

ЭКОНОМИКА

1

2011

в школе • ШКОЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
• ФИНАНСОВОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

(55)

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

И.В.Воронова

Л.С.Гребнев

И.В.Липсиц

Л.Л.Любимов

(председатель совета)

В.А.Рубе

И.А.Сасова

А.Л.Семенов

Д.Д.Янин

Редакционная коллегия

Д.В.Акимов

Ю.Н.Корлюгова

Е.В.Кузнецова

Л.В.Наумова

А.С.Прутченков

А.К.Самохина

Т.С.Терюкова

Редакция

Т.В.Леонова

Н.Е.Пузанова

А.М.Павлов

О.Б.Тебиева

Н.В.Топешкина

Адрес редакции:

127422, Москва,

ул. Тимирязевская,

д. 36, офис 309

Телефоны: (499) 977-6965

Факс: (499) 976-5989

E-mail: nnkalinina@yandex.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА В ШКОЛЕ

ЭКОНОМИКА ПЛЮС ПЕДАГОГИКА

Н.Н.Калинина, А.С.Прутченков

Практико-ориентированное экономическое образование в школе: новые тенденции.....4

Н.Е.Попова

Наследство для «Нашей новой школы».....11

Т.С.Терюкова

Достоинства и недостатки междисциплинарного подхода в экономическом образовании.....25

О.Б.Полякова

Программа элективного курса «Личные финансы: азбука управления».....28

С.И.Лещенко

Ученические производственные бригады: педагогика и экономика.....41

О.Б.Тебиева

Крестьянская реформа 1861 года: школьникам на заметку. *К 150-летию отмены крепостного права в России*.....54

Учебно-методические комплекты по экономике. *Издательство «Вита-Пресс»*.....60

УЧИТЕЛЬСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ

О.Н.Горбунова

Формирование основ экономической грамотности на уроках математики.....62

БИБЛИОТЕЧКА ШКОЛЬНОГО УЧИТЕЛЯ

Указатель статей, опубликованных в журнале «Экономика в школе» в 2010 году.....71

ШКОЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОЛИМПИАДЫ И КОНКУРСЫ

III Московская городская олимпиада школьников по основам предпринимательской деятельности, потребительских знаний и финансовой грамотности, 2011 год.....74

II Московская городская олимпиада школьников по экономике, 2010 год.....84

ФИНАНСОВОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

АКТУАЛЬНЫЙ ТРЕНД

Н.И.Берзон

Новый учебник по основам финансовых знаний.....102

А.В.Осиповская

Современные проблемы и перспективы развития розничного банкинга.....115

РЕДАКЦИЯ ВЫРАЖАЕТ БЛАГОДАРНОСТЬ
ИЗДАТЕЛЬСТВУ «ВИТА-ПРЕСС»
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, 2011

© Национальный исследовательский университет –
Высшая школа экономики, 2011

© Издательский дом МПА-Пресс, 2011

Подписано в печать 20.05.11
Печать офсетная. Формат 180 x 270 $\frac{1}{16}$
Усл. печ. л. 8,5.



№ 1 (55) • 2011

ЭКОНОМИКА ПЛЮС ПЕДАГОГИКА

Н.Н.Калинина, А.С.Прутченков

Практико-ориентированное
экономическое образование в школе:
новые тенденции

Н.Е.Попова

Наследство для «Нашей новой школы»

Т.С.Терюкова

Достоинства и недостатки
междисциплинарного подхода
в экономическом образовании

О.Б.Полякова

Программа элективного курса
«Личные финансы: азбука управления»

С.И.Лещенко

Ученические производственные бригады:
педагогика и экономика

О.Б.Тебиева

Крестьянская реформа 1861 года:
школьникам на заметку. *К 150-летию
отмены крепостного права в России*

УЧИТЕЛЬСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ

О.Н.Горбунова

Формирование основ экономической
грамотности на уроках математики

БИБЛИОТЕЧКА ШКОЛЬНОГО УЧИТЕЛЯ

Указатель статей, опубликованных
в журнале «Экономика в школе»
в 2010 году

Наталья Николаевна КАЛИНИНА,

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

Александр Сергеевич ПРУТЧЕНКОВ,

доктор педагогических наук, профессор кафедры экономики МИОО, ведущий научный сотрудник ЦОА «Практическая экономика и предпринимательство» МИОО

Практико-ориентированное экономическое образование в школе: новые тенденции

Основными составляющими модернизации российской системы образования, обеспечивающими ее включение в мировой рынок образовательных услуг, являются повышение открытости, внедрение институциональных инноваций, эффективное использование образовательных технологий, обеспечивающих повышение конкурентоспособности образовательных учреждений.

Общее образование – один из важнейших социальных институтов, который должен помогать подрастающему поколению адаптироваться к современным экономическим условиям и обеспечивать выпускникам школы эффективное вхождение во взрослую жизнь. Для этого необходимо создать условия для их личностного роста и повышения уровня информированности и компетентности в различных областях жизни.

Значение экономического образования как важнейшего фактора формирования личности школьника, его социализации возрастает вместе с развитием и модернизацией рыночных механизмов. Однако за последние годы система школьного экономического образования, имеющая положительную динамику своего развития с начала 90-х годов XX века, приобрела отрицательный вектор развития. В настоящее время наблюдается тенденция сокращения числа непрофильных школ, где осуществляется преподавание экономики как отдельного предмета.

Предмет «Экономика» не является обязательным, поэтому в школах он в основном изучается в различных формах интеграции, например, экономический блок – в курсе обществознания, а также на основе межпредметных связей. Как отдельный предмет экономика осталась практически только в школах, которые имеют классы

социально-экономического профиля, а в других образовательных учреждениях экономика как самостоятельный предмет отсутствует.

Изучение экономики только на основе интеграции и межпредметных связей непродуктивно, так как в этом случае:

- отсутствуют соответствующие программы;
- количество часов экономического блока в курсе «Обществознание» по сравнению с объемом отдельной дисциплины «Экономика» незначительно;
- профессиональный уровень учителей-обществоведов в экономической сфере недостаточно высок;
- учителя-предметники (математики, технологи, филологи, географы и т.д.) не имеют соответствующей экономической подготовки.

Опыт прошлых лет значительного количества школ страны доказал принципиальную возможность эффективного базового школьного экономического образования, а также необходимость формирования адекватной современным запросам общества системы экономического практико-ориентированного образования – потребительского, финансового и предпринимательского. И происходить это должно на основе использования как возможностей отдельного обязательного курса экономики, так и практики межпредметной экономической подготовки, интеграции экономики с другими дисциплинами при наличии соответствующих педагогических и учебно-методических ресурсов. При этом актуальность внедрения практико-ориентированного экономического образования в школе определяется, с одной стороны, низким уровнем потребительской культуры и функциональной финансовой грамотности выпускников, сложностью финансовых продуктов и неадекватной оценкой ими финансовых рисков, а с другой – необходимостью формирования у школьников экономических компетенций и воспитания ответственности при принятии решений, повышения социальной и экономической активности, развития креативности и новаторства у подрастающего поколения.

Выстраивание продуктивной системы практико-ориентированного базового экономического образования в рамках каждого образовательного учреждения, в масштабе региона и страны требует многочисленных изменений как в содержании учебных предметов, так и в технологиях обучения, в том числе через активное привлечение дополнительных образовательных ресурсов на основе аутсорсинговых технологий.

Образовательный аутсорсинг – это инновационная технология привлечения внешних для школьного экономического образования недостающих ресурсов, которая работает в новой экономической практико-ориентированной образовательной среде (ЭПОС). Новая образовательная среда и аутсорсинговые технологии стимулируют взаимодействие социальных партнеров, способствуют повышению уровня профессиональной адаптации образовательного учреждения, учебного округа и т.д. за счет более качественных базовых образовательных услуг, а также за счет развития инфраструктурных и специализированных услуг. Незрелость инфраструктурных и информационных посредников на рынке образовательных услуг в сфере экономики делает востребованным внедрение аутсорсинго-

вой формы сотрудничества образовательного учреждения и других образовательных субъектов с различными предпринимательскими и финансовыми структурами.

