23.00 |

Биржевые площадки этих городов за счет объема проводимых на них сделок оказывают значительное влияние на формирование курсов валют. Любые изменения их котировок мгновенно передаются по всему миру по каналам ведущих информационных агентств (Reuters, Bloomberg, Tenfore и т.д.).

В последние годы Forex переживает «бум». Многократно увеличилось число фирм и дилинговых центров (ДЦ), предоставляющих частным инвесторам возможность торговать на валютном рынке. Однако это явление, вместо того чтобы радовать трейдеров, беспокоит их.

НЕМНОГО ИСТОРИИ

Известна библейская история о том, как Иисус выгнал менял из Храма. Пожалуй, здесь впервые упоминаются люди, стоявшие у истоков международной валютной торговли. Они были предприимчивы: меняли одни деньги на другие, давали деньги под проценты, а также пустили в оборот расписки на хранение товара.

В наследство от финансистов прошлого мы получили аксиому: «деньги, обратимые в золото, имеют цену золота». На этом держалась международная система валютных курсов вплоть до середины XX века, когда произошел ряд событий, кардинально изменивших валютный мир. Основные вехи в цепи этих событий выглядят так:

√ В 1944 году прошла встреча представителей стран, чьи национальные валюты имели наибольший вес в международных расчетах. Впоследствии она получила название «Бреттон-Вудское соглашение». Результатами встречи стало создание Международного валютного фонда (МВФ), а доллар США (наряду с золотом) стал использоваться в качестве резервной валюты.

√ Америка в то время имела две трети мирового золотого запаса, поэтому взяла на себя обязательство удерживать колебания цен на золото в пределах $\pm 1\%$ цены в 35 долл. за унцию (1 долл. = 888,671 мг золота). Номинальная стоимость валют стран – участниц системы была установлена в долларах США или золоте. Причем страны – участницы соглашения обязались также удерживать колебания национальных валют.



√ Однако система фиксированных валютных курсов просуществовала недолго, и уже в 1965 году Франция вышла из «золотого пула», а в 1973 году привязку к доллару отменили Япония и Европейский союз. Неофициально с этого момента режим фиксированных курсов валют закончил свое существование, и большинство стран стало использовать плавающие валютные курсы.

√ Фактически отсюда начинается история Forex: курсы валют регулируются спросом и предложением, растут объемы и волатильность курсов, появляются новые финансовые инструменты.

√ В марте 1979 года участниками Европейского сообщества с целью экономической интеграции и стабильности была создана европейская валютная система с собственной валютой – экю. Условная стоимость экю определялась по методу валютной «корзины», включавшей валюты 12 стран Европейского союза. 1 января 2002 на смену экю в наличный оборот был введен евро.

СКАЗКА ПРО ТРЕЙДЕРА

У каждого участника Forex свой объем торгов на валютном рынке. Первыми в этом ряду стоят национальные центральные банки, объемом торгов которых может достигать сотен миллионов долларов США в день. На втором месте – коммерческие банки. За свою способность влиять на курсы валют за счет объемов «выбрасываемой» на рынок валюты этих участников рынка также называют «маркет-мейкерами». Остальные участники валютного рынка – брокерские компании, дилеры и дилинговые центры, а также частные инвесторы. Место каждого участника на валютном рынке определяется его инфраструктурой, а способ работы – положением в экономической системе страны. Чтобы наглядней представить себе валютный рынок со стороны частного инвестора, мы решили изобразить его в сказочной форме.

Итак, в тридевятом царстве, тридевятом государстве, где небоскребы высокие, дороги широкие, а денежные знаки такие зеленые, что все зовут их... Нет, не «капуста». Гринами их зовут. Так вот, в этой стране жил-был Иван, удалой молодец. Жизнь у него удалась – учился, работал в престижной компании, женился, родились дети. А их обучать надо, за границу возить, мир показывать. И подумал Иван: «А не хочу я больше быть менеджером по работе с клиентами, хочу быть вольным трейдером на Forex. Буду валюты покупать-продавать, денежки на курсовой разнице зарабатывать, жить-припевать да за детишками присматривать». Сказано – сделано.

Но одного желания мало, ведь под лежащий камень вода не течет. Нужен Ивану брокер. Это как хорошему наезднику – конь. Если конь будет вялым и спотыкаться – опаздывать с новостями и котировками, то какая уж тут торговля? Собрался Иван и пошел рынок исследовать. Правда, идти-то ему дальше кабинета не пришлось. Там он включил компьютер... Что такое компьютер? А это блюдечко с каемочкой и яблочко наливное, все, что попросишь, – все тебе покажет.

А брокеров-то там, как у нас купцов на базаре в воскресный день, один другого лучше: снуют, кричат, свой товар нахваливают: «Приходи ко мне, посмотри, какие у меня валютные пары, какие спреды...

Будешь со мной торговать – богатым станешь», «Пойдем со мной, будут у тебя основные пары со спредом в два пункта, без комиссии, кредитное «плечо» удобное. Новости и котировки без задержек, кросс-курсы, техническая поддержка. И минимальный депозит, который тебя устроит. Денег заработаешь, представительский лимузин себе купишь, жене манто из тушканчика, а детям – мороженое». Уж как его разные брокеры ни агитировали стать их клиентом, как ни уговаривали – сулили золотые горы и молочные реки, но не поддался Иван на эти сладкие речи. «Посулы посулами, – подумал он, – а что скажет Регулятор? А согласится ли с ним Старший Регулятор?».

Это только сказка долго сказывается, а в Интернете все быстро и просто. Очень скоро Иван узнал, что выбрать он может любую компанию, что ему понравится, но предлагать ему свои услуги могут только те фирмы, которые зарегистрированы у Старшего Регулятора. Если перевести с местного диалекта, то – «в государственной комиссии по торговле товарными фьючерсами (CFTC)». Но и это еще не все! Этот брокер должен быть принят в члены самого Регулятора, или – если на наш перевести – в члены «некоммерческой саморегулируемой Национальной фьючерсной ассоциации (NFA)». И все это, понял Иван, сделано, чтобы защитить его интересы и финансы, потому что Регулятор (NFA) жестко контролирует выполнение своими членами законов, а также правил, им и Старшим Регулятором установленных!