Успех работы по формированию системы практико-ориентированного базового школьного экономического, финансового и предпринимательского образования зависит от правильного понимания поднятых проблем, от соответствия дидактических и организационных рамок обучения общественным запросам и современным потребностям развития личности, а также от эффективности взаимодействия всех субъектов учебно-воспитательного процесса, регулирующих органов в сфере образования и социальной инфраструктуры, предпринимательского и финансового сообщества. При этом следует отметить, что использование образовательного аутсорсинга для привлечения дополнительных ресурсов в школьное экономическое образование освобождает часть внутренних ресурсов школы для концентрации на ключевых аспектах основной образовательной деятельности и направлено на оптимизацию образовательного процесса. Кроме того, оно снижает затраты и уменьшает инвестиции в образовательную инфраструктуру, повышает способность быстро реагировать на внешние изменения и улучшает качество образовательных услуг в целом.

Современные интернет-технологии открывают новые возможности для использования аутсорсинговых образовательных ресурсов. Так, в школьном экономическом образовании виртуальная платформа «Информационное кольцо сайтов «Экономика в школе»¹, объединяя профессионалов, экспертное сообщество и регулирующие органы позволила расширить экономическое практико-ориентированное образовательное пространство и придать взаимодействию ЭПОС-партнеров более системный и целенаправленный характер.

Электронный ресурс «Информационное кольцо сайтов «Экономика в школе» – это прежде всего единое информационное поле в виде ссылок, логотипов и/или баннеров партнеров Кольца, которые размещены на портале www.ecring.ru. Официальный логотип данного портала размещается на сайтах всех партнеров Кольца сайтов. Такая форма концентрации информации по практико-ориентированному экономическому образованию помогает как преподавателям, так и обучающимся оперативно получать доступ к ресурсам всех партнеров Кольца сайтов.

«Информационное кольцо сайтов «Экономика в школе» – это и интерактивная технология, важной составной частью которой являются регулярные интернет-рассылки в виде «Информационного вестника «Экономика в школе», включающие информацию, предоставленную партнерами Кольца сайтов. Данный вестник рассылается еженедельно подписчикам Кольца сайтов и другим целевым аудиториям. Таким образом, оперативная информация доводится до всех, кто получает рассылки или заходит на портал «Информационного кольца «Экономика в школе». Безусловно, информационная поддержка программ и мероприятий, проводимых партнерами Кольца сайтов,

¹ Основным документом, определяющим рамки информационного партнерства, является Меморандум о сотрудничестве.

расширяет круг потенциальных участников этих программ, поскольку о них узнают не только посетители сайта партнера, но и все участники Кольца сайтов.

Органичной частью портала являются тематические форумы, где в кругу профессионалов и заинтересованных лиц можно обсудить проблемы и перспективы развития школьного практико-ориентированного экономического образования. Это реальная возможность быть в курсе последних научных, методических, организационных вопросов экономического образования.

Создаваемое с помощью данного портала «Виртуальное экспертное сообщество» объединяет профессионалов в области школьного экономического образования, так как, во-первых, это практическая помощь в профессиональном росте педагогов, преподающих экономику в общеобразовательных учреждениях России, а во-вторых, это выявление и продвижение успешных образовательных программ и методических разработок в школьном экономическом образовании.

На наш взгляд, дальнейшее развитие экономической практико-ориентированной образовательной среды с использованием интернет-пространства является наиболее перспективной формой социального партнерства. Нельзя забывать, что в связи с опережающим ростом запросов общего образования (по сравнению с его целевым ресурсообеспечением) вопрос расширения источников поступления образовательных ресурсов, в том числе и аутсорсинговых, на основе интернет-технологий остается актуальным. Данный процесс способствует формированию точек роста образовательных систем, их дальнейшему саморазвитию, повышению конкурентоспособности на рынке образовательных услуг, а в целом – росту эффективности школьного экономического образования.

* * *

МЕМОРАНДУМ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

1. Цель сотрудничества.

Содействие развитию единого информационного пространства России в области практико-ориентированного экономического образования школьников путем активного партнерского взаимодействия.

2. Основные направления сотрудничества.

2.1. Оказание партнерами Кольца сайтов взаимных информационных услуг в области практико-ориентированного экономического образования школьников.

2.2. Участие партнеров Кольца сайтов в создании и реализации совместных программ по расширению взаимодействия в области практико-ориентированного экономического образования.

2.3. Организация и проведение совместных мероприятий по информированию государственных органов власти и муниципального самоуправления, научного и бизнес-сообщества, родительской общественности о деятельности партнеров с помощью Кольца сайтов.

3. Обязательства партнеров.

3.1. Координационный совет Кольца сайтов обязан:

3.1.1. Разместить логотип и адрес (баннер) партнера на портале «Информационное кольцо сайтов «Экономика в школе» по адресу: <http://esring.ru>.

3.1.2. Регулярно информировать партнеров о планах проведения мероприятий в сфере практико-ориентированного экономического образования на федеральном и региональном уровнях (конкурсы, выставки, семинары, конференции, в том числе в Интернете), публикуя соответствующие материалы на сайте Кольца.

3.1.3. Оказывать содействие в организации профессионального общения партнеров Кольца сайтов, привлекая ведущих специалистов к выступлениям на страницах сайта Кольца по проблемам экономического образования и воспитания школьников.

3.1.4. Оказывать информационную поддержку по распространению опыта практико-ориентированного экономического образования партнеров Кольца сайтов.

3.1.5. Включать информацию, полученную от партнеров, в тематические рассылки Кольца сайтов – Информационный вестник «Экономика в школе», если она соответствует тематике Кольца сайтов.

3.2. Партнер Кольца сайтов обязан:

3.2.1. Разместить логотип и адрес Информационного кольца сайтов «Экономика в школе» (баннер) Кольца на своем сайте (портале).

3.2.2. Размещать бесплатно в оговоренные сроки сообщения или материалы от имени Координационного совета Кольца на страницах своего сайта.

3.2.3. Согласовывать инициативно размещаемую информацию о деятельности Кольца сайтов с представителями Координационного совета.

3.2.4. Регулярно предоставлять информацию, касающуюся предмета совместной деятельности, в Координационный совет Кольца сайтов для размещения в тематических рассылках Кольца сайтов – в Информационном вестнике «Экономика в школе», который рассылается через Кольцо сайтов.

4. Права сторон.

4.1. Партнер Кольца сайтов имеет право использования полученной в рамках данного соглашения информации в электронном виде путем ее извлечения, ввода и хранения, переработки, воспроизведения, распространения и доведения до всеобщего сведения на своем сайте с указанием источника получения данной информации.

4.2. Партнер имеет право инициировать изменение и дополнение данного соглашения, письменно обращаясь со своими предложениями в Координационный совет Кольца сайтов.

4.3. Во всех публикациях и материалах, размещенных в Интернете, ссылаться на членство в Кольце сайтов.

4.4. Координационный совет вправе исключить в одностороннем порядке партнера Кольца сайтов в случае не выполнения им положений данного Меморандума.

5. Ответственность сторон.

5.1. Координационный совет и партнер назначают ответственных с каждой стороны за реализацию пунктов настоящего соглашения.

5.2. Координационный совет Кольца сайтов несет ответственность за точность воспроизведения содержания материалов, предоставленных партнером для размещения в соответствующем разделе тематической рассылки Кольца сайтов – Информационного вестника «Экономика в школе».