Узнав все это, отправился Иван на следующий день в брокерскую контору, которая приглянулась ему больше других, да и на рынке не первый год. Приняли его хорошо, кофе напоили, обещали риски свести к минимуму, котировки на торговую платформу отправлять без задержек и сбоев, новые версии программы предоставлять регулярно. Объяснили тонкости маржинальной торговли, на условиях которой Иван будет торговать. Все вопросы обсудили, все документы подписали, дали Ивану диск с компьютерной программой «Торговая платформа» и отправили его в банк – денежки на счет положить, с которыми он начнет свою карьеру трейдера. Долго ли жил Иван, купил ли лимузин себе и жене манто – это уже другая сказка.

FOREX: РОССИЙСКАЯ СПЕЦИФИКА

В отличие от зарубежных стран, в России вопросы осуществления физическими лицами спекуляций на курсовой разнице валют в законодательном плане не проработаны. Основным документом, определяющим статус участников, их взаимоотношения, права и обязанности при совершении операций с валютой, является Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле». Однако и в нем нет ни слова о праве физических лиц зарабатывать, совершая операции на рынке Forex. Что это значит?

Прежде всего государство не признает деятельность российских брокеров, которые дают своим клиентам возможность торговать на международном валютном рынке. В письме № 03-03-04/1/629 от 16 августа 2006 года Министерство финансов РФ разъясняет, как должна облагаться налогом на прибыль деятельность по организации компьютерных игр через Интернет, имитирующих работу на международном валютном рынке Forex. Скорее всего, многие россияне,



потратившие сотни часов на анализ валютных графиков, испытали шок, узнав, что все это время играли в имитацию. Наверное, после этого известия сообщение о том, что в российской действительности профессии «трейдер» формально не существует, уже не покажется чем-то неожиданным.

Сколько россиян «играют» в Forex? Точных статистических данных нет. В разных публикациях называются цифры от 50 тыс. до 75 тыс. человек.

Хотелось бы обозначить еще одну особенность российского Forex. Многие дилинговые центры, оперирующие на этом рынке, работают по лицензиям букмекеров. Как вы понимаете, принимать денежные ставки на результат и торговать на валютном рынке – это разные вещи. Стандартный лот на мировом валютном рынке – 1 млн долларов. Поэтому на рынок выводится совокупная позиция всех клиентов, когда сумма лотов, которыми они вошли в рынок, достигнет величины «стандартного» лота. Вывод денег на Forex – не только технически сложное, но и малодоступное большинству мелких фирм мероприятие, так как требует наличия значительных средств. Не каждый букмекер ими располагает.

Остается еще один немаловажный вопрос: можно ли вообще зарабатывать на курсовых разнице мировых валют? Здесь точки зрения и трейдеров, и представителей фирм, предоставляющих услуги, совпадают: можно! Только зарабатывают на валютном рынке от 2 до 7% участвующих в торгах трейдеров.

Следующий вопрос – можно ли обогатиться за месяц или два, начиная спекулировать на рынке с суммой в 100 долл. и меньше? Если трейдер не владеет основами технического и фундаментального анализов, не имеет знаний о работе валютного рынка, и его опыт работы меньше трех лет, то его шансы на успех сводятся к нулю. Но даже опытные инвесторы, торгующие на рынке Forex более трех лет, проигрывают в 70% случаев.

Американские «кухни»

В начале XX века в Америке существовали конторы, которые предлагали клиентам играть на фондовой бирже. Очень скоро они получили наименование «кухни». Смысл их работы прост: игрокам, принесшим свои деньги, создают видимость реальной торговли на бирже. На самом же деле эти люди играют друг против друга. Если кто-то из них «заключает» удачную сделку, то он получает в виде премии часть денег остальных (менее удачливых) участников «торгов». Проигранные деньги достаются конторе, которая заинтересована, чтобы клиенты проигрывали. Основной подвох был в том, что реально деньги «варились» внутри «кухни». Схема была почти идеальная. Проблема возникла только в случае массовых выигрышей. Они грозили «кухням» разорением, и тогда в дело вступала нечестная игра, подтасовки котировок, другими словами, элементарный обман. Закрылись «кухни», когда государство вмешалось в эту сферу и установило жесткие правила, регулирующие работу валютного рынка.



Финансовые пирамиды: вкладчики и компенсации

Число пострадавших в результате финансовых махинаций 90-х годов прошлого столетия исчисляется миллионами. Прошли годы, но, к сожалению, финансовые пирамиды никуда не исчезли. Они продолжают функционировать в сферах инвестирования, строительства жилья, страхования, продажи услуг, даже трудоустройства. И многие граждане по-прежнему верят мошенникам и отдают им последние деньги. Автор статьи подробно объясняет, как избежать обмана и отличить финансовую пирамиду от добропорядочной компании, а также как и куда следует обращаться за компенсацией, если вы все-таки вложили деньги и потеряли их.

Что такое финансовая пирамида?

Жизнь пирамиды можно условно разделить на три этапа. Сначала в компанию поступают большие вложения. Значительная часть этих денег сразу уходит в карман организаторов. Затем – на втором этапе – вкладчики обращаются в пирамиду за получением процентов. В некоторых случаях им выплачивают часть обещанных денег. Но чаще всего долг пирамиды растет с невероятной скоростью. Последний этап – пирамида объявляет себя банкротом. Финансовая пирамида неизбежно погибает, а вместе с ней пропадают все вклады. Становясь членом такой организации, вы заведомо проигрываете.

Финансовых пирамид существует огромное множество. Рассмотрим три самых распространенных вида.

Первый вид – «клубы». Чаще всего о них можно услышать от знакомых. Человеку обещают высокий доход, но перед этим предлагают заплатить большой вступительный взнос. Новички вносят деньги, за счет которых и получают доход другие участники. В определенный момент выплаты прекращаются, а клуб исчезает. В результате полученная вкладчиками сумма гораздо ниже первоначального вклада. Люди, которые пришли в эту компанию позже всех, остаются ни с чем.

Второй вид – финансовые пирамиды, замаскированные под инвестиционные компании. Подобные организации часто обнаруживаются среди религиозных школ и сект. Мошенники воздействуют на новичков разными способами: уговорами, внушением, запугиванием. Инвестиции объясняют необходимостью продолжения «благотворительного дела». Но взносы не идут на благотворительность, а перечисляются на счета организаторов.

Третий вид – так называемая «продажа» товаров. О возможности покупки человек узнает через Интернет или бумажный каталог. Ему



предлагается купить какую-то вещь по очень низкой цене. А если он привлечет к покупке кого-то еще, то получит товар абсолютно бесплатно. Клиент платит, но либо ничего не получает, либо ему доставляют некачественную продукцию. Выяснить, кто именно получил деньги, бывает очень сложно. Следует помнить, что финансовая пирамида не производит реальных товаров и услуг. А если и производит, то по рыночной цене, которая гораздо ниже той, что называется покупателю.

В таких компаниях каждое действие продумано до мелочей. Особый упор делается на психологическое воздействие. В ход идут самые разнообразные способы. Это могут быть заверения юристов, психологов, гипноз, обещания хорошей жизни. Схемы убеждений прорабатываются детально, используются подставные лица. А деньги изымаются так быстро, что человек не успевает понять, что произошло. Главное орудие мошенников – доверчивость.

Вы чувствуете, что начинаете терять бдительность? Немедленно прекращайте разговор и уходите. Если подозрения не оправдаются, всегда можно вернуться.

Как уберечь свои деньги от мошенников?

А сейчас давайте попробуем определить признаки, по которым можно распознать финансовые пирамиды.

1. Обещания необыкновенно выгодных условий даже при минимальных вложениях.
2. Требование постоянного привлечения новых клиентов, ведь без них пирамида не будет расти.
3. Большое количество участников. Никто не знает, сколько людей вложили свои деньги.
4. Условия вступления – внесение денег и привлечение новых вкладчиков.
5. У пирамиды нет других клиентов, кроме самих вкладчиков. Вам никогда не покажут ее покупателей, поставщиков, посредников.
6. Немедленное требование денег. Вам никогда не дадут времени для размышления: ведь, оценив ситуацию, вы сможете спокойно подумать, посоветоваться с родными – и отказаться.

Наличие хотя бы одного из перечисленных признаков должно вас насторожить. Всегда сохраняйте бдительность при работе с деньгами! Обязательно внимательно изучите договор. В нем должно быть указано, на каких условиях и под какие гарантии вы отдаете свои деньги. Ни в коем случае не подписывайте финансовые документы сразу, в день предложения. Только мошенник будет настаивать на незамедлительном вкладе.

Если случилось так, что вы все же стали жертвой пирамиды, обращайтесь в прокуратуру. Статья 159 Уголовного кодекса РФ определяет мошенничество как «хищение чужого имущества или приобретение права на него путем обмана или злоупотребления доверием». В суде нужно будет предоставить документы, удостоверяющие вложения. Большим плюсом будет привлечение свидетелей или таких же потерпевших от действий финансовой пирамиды.

Кто занимается выплатой компенсаций?

Знание принципа действия финансовых пирамид, безусловно, поможет избежать ошибок в будущем, но что делать вкладчикам, уже потерявшим свои средства в 90-е годы? Такие граждане имеют право на получение компенсации, конечно, с учетом того, что они сохранили «ценные бумаги» лопнувших компаний.

Более десяти лет назад в России начались компенсационные выплаты по вкладам в финансовые пирамиды. В 1995 году Президент России Борис Ельцин подписал указ, который заложил основы действующей компенсационной системы. Был создан Федеральный общественно-государственный фонд по защите прав вкладчиков и акционеров. Его учредителями со стороны государства стали Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом и Российский фонд федерального имущества, а со стороны общественности – всероссийская ассоциация общественных объединений по защите прав вкладчиков и акционеров «Вкладчики России», межрегиональная общественная организация «Ассоциация частных инвесторов», общественная организация «Ассоциация по защите прав вкладчиков ИЧП «Властилина».

Надзор над деятельностью фонда осуществляет попечительский совет. В его состав входят по одному представителю от каждого из учредителей. Исключительной компетенцией попечительского совета, согласно уставу фонда, является определение категорий обманутых вкладчиков, которым должны осуществляться компенсационные выплаты, а также порядка определения размера компенсационных выплат. Информация формируется на основании сведений, предоставляемых государственными, правоохранительными и судебными органами, а также инициативными группами, общественными организациями и объединениями вкладчиков и акционеров.

Изначально основным источником выплат были средства, поступавшие от приватизации. Но вскоре стало очевидно, что при ущербе, который оценивался в десятки триллионов рублей, полностью рассчитаться со всеми пострадавшими только за счет этих денег вряд ли удастся. Поэтому было принято решение передать средства фонда в доверительное управление для увеличения капитала. Тендер на управление выиграла две наиболее авторитетные управляющие компании. Вскоре за счет мастерской работы на фондовом рынке активы фонда были увеличены в несколько раз. Начиная с 2001 года организация ничего не получает из внешних источников и производит выплаты только за счет прироста собственных средств, вложенных в ценные бумаги.

Какие категории вкладчиков имеют право на компенсацию?

В соответствии с решением попечительского совета от 22 августа 1997 года фонд стал проводить компенсационные выплаты обманутым вкладчикам – инвалидам Великой Отечественной войны (ВОВ) I группы. Позже попечительский совет принял решение о начале компенсационных выплат не только вкладчикам – инвалидам ВОВ I группы (I категория), но также вкладчикам из других социально незащищенных категорий.

В марте 2006 года было принято решение об увеличении максимального размера компенсации до 10 тыс. руб., а ветеранам и инвалидам



ВОВ – до 50 тыс. руб. Кроме того, право на получение компенсации получили наследники умерших вкладчиков – либо назначенные завещанием, либо наследники по закону первой очереди.

Список фирм, по которым проводятся выплаты, регулярно пополняется. Фонд постоянно собирает сведения о компаниях, в отношении руководителей которых возбуждены уголовные дела или ведется гражданское судопроизводство.

Фонд обеспечивает общественные организации и региональные фонды методическими и информационными материалами и с их помощью выявляет новую информацию о мошеннических компаниях и активах, о вкладчиках и акционерах, чьи права на финансовом или фондовом рынке были нарушены.

В Москве регистрацию вкладчиков для получения компенсаций из средств Федерального общественно-государственного фонда по защите прав вкладчиков и акционеров ведет некоммерческий фонд «Центр инвестиционного просвещения». Если вы – не житель Москвы, то узнать, какая компания занимается компенсационными выплатами, вы можете либо в администрации своего города, либо на сайте фонда в Интернете: <http://www.fedfond.ru/>.