5.3. Партнер несет ответственность за точность воспроизведения содержания материалов, предоставляемых Координационным советом для публикации на страницах сайта партнера.

5.4. Настоящий Меморандум не предполагает исполнения сторонами каких-либо дополнительных обязательств, помимо прямо оговоренных в его тексте.

5.5. Стороны самостоятельно несут ответственность за соблюдение требований действующего законодательства РФ при исполнении положений Меморандума в отношении предоставляемой информации, в том числе за соблюдение требований законодательства РФ о рекламе, о персональных данных, об интеллектуальной собственности.

6. Заключительные положения.

6.1. Заинтересованные в партнерстве лица (организации, учреждения) становятся партнерами с момента подписания данного Меморандума (список партнеров Кольца прилагается).

6.2. Партнерство длится в течение времени существования проекта Информационное кольцо сайтов «Экономика в школе».

6.3. Партнер вправе прекратить сотрудничество, предупредив Координационный совет за месяц до выхода из информационного партнерства.

6.4. Координационный совет обязуется за месяц предупредить партнеров Кольца в случае невозможности дальнейшей поддержки деятельности проекта «Информационное кольцо сайтов «Экономика в школе» или приостановки его деятельности.



Уважаемые коллеги, если у вас возникли вопросы, связанные с организацией работы портала «Информационное кольцо сайтов «Экономика в школе» и вашим участием в его программах, обращайтесь по адресу:

ecring1@gmail.com





Молодежь за финансовую грамотность

Дистанционный институт молодежного (ученического) самоуправления (ДИМС),
Федеральный центр гражданского образования, Центр образовательного аутсорсинга
Московского института открытого образования (МИОО), Министерство образования
Иркутской области при информационной поддержке Института семьи и воспитания
Российской академии образования, Академии повышения квалификации
и профессиональной переподготовки работников образования,

ООО «Дистанционный репетитор»

с 2 по 14 августа 2011 года

проводят

Межрегиональный молодежный форум «Лидер-Байкал – 2011»

Форум уже третий год проводится в городе Байкальск Иркутской области непосредственно на берегу жемчужины России – озера Байкал под девизом «Молодежь за финансовую грамотность».

Основные программы форума:

- **социально-психологический тренинг «Мы – эффективная команда»:** серия этюдов и упражнений, стимулирующих развитие лидерских качеств и закрепляющих навыки работы в группе, а также специальная программа командообразования, деловой коммуникации, повышения эффективности командной работы;
- **экономический практикум «Составляем бизнес-план социального проекта»:** серия практических занятий, помогающих сделать осознанный выбор одного из проектов, разработать и оформить идею, и главное – составить и публично защитить бизнес-план своего проекта;
- **ролевая игра «Финансовый план школьного ученического совета»:** отработка навыков распределения денежных средств с использованием различных финансовых инструментов (депозиты, паевые инвестиционные фонды и т.д.);
- **практический курс «Электронный портфолио лидера»:** открытие и заполнение участниками личного электронного портфолио в сети Интернет;
- **ежедневные спортивные соревнования, экскурсии, вечерние культурные программы;**
- **дополнительная программа для взрослых участников:** курсы повышения квалификации по теме «Ученическое самоуправление: нормативно-правовые и организационно-педагогические основы» (72 часа).

Для подготовки программ форума и знакомства делегаций до начала его работы создан сайт «Межрегиональный молодежный форум «Лидер – 2011»»: www.irms2020.ru

Все вопросы и предложения можно направлять Александру Сергеевичу ПРУТЧЕНКОВУ:

- электронная почта: aspru@mail.ru или aspru555@gmail.ru;
- скайп: Alex8183105;
- телефон: 8(916)818-3105.