Следует понимать, что организации, совершающие выплаты, – это всего лишь посредники между государством и вкладчиками. Никакого отношения к компаниям-мошенникам, включенным в список фонда, они не имеют.

Каким образом получить компенсацию?

Итак, для того чтобы получить компенсацию, необходимо обратиться в некоммерческий фонд «Центр инвестиционного просвещения». Там следует написать заявление установленной формы и предоставить документы, подтверждающие ваше право на получение компенсации. Для регистрации при себе нужно иметь:

- √ паспорт и его ксерокопию (страницы паспорта, содержащие сведения о вкладчике пирамиды: ФИО., год рождения, прописка, данные старого паспорта);
- √ подлинники договоров по компаниям;
- √ сберегательную книжку Сбербанка России и ее ксерокопию (лист с банковскими реквизитами).

Ветеранам ВОВ необходимо предоставить удостоверение, а вдовам/вдовцам вкладчика – свидетельство о браке и свидетельство о смерти вкладчика.

Если по вашему делу проводилось судебное разбирательство, то дополнительно предоставляются следующие документы:

- √ копия договора с компанией;
- √ решение суда и/или оригинал исполнительного листа, подтверждающие сумму вклада без процентов.

Если документы поданы в ликвидационную комиссию:

- √ заверенная копия договора с компанией;
- √ выписка из реестра ликвидационной комиссии.

Сумма начисленной компенсации поступает на ваш счет в Сбербанке России. Средства приходят на счет в среднем в течение пяти – семи месяцев после подачи заявления.

Что такое список обанкротившихся компаний?

Список обанкротившихся компаний, по которым вы можете получить компенсацию, насчитывает более 460 наименований. Что делать, если вы не нашли в данном реестре компанию, вкладчиком которой являлись?

Включение той или иной организации в список компаний, по которым осуществляется компенсация, происходит на основании документов, переданных инициативной группой попечительскому совету Федерального общественного фонда по защите прав вкладчиков и акционеров. Другими словами, вам необходимо создать инициативную группу и обратиться в суд с коллективным иском. Скорее всего, суд признает вашу компанию обанкротившейся, а вас и ваших товарищей по несчастью – пострадавшими вкладчиками. Затем решение суда следует предоставить в Федеральный общественно-государственный фонд по защите прав вкладчиков и акционеров, чтобы включить вашу компанию в реестр организаций, по которым проводятся компенсации.

Итак, подведем итоги. Финансовая пирамида – это проект, в который обманым путем привлекаются денежные средства людей, не подозревающих о мошеннической природе такого проекта. Когда доходность такой псевдокомпании становится ниже, чем расходы на привлечение новых вкладчиков, пирамида прекращает свое существование. Закономерный итог такой ситуации – банкротство проекта и убытки тех, кто вложил деньги в последнюю очередь. Чтобы не стать жертвой финансовой пирамиды, необходимо внимательно относиться к своим сбережениям, не вкладывать их в сомнительные проекты, обещающие мгновенную прибыль. Если средства все-таки потеряны, следует обращаться в прокуратуру. Если у вас сохранились документы, подтверждающие участие в пирамидах 90-х годов прошлого столетия, вы имеете право на получение компенсации. Москвичи могут обратиться в некоммерческий фонд «Центр инвестиционного просвещения», а жители других городов – в региональные фонды.



Тест «Основы личных финансов»

Для более глубокой и активной проработки основ финансовой грамотности учителя экономики периодически могут внедрять в учебный процесс углубленные курсы, игровые практики и различные просветительские мероприятия для школьников. Четко проработанная содержательная часть и отлаженная организация подобных программ с точки зрения финансового образования учащихся, как правило, дают высокий результат усвоения материала. Составить грамотную программу мероприятия и оценить эффективность насыщенных просветительских практик в сфере финансового образования поможет данный тест.

ОПИСАНИЕ ТЕСТА

Тест составлен из пятнадцати вопросов, четырнадцать из которых – содержательные, один – функциональный. Вопросы теста отражают четырнадцать основных тем курса по финансовой грамотности и одновременно проверяют логику и внимательность участника тестирования. Ряд вопросов может вызывать сомнения в отношении своей однозначности. Это объясняется тем, что вопросы теста максимально приближены к финансовым формулировкам в реальной жизни, в которой принятие решения относительно личных финансов может повлечь за собой серьезные финансовые потери.

ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ТЕСТА

Работа с тестом «Основы личных финансов» имеет смысл лишь в том случае, если образовательная программа мероприятия содержательно выстроена строго по основным позициям теста. Тест «Основы личных финансов» рекомендуется использовать в качестве основного материала для планирования содержательной части просветительского мероприятия.

Тест рекомендуется использовать два раза в течение проводимого просветительского мероприятия (либо углубленного образовательного курса) – в начале и в конце. Начальное тестирование позволяет выявить уровень, а также проблемные места финансовой грамотности участников тестирования и составить программу просветительского мероприятия с акцентом на более глубокую проработку тем, которые вызывают затруднение у опрошенных. Результаты итогового тестирования не могут нести информацию для общего курса экономики, так как являются отражением эффективности проводимого мероприятия – что, как и насколько полно участник мероприятия понял и усвоил темы финансовой грамотности в рамках образова-

тельной программы мероприятия. Тест «Основы личных финансов» в качестве оценочного материала может использоваться в любом общеобразовательном учреждении.

ТЕСТ «ОСНОВЫ ЛИЧНЫХ ФИНАНСОВ»¹

| | | | |
|-----------------------|--|-------------------------------------|--|
| УЧЕБНОЕ ЗАВЕДЕНИЕ | | ДАТА ТЕСТИРОВАНИЯ | |
| ФАМИЛИЯ И ИМЯ УЧЕНИКА | | ТЕСТИРОВАНИЕ СТАРТОВОЕ ИЛИ ИТОГОВОЕ | |
| КЛАСС | | СУММА БАЛЛОВ | |

1. Отметьте правильное утверждение:

- А. Акции являются ценными бумагами, а облигации – долговыми расписками.
- Б. Акции и облигации являются ценными бумагами.
- В. Акции являются ценными бумагами, если по ним выплачиваются дивиденды.

2. Отметьте ошибочное утверждение:

- А. Владелец акций имеет право на дивиденды.
- Б. Владелец обыкновенных акций имеет право голоса на общем собрании акционеров акционерного общества.
- В. Владельцы акций имеют право на общем собрании акционеров по своему усмотрению устанавливать размер дивидендов.

3. Отметьте правильное продолжение утверждения: «Каждый желающий может купить ценные бумаги...»:

- А. «...в брокерской компании».
- Б. «...на фондовой бирже».
- В. «...в Центральном банке РФ».

4. Отметьте правильный ответ на вопрос: «Кто создает паевой инвестиционный фонд?»:

- А. Коммерческий банк.
- Б. Страховая компания.
- В. Управляющая компания.

5. Справедливо ли следующее утверждение: «Основным биржевым товаром на фондовой бирже является нефть?»

- А. Да.
- Б. Нет.
- В. Затрудняюсь ответить.

6. Отметьте правильное продолжение утверждения: «На фондовой бирже могут заключать сделки...»:

- А. «...брокеры».
- Б. «...брокерские компании, а также граждане, имеющие высшее экономическое или высшее юридическое образование».
- В. «... все, кто имеет доступ в Интернет».

¹ Тест разработан некоммерческим фондом «Центр инвестиционного просвещения» и является его интеллектуальной собственностью.



7. Отметьте наиболее полный и правильный ответ на вопрос: «Какие организации регулируют рынок финансовых услуг в России?»:

- А. Министерство финансов РФ.
- Б. Центральный банк РФ, Министерство финансов РФ, Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР России), Высший арбитражный суд РФ, Прокуратура РФ.
- В. Центральный банк РФ, Министерство финансов РФ, Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР России).

8. Выберите продолжение утверждения, которое вам кажется наиболее вероятным: «На финансовых рынках...»:

- А. «...чем ниже риск, тем выше доходность».
- Б. «...чем выше риск, тем ниже доходность».
- В. «...чем выше риск, тем выше доходность».

9. Отметьте наиболее полный и правильный ответ на вопрос: «Какие возможности для сбережения денег предоставляют гражданам коммерческие банки?»:

- А. Принимают деньги на депозиты (во вклады).
- Б. Принимают деньги на депозиты (во вклады) и выдают кредиты.
- В. Принимают деньги на депозиты (во вклады) и продают гражданам акции акционерных обществ.

10. Выберите правильный ответ на вопрос: «В чем отличие негосударственного пенсионного фонда от государственного?»:

- А. Государственный пенсионный фонд имеет лицензию, а негосударственный – нет.
- Б. Негосударственный пенсионный фонд работает только с юридическими лицами, а государственный – со всеми.
- В. Негосударственный пенсионный фонд работает с добровольными взносами граждан, а государственный – только со средствами обязательных отчислений работодателей.

11. Отметьте правильный ответ на вопрос: «Являются ли паи паевых инвестиционных фондов ценной бумагой?»:

- А. Да.
- Б. Нет.
- В. Затрудняюсь ответить.

12. Отметьте самый рискованный финансовый инструмент из перечисленных ниже:

- А. Банковский депозит.
- Б. Акция акционерного общества.
- В. Государственная облигация.

13. Отметьте утверждение, которое, на ваш взгляд, не относится к рекламным:

- А. Играть на бирже не просто, а очень просто.
- Б. На рынке Forex можно стать миллионером.
- В. Доходность вложений в акции не ограничена законом.

14. Отметьте наиболее правильный и полный ответ на вопрос: «Вложения в какие финансовые инструменты застрахованы государством?»:

- А.** Вклады до 400 тыс. руб. на депозиты коммерческих банков – участников системы страхования вкладов.
- Б.** Вклады в паи паевых инвестиционных фондов и на депозиты коммерческих банков.
- В.** Вклады в государственные облигации и паи паевых инвестиционных фондов.

15. Вопросы предложенного теста были для вас:

- А.** Скорее легкими, чем трудными.
- Б.** Скорее трудными, чем легкими.

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ ТЕСТА

Вопрос 1. Правильный ответ – Б.

Комментарий.

По российскому законодательству акции и облигации являются ценными бумагами. Долговые расписки не являются ценными бумагами, а облигации – это не долговые расписки. На статус акции никак не влияет тот факт, выплачивались или нет по ней дивиденды. Может вызвать затруднение тот факт, что иногда акционерное общество может решить не выплачивать дивиденды по привилегированным акциям. В этом случае на следующий год привилегированная акция становится голосующей.

Вопрос 2. Правильный ответ – В.

Комментарий.

Акционеры не могут на свое усмотрение устанавливать размер дивидендов. Механизм определения размера дивидендов в акционерном обществе таков: совет директоров акционерного общества определяет ставку дивиденда и выносит свое решение на рассмотрение общего собрания акционеров, которое может либо утвердить эту ставку, либо понизить ее.

Вопрос 3. Правильный ответ – А.

Комментарий.

На фондовой бирже покупать и продавать ценные бумаги могут только аккредитованные профессиональные участники фондового рынка. Ими являются брокерские компании. Центральный банк России не ведет операций с ценными бумагами.

Вопрос 4. Правильный ответ – В.

Комментарий.

Паевые инвестиционные фонды создают только управляющие компании. Сложности с ответом может вызвать тот факт, что коммерческие банки создают «свой» тип фондов – общие фонды банковского управления (ОФБУ), однако данная форма коллективного инвестирования регулируется законодательством банковской сферы. Иногда при банках создаются управляющие компании, которые являются полноценными участниками фондового рынка, несмотря



на возможные сходства с названием определенного банка. Фонды, создаваемые подобными управляющими компаниями, являются паевыми инвестиционными фондами и также не имеют отношения к банковским продуктам.

Вопрос 5. Правильный ответ – Б.

Комментарий.

Основными биржевыми товарами фондовой биржи являются ценные бумаги, например акции и облигации.

Вопрос 6. Правильный ответ – А.

Комментарий.

Все сделки на рынке ценных бумаг происходят через профессионального посредника – брокера. Это справедливо для всех граждан, независимо от их образования. Торговля через Интернет ведется с помощью программ интернет-трейдинга, которые брокерские компании предоставляют своим клиентам.

Вопрос 7. Правильный ответ – В.

Комментарий.

Организации, регулирующие финансовый рынок в России, – Центральный банк РФ, Министерство финансов РФ, а также Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР России). Неполный ответ, а также ответ с упоминанием «лишних» организаций неверны.