Нина Евгеньевна ПОПОВА,

кандидат педагогических наук, доцент, заведующая кафедрой Уральского государственного педагогического университета

Наследство для «Нашей новой школы»

Проблеме формирования экономической культуры личности посвящено немало статей. И при этом каждый исследователь стремится сформулировать свое понятие «экономическая культура» и ее составляющих. Экономическая культура – это и экономическое воспитание, и процесс усвоения знаний, и способность человека отражать и осмысливать объективный мир, приобретать, преобразовывать, хранить и воспроизводить знания, обеспечивать ценностные ориентации людей, общаться, обмениваться опытом и передавать этот опыт от поколения к поколению.

Экономические знания человека накапливаются, совершенствуются и, затрагивая его жизненные интересы, видоизменяются, поэтому они постоянно должны перерабатываться и переосмысливаться, создавая некую систему экономического образования, которая включает в себя:

- единение трудового и экономического образования, формирование ценностных отношений, направленных на консолидацию общества (Л.Любимов);
- трудовое обучение с введением элементов хозрасчета, НОТ, проведение экономических расчетов при планировании и оценке проделанной работы;
- выработку компетенций для организации собственного поведения и защиты интересов при различных видах экономической деятельности;
- развитие практических навыков с привитием рачительного отношения к материальным ценностям, умение осуществлять покупки, управлять семейным бюджетом;
- налаживание еще в школе производительного, общественно полезного труда, трудового обучения;
- формирование в профильной школе правильного выбора учащимися жизненного и профессионального пространства.

Л.И.Абалкин, П.Г.Бунич, В.П.Селюнин и другие ученые рассматривают экономическую культуру как элемент в системе идеологии и заостряют внимание на комплексе экономико-социальных навыков, знаний, умений, привычек и стереотипов. Н.А.Дубинин, В.Т.Ефимов, В.М.Соколов и т.д. рассматривают взаимодействие культуры и экономики как неотъемлемый фактор развития личности. Экономическая культура с точки зрения А.В.Горшкова, А.С.Кондыкова, В.М.Матушкина – это объем усвоенных экономических знаний, умений и норм поведения в экономической сфере. Б.А.Райзберг,



А.С.Нисимчук, Т.В.Рыбченко утверждают, что экономическая культура – это система ценностей, совокупность достижений в практической деятельности и результат творческой деятельности. С точки зрения Я.Кузьминова, экономическая культура – это способ адаптации к экономическим условиям своего существования.

Суммируя размышления ученых о понятии «экономическая культура», предлагаем его рабочее определение: *экономическая культура – это система материальных и духовных ценностей, направленных на обобщенную, оценочную, целенаправленную деятельность людей в производстве и распределении жизненных благ в условиях ограниченных ресурсов, а также адаптация и самоконтроль поведения людей в процессе создания материальных и духовных благ, их распределении и использовании.*

Процесс передачи и усвоения экономической культуры – это безграничное поле деятельности как для педагогических коллективов, так и для тех, кто только начинает познавать азы экономической культуры.

Экономические знания человека формируются годами, а содержание экономического образования учащихся постоянно меняется в зависимости от потребностей общества, поэтому объем востребованных экономических знаний напрямую зависит от организации процесса накопления знаний, от передачи знаний квалифицированными специалистами и от условий восприятия этих знаний человеком. Чем раньше человек начнет вникать в экономические проблемы государства, тем осознаннее будет идти процесс осмысления экономических закономерностей. Вот почему необходимо ввести раннюю профориентацию учащихся, а экономическое образование осуществлять еще в школьные годы.

Начиная с 1992 года в образовательных учреждениях России начали вводить различные экспериментальные курсы по реализации экономического содержания. Особая роль в организации экономического образования отводилась органам управления образованием различных уровней. Одновременно детально разрабатывалась система экономического образования в таких городах, как Москва и Санкт-Петербург, а также в Пермской, Новосибирской, Костромской и Белгородской областях.