Вопрос 8. Правильный ответ – В.

Комментарий.

Природа различных финансовых инструментов такова, что для них справедливо правило «чем выше риск, тем выше доходность». В реальной жизни возможны ситуации, когда банковский депозит может принести большую прибыль, чем акции. Но это только доказывает, что инвестору важнее обращать внимание на риски, сопровождающие каждую сделку на финансовом рынке.

Вопрос 9. Правильный ответ – А.

Комментарий.

Банки предоставляют своим клиентам в качестве инструментов сбережения собственных средств только депозиты. Кредитные услуги – это финансовый продукт, связанный с потреблением и убытками в личном бюджете, а акции – это инструмент инвестирования, более сложная по сравнению со сбережением ступень работы с личными финансами.

Вопрос 10. Правильный ответ – В.

Вопрос 11. Правильный ответ – А.

Вопрос 12. Правильный ответ – Б.

Комментарий.

Из перечисленных вариантов акции являются самым рискованным финансовым инструментом, поскольку доход по акции не гарантируется. Напротив, по банковским депозитам и облигациям потребителю изначально известны основные параметры его вложения – срок, сумма, необходимая для сделки, а также доход, который гарантируется в первом случае банком, а во втором – эмитентом.

Вопрос 13. Правильный ответ – В.

Комментарий.

Предложение варианта «В», в отличие от остальных ответов, содержательно верно и не вводит в заблуждение потребителей финансовых услуг.

Вопрос 14. Правильный ответ – А.

Комментарий.

На сегодняшний день государство страхует банковские вклады на сумму до 400 тыс. руб., а также обсуждается тема страхования рыночных рисков вложений в паевые инвестиционные фонды.



ЦЕНТР ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОСВЕЩЕНИЯ:

WWW.INVEST-PROSVET.RU — ГЛАВНЫЙ САЙТ ЦЕНТРА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОСВЕЩЕНИЯ, ГДЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ВСЕ ПРОЕКТЫ

WWW.FINHISTORY.ORG — ИСТОРИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА И АКЦИОНЕРНОГО ДЕЛА

WWW.REPUTASYA.RU — ВСЕ О КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЯХ В РОССИИ

WWW.FINCONSALT.INFO — БЮРО ФИНАНСОВЫХ И КОРПОРАТИВНЫХ КОНСУЛЬТАЦИЙ

WWW.SCHOOLMONEY.RU — ШКОЛА ДЕНЕГ

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ, ЖДЕМ ОТ ВАС СООБЩЕНИЙ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ:

INFO@INVEST-PROSVET.RU ИЛИ NNKALININA@YANDEX.RU

Рекламации принимаются!

Мы продолжаем отвечать на ваши вопросы относительно личных финансов. 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

Вы спрашиваете – мы отвечаем

У меня достаточно большой пакет именных акций концерна «Гермес». Что теперь с этой компанией? Выкупает ли кто-нибудь эти акции? Слышал, что когда-то на улице Суворовская работали новые управляющие, а что происходит там сейчас?

Камо Павлович

По данным Федерального общественно-государственного фонда по защите прав вкладчиков и акционеров, ОАО «Концерн «Гермес» в 2001 году признано банкротом. Юридический адрес ОАО «Концерн «Гермес»: 109180, Москва, ул. Большая Полянка, д. 22. Решением Арбитражного суда города Москва от 11 сентября 2001 года ОАО «Концерн «Гермес» признано несостоятельным (банкротом); было открыто конкурсное производство. Конкурсным управляющим был назначен Валерий Владимирович Пономарев. Ликвидационная комиссия работала по адресу: 105023, Москва, ул. Суворовская, д. 6. По сообщению Арбитражного суда города Москва (107802, Москва, ул. Н. Басманная, д. 10), 11 сентября 2002 года конкурсное производство в отношении ОАО «Концерн «Гермес» завершено, компания ликвидирована. Вкладчикам ОАО «Концерн «Гермес» компенсация из средств федерального фонда не выплачивается, так как правоохранительными органами не установлены правонарушения в деятельности общества.

* * *

Здравствуйте! Я работаю в государственном учреждении. Имею ли я льготу на оплату обучения своему ребенку в размере 50% в государственном вузе? Я разведена. Спасибо.

Юлия Александровна

Если человек самостоятельно оплачивает услуги социального характера, он может воспользоваться налоговой льготой и получить социальный налоговый вычет. Это та сумма, на которую уменьшается доход гражданина при расчете налога. Социальный вычет уменьшает налоговую базу (доход), а значит и сумма уплачиваемого налога тоже снижается. Социальный вычет можно получить на доходы, которые гражданин направляет, например, на обучение себя и своих ближайших родственников. Согласно законодательству, сумма налогового вычета на образование не может превышать 50 тыс. руб. в год. Ваш социальный статус на размер этой суммы не влияет.



Финансовая экспедиция

Алексей Петрович ЦИКИН,

заместитель директора Музея акционерного дела и финансовой истории,
руководитель исторических проектов НФ «Центр инвестиционного просвещения»,
a.cikin@invest-prosvet.ru

Роль государственного регулирования акционерного дела в России в XVIII – начале XX века

ЭПОХА ПЕТРА I: ТОРГОВЫЕ КОМПАНИИ, ЕВРОПЕЙСКАЯ ИДЕЯ НА РУССКОЙ ПОЧВЕ

Как известно, Петр Великий уделял особое внимание развитию торговли, справедливо усматривая в ней главный источник средств для проведения своих грандиозных преобразований и ведения войн, поглощавших большую часть государственного бюджета.

В допетровское время и позже вмешательство этого, по словам Адама Смита, «ночного сторожа» в развитие предпринимательства выражалось в том, что в руках государства были сосредоточены все наиболее доходные промыслы. Иностранцы отмечали, что сам русский государь являлся главным купцом. В ведении дворцового приказа, центрального органа управления допетровской Руси, находились такие высокодоходные промыслы, как добыча соли, поташа, пушнины.

Первым законом о торговых компаниях следует считать указ Петра I от 27 октября 1699 года «О составлении купцам, как и в других государствах, торговых компаний, о расписании городов по торговым делам на провинции, с подчинением малых городов главному провинциальному городу, и о причислении к слободам разночинцев, имеющих промыслы». Этот нормативный акт предписывал: «Московского государства всяких чинов купецким людям торговать так же, как торгуют иных государств торговые люди, компаниями, и чинить отпуска товаров в компаниях, иметь о том меж собой с общего совета установления, от чего надлежит быть в сборах Великого Государя казны пополнение».

Для расширения круга «торговых людей» 2 марта 1711 года был издан второй указ императора «О предоставлении права заниматься торговлей людям всякого звания, о выморочных деревнях и о наказании укрывающихся от службы».



Третий по счету петровский указ от 8 ноября 1723 года поддерживал идею учреждения компании в Испании для ведения китобойного промысла от города Архангельск. Идея создания такой компании, кстати, появилась еще у отца императора, царя Алексея Михайловича. Указом от 4 августа 1724 года была учреждена торговая компания с Испанией.

Все эти законодательные акты были направлены на осуществление главной цели царя-реформатора – привить на родной земле европейскую традицию торговать сообща, компаниями. Европейцы давно использовали коллективный принцип ведения торговых дел, который давал огромные преимущества по сравнению с индивидуальной формой предпринимательства. Мощные ост-индские компании европейских купцов являлись главными инструментами освоения многочисленных заокеанских колоний.

В то время эта цель не была достигнута по одной причине: русское купечество попросту не нуждалось в объединении его в компании, в то время как в России с древних времен существовала такая традиционная форма объединенного ведения торговли, как артели. Кроме того, в отличие от европейских торговцев, отечественные купцы традиционно имели большую свободу в ведении торговли и соответственно несли меньшую ответственность.

Так, в 1739 году неудачу потерпела попытка учредить компанию для торговли с Китаем взамен традиционной караванной торговли. Соответствующий указ от 21 сентября 1739 года должен был собрать под эгидой этой компании всех купцов, заинтересованных в торговле с восточным соседом России. Складочный капитал был установлен в размере 2 млн руб., разделенных на акции номиналом 300 руб. Вступление в компанию означало немедленную оплату акций, органами управления являлись общее собрание акционеров и выбираемые им директора. Но на призывы Сената к купцам вступить в эту компанию никто не откликнулся.

И все же указы Петра I о создании торговых компаний оказали положительное влияние на развитие предпринимательства. Мелкие ремесленники и торговцы получили возможность объединять свои капиталы и заниматься торговлей и промыслом в крупных масштабах.

Отдельные акционерные торговые компании учреждались в виде «госкорпораций» (Константинопольская, Персидского торгова, Русско-Американская) вплоть до конца XVIII века, но настоящий расцвет акционерного дела начался лишь в следующем столетии.

ВТОРОЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ АКЦИОНЕРНОГО ДЕЛА: 1807 – 1836 ГОДЫ

На протяжении всего XVIII и в начале XIX века в России отсутствовала общая законодательная база для функционирования торговых компаний и товариществ. При этом следует отметить прецедентный характер торгового законодательства, другими словами, частные уставы компаний служили образцом для вновь учреждаемых, что, безусловно, вносило «сумятицу» в законодательство. Впрочем, говорить о едином акционерном законодательстве в то время не приходилось. Когда в 1805 году министр юстиции обратился к министру

торговли с просьбой указать ему нормативные акты, регулирующие деятельность акционерных торговых компаний, внятного ответа он не получил.

В том же 1805 году, 6 сентября, императором Александром I был издан указ, впервые устанавливающий степень ответственности акционеров: «акционерная компания отвечает одним складочным капиталом, а следовательно, ни один акционер не теряет свыше положенного капитала».

Определенную ясность и структурированность в учредительство акционерных компаний внес манифест императора Александра I от 1 января 1807 года «О дарованных купечеству новых выгодах, отличиях, преимуществах и новых способах к распространению и усилению торговых предприятий». Он носил рекомендательный характер и устанавливал два вида купеческих товариществ: полное товарищество и товарищество на вере. Кроме того, в первой статье этого документа упоминался третий вид товарищества, «по участкам» или компания, то есть акционерное общество. Его особенностью являлась всеобщность его участников, что было отлично от того же Торгового устава, в котором были даны правила о торговых купеческих товариществах.

Полное товарищество создавалось двумя и более лицами для ведения дела под общим именем как единый торговый дом. Ответственность в таком товариществе несли все его учредители своим имуществом, движимым и недвижимым.

В основе **товарищества на вере** лежало объединение капиталов одного или более товарищей с привлечением ими также одного или нескольких вкладчиков, вверявших им определенные суммы своих капиталов под названием «паи». Вкладчики (пайщики) несли ответственность в рамках своего вклада.

Манифест 1807 года сыграл важную роль в становлении акционерного законодательства. Установленные на его основе правила на многие годы стали базовыми для гражданского законодательства о товариществах. Он также был призван поднять престиж купеческого сословия: для записи знатных купеческих родов учреждалась специальная «Бархатная книга».

Вопрос об учреждении акционерной компании решался Комитетом министров и санкционировался непосредственно императором. С 1802 года этот вопрос перешел в ведение Министерства коммерции, которое было упразднено в 1810 году. Законом от 17 августа эта функция была передана Министерству внутренних дел.

ПОЛОЖЕНИЕ 1836 ГОДА: «КОНСТИТУЦИЯ» АКЦИОНЕРНОГО ДЕЛА

Последним важнейшим этапом юридического оформления частной предпринимательской деятельности в дореволюционной России стало «Положение о компаниях на акциях», которое определило тенденции развития акционерного законодательства Российской империи вплоть до 1917 года. Более того, этот закон стал первым законом в Европе, закрепляющим права акционеров, тогда как общее акционерное законодательство появилось в Пруссии в 1843 году, в Англии – в 1844 году, во Франции – в 1856 году.



В 53-х статьях «Положения», разделенных на три раздела, содержалось подробное описание всех основных условий, необходимых для учреждения, функционирования и прекращения деятельности предприятия акционерной формы собственности. В этом законодательном акте закреплялся концессионный, то есть разрешительный, характер акционерного учредительства. Эта мера была призвана предотвратить учреждение заведомо убыточных компаний и тем самым предотвратить банкротство вкладчиков. Был подтвержден один из основных принципов акционерного дела – принцип ограниченной ответственности акционеров. Акции на предъявителя запрещались, а их передача владельцем другому лицу должна была фиксироваться в правлении компании. Данные меры должны были ограничить масштаб спекуляций ценными бумагами.