В 1998 году учебная дисциплина «Экономика» была включена в образовательную область «Обществознание» с рекомендацией ее реализации за счет часов инвариантной части базисного учебного плана. Напомним, что образовательная область «Обществознание» представлена такими предметами, как «История России», «Всеобщая история», «География», «Обществоведение» и «Экономика». С 2000 года экономическое образование в школе является необходимым условием формирования социальных компетентностей учащихся в меняющейся экономической среде, воспитания новых ценностных установок. В базисном учебном плане, утвержденном приказом Минобрнауки России № 834 от 6 марта 2001 года, предлагаются варианты передачи экономического содержания образования учащимся.

Однако в последние годы предмету «Экономика» отводится все меньше места в базисном учебном плане. Во многих школах вообще

не преподается экономика, что отрицательно сказывается на формировании экономической культуры общества в целом, так как учащиеся – это потенциальные представители рабочей силы, двигатели прогресса, интеллектуальная сила развития общества. В результате на сегодняшний день ярко обозначилась *первая проблема: насущная необходимость включения в базисный учебный план образовательных учреждений России учебной дисциплины «Экономика» как обязательного предмета для изучения.*

Ни у кого нет сомнений в том, что дисциплина «Экономика» дает почву для формирования экономической культуры личности, а личность должна соответствовать модели развития общества. Чтобы не было противоречий между процессом формирования экономической культуры и требованиями общества, необходимо решить остро назревшие противоречия:

- во-первых, между имеющейся моделью экономической культуры и моделью экономического устройства страны;
- во-вторых, между путями решения экономических проблем и игнорированием экономически вредных для общества поступков личностей;
- в-третьих, между иллюзиями поднятия экономики страны без развития экономической культуры населения.

Переход школ на новые, более свободные формы организации учебного процесса, изменение статуса школ, введение новых учебных планов потребовало сохранения базового единства образовательного пространства, соблюдения стандартов образования по предметам. Концепция модернизации образования нацелена на то, чтобы обеспечить стандартный уровень преподавания экономики в соответствии с мировыми стандартами, поэтому предмет «Экономика» должен дать учащимся знания, должен адаптировать их к социальной и природной среде.

В настоящее время для разрешения этих противоречий разрабатываются проекты стандарта экономического образования учащихся общеобразовательных школ, однако, к сожалению, на сегодняшний день данные стандарты остаются только проектами. В результате возникает *вторая проблема* формирования экономической культуры школьников: **необходимость придания легитимности стандартам экономического образования для учащихся общеобразовательных школ России.**

Экономическое образование в системе общего образования является необходимым условием формирования социальных компетентностей учащихся, вооружения их навыками адаптации к социальным условиям в меняющейся экономической среде и к условиям рыночной экономики. Формировать компетентность учащихся можно с помощью различных учебных курсов, в том числе и курсов школьного экономического образования. Система требований к отбору экономического содержания – необходимое условие адаптации учащихся к рыночной экономике.

Переход экономики страны на новые методы хозяйствования, осуществление реформ в обществе потребовали серьезного осмысления подходов к организации гуманитарного образования в общеобразо-

вательной и профессиональной школе. Возникла необходимость в самостоятельном и ответственном выборе, в действиях, в поиске решений для грамотного проявления гражданской позиции. Отныне экономические решения вынуждены принимать не только экономисты-профессионалы, но и каждый человек в своей повседневной жизни. Таким образом, каждый ученик должен располагать определенными экономическими знаниями, навыками, умениями, то есть должен «обладать» экономическим мышлением.

Главной целью организации экономического образования в массовой школе должно стать формирование экономического мышления и экономической культуры школьников. Данные качества развивают определенные ценностные ориентации, способность к самовыражению личности, побуждают интерес и стремление к рационализму в работе, изобретательности, выбору оптимального варианта решения социально-экономических задач.

По мнению И.Ивановой, движущая сила общества – это развитие теории человеческого потенциала, который становится национальным богатством и основной движущей силой экономического роста страны, при этом модернизация страны невозможна без модернизации образовательно-воспитательной системы общества. Образование активно влияет на экономику, формируя ее кадровый потенциал, развивая уровень культуры всего общества. Именно поэтому необходима непрерывная экономическая подготовка педагогов, которые ведут обучение школьников.

Но много ли в нашей стране педагогических высших учебных заведений, в которых готовят учителей экономики? Есть педагогические вузы, которые предлагают своим слушателям получить степень бакалавра или магистра социально-экономического образования, но не учителя экономики. А обучать молодое поколение экономике должен учитель и именно учитель экономики, а не учитель географии, обществоведения или труда. Отсюда *третья проблема: **необходимость целенаправленной подготовки учителей экономики в высших учебных заведениях.***

Формировать экономическую культуру необходимо с раннего возраста, но цели экономической подготовки на разных этапах развития учащихся будут разными.

В начальной школе (1 – 4-е классы) цель экономической подготовки – сформировать у детей понимание процессов, которые происходят в современном обществе, дать навыки коллективных действий и стимулировать разностороннюю активность детей. В начальной школе экономическая подготовка, по глубокому убеждению А.Е.Чучина-Русова, должна осуществляться за счет межпредметных связей на уроках по основным школьным предметам, таких как «Экономика и экология», «Экономика и технология», «Экономика и литература», «Экономика и математика» и т.д.

Разрабатывая курс экономики для начальной школы, Н.П.Забродина, М.М.Чуканова, Е.В.Вагина и другие с особой тщательностью подошли к отбору экономических понятий, с помощью которых предстоит формировать экономическое сознание детей и нравственную позицию выбора. По мнению авторов, система базовых

экономических понятий начального курса экономики должна включать следующие понятия: «доход», «расход», «бюджет», «деньги», «потребности», «ресурсы», «ограниченность», «выбор», «профессия», «собственность», «труд».

Целью экономической подготовки учащихся основной школы (5 – 9-е классы) является формирование понимания экономических, социальных и политических отношений в обществе, осознание ценности образования и его необходимости для квалифицированного выполнения любой работы. При этом модель экономического образования школьников этих классов общеобразовательной школы основана прежде всего на принципах непрерывности и преемственности образования. Экономическая подготовка учащихся основной школы необходима для того, чтобы обучающиеся могли сделать осознанный и рациональный выбор будущей профессии.

Цель экономической подготовки учащихся старшей школы (10 – 11-е классы) – заинтересовать их в непосредственном участии в жизни общества и демократических процессах. В центре изучения курса – взаимоотношения между производством, окружающей средой, использованием ограниченных природных ресурсов.

При выборе модели экономического образования учащихся 9-х и 11-х классов следует помнить, что эти классы – выпускные. Часть выпускников как 9-х, так и 11-х классов начнут самостоятельную трудовую жизнь, часть продолжат свое образование в специальных учебных заведениях, поэтому важно не только познакомить учащихся с экономическими устоями общества, но и сформировать у них основы экономической культуры.

Таким образом, формирование основ экономической культуры необходимо начинать с раннего возраста и осуществлять на протяжении всех лет обучения в образовательном учреждении, так как именно овладение основами экономических знаний приводит к осознанию роли образования как гаранта конкурентоспособности на рынке труда. На основании сказанного выявляется *четвертая проблема: необходимость улучшения учебно-методического обеспечения образовательного процесса по экономике для полной и всесторонней реализации экономической содержательной линии в образовательных учреждениях.*

В современных социально-экономических условиях особая роль отводится школьному образованию, призванному сформировать у учеников систему экономических знаний, адаптировать их к реальным условиям рыночной экономики, привить навыки рационального экономического мышления, создать предпосылки профессионального обучения и эффективной практической деятельности, что в целом формирует экономически образованную личность. Одним из показателей экономического образования личности является экономическое мышление, азы которого начинают закладываться еще в условиях общеобразовательного учреждения. Мышление – это высший познавательный процесс, который представляет собой порождение нового знания, форму отражения действительности и форму преобразования действительности. Экономическое мышление – получение новых экономических знаний и преобразование