Закон определял основные принципы организации акционерного общества:

1. Ограниченная ответственность акционеров по обязательствам компании.
2. Наличие одного общего складочного капитала.
3. Частный характер вкладов.
4. Единый размер вклада, цены акции (от 50 до 1000 руб.).

Благотворное влияние Положения 1836 года сказалось в количественном росте учреждаемых в России торговых и промышленных акционерных компаний. Если до 1855 года в среднем возникало не более трех компаний в год, то в 1856 году – пять компаний, в 1857 году – 16 компаний, в 1858 году – 39 компаний. Всего с 1822 по 1855 год в России была создана 81 акционерная компания, а в 1876 году их насчитывалось уже 550. Европейский финансовый кризис 1873 года нанес сильный удар по российским акционерным компаниям, но не смог остановить процесс развития акционерного дела, что стало возможным благодаря тщательно разработанному законодательству.

В «Положение о компаниях на акциях» вносились изменения, которые, впрочем, не меняли его сути. Так, в 1848 году – о порядке производства на петербургской бирже ссуд под акции, в 1853 году – об учете денежных средств, поступивших за акции и учете самих акций.

21 декабря 1901 года император Николай II утвердил положение Комитета министров «Относительно общих собраний и ревизионной части акционерных компаний, а равно и состава управления оных», согласно которому срок созыва общего собрания акционеров сокращался с четырех до трех недель с момента публикации об этом в прессе, упрощалось оформление прав владельцев именных акций на участие в общих собраниях, устанавливалось обязательное опубликование списков акционеров, участвующих в собрании. Данные поправки были призваны защитить права миноритарных акционеров и предотвратить возможное самоуправство органов управления акционерных компаний, правления и директоров, что к началу XX века приобрело широкий размах.

К этому времени акционерные общества заняли господствующее положение во всех основных отраслях российской экономики. На них приходилось около 68% промышленных капиталов и 61% активов ипотечных и коммерческих кредитных учреждений. В конце XIX века

после выкупа казной ряда частных железных дорог на долю акционерного капитала приходилось 35% общего объема капиталов в отрасли. К 1916 году в России было учреждено уже 2956 акционерных компаний с капиталом 5,5 млрд руб.

БАНКОВСКИЙ ЗАКОН 1872 ГОДА КАК ПЕРВЫЙ ОПЫТ НАДЗОРНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ

Отмечая влияние законодательства на развитие финансовой системы, нельзя обойти вниманием банковский закон 1872 года «Об учреждении частных кредитных учреждений». Его роль в развитии кредитной системы страны исключительно высока, так как он стал первым законодательным актом, регулирующим процесс учреждения акционерных банков.

Банковское дело в России, в отличие от стран Европы, было монополией государства вплоть до отмены крепостного права в 1861 году. Первый акционерный банк – Петербургский частный коммерческий банк – был учрежден в 1864 году. В начале 70-х годов XIX века в России началась учредительская «горячка». В течение 1870 – 1873 годов было учреждено 259 акционерных компаний с капиталом 516,1 млн руб. Для сравнения: за девять лет – с 1861 по 1869 год – было учреждено 104 компании с капиталом 248,7 млн руб. Большинство компаний (185), созданных за эти годы, были торгово-промышленными, а деятельность 21 компании была связана с железнодорожным строительством.

Не избежал этой участи и банковский сектор экономики. С 1870 по 1873 год было учреждено 53 акционерных банка с капиталом 107,9 млн руб. Опасность заключалась в том, что акционерные коммерческие банки занимались не столько кредитованием торговли и промышленности, сколько операциями по реализации выпусков акций различных компаний. При этом они не затрудняли себя разработкой стратегии и тактики проведения этих операций, а заимствовали их в готовом виде из опыта западных банков.

В 1871 году появились первые признаки приближающегося кризиса: произошло снижение цен на пряжу и ткани из хлопка и сокращение их производства. Министерство финансов во главе с М.Х.Рейтерном было вынуждено принять превентивные меры по защите молодого отечественного финансового рынка.

31 мая 1872 года вышел в свет закон «Об учреждении частных кредитных учреждений», который ужесточал требования к деятельности частных кредитных учреждений и устанавливал новые правила игры на рынке банковских услуг. Чтобы минимизировать потери во время кризиса, в законе вводился запрет на учреждение новых акционерных коммерческих банков в столицах и тех городах, где уже существовал хотя бы один такой банк. Министр финансов получил право утверждать уставы акционерных банков и кредитных учреждений на круговом ручательстве, если они не отличались от указанных в законе уставов банков и небанковских кредитных учреждений и если их основной капитал не превышал 5 млн руб. Минимальный размер уставного капитала устанавливался в размере 500 тыс. руб., при этом номинал акций не должен быть ниже 250 руб.



Банкам запрещалось:

1. Учитывать соло-векселя без обеспечения или обеспеченные недвижимым имуществом.
2. Приобретать недвижимость, за исключением зданий, необходимых для их собственного помещения или помещения их контор и устройства складов.
3. Начислять особые премии на учредительские паи и акции из прибылей банка.
4. Выдавать бланковые кредиты, если общая их сумма превышала 1/10 основного (действительно внесенного) и запасного капиталов банка.

Закон устанавливал несколько обязательных нормативов деятельности обществ взаимного кредита. Максимальный размер кредита, предоставляемого членам общества, не должен был более чем в 50 раз превышать минимальный.

Таким образом, закон 1872 года ввел в отечественную финансовую сферу понятие надзорного реагирования и помог спасти все основные столичные и провинциальные банки во время европейского финансового кризиса, разразившегося в 1873 году, в то время как в Германии обанкротились и были ликвидированы 78 банков, а в Австро-Венгрии – 50.

Роль государства в развитии акционерного дела в нашей стране должна быть признана решающей. Благодаря государству за полтора столетия, с начала XVIII и до середины XIX века, была сформирована законодательная база, ставшая основой для развития частного предпринимательства в форме акционерного общества и других формах собственности (товарищества).

ЛИТЕРАТУРА

1. Рудяк Е.В. Возникновение и развитие акционерных обществ. – Нижневартовск, 2005.
2. Экономическая история: Ежегодник. – М., 2001, 2002.
3. Сайты: <http://www.law-n-life.ru>; <http://www.vep.ru>



Редактор «Финансового приложения» – Т.А.Морозова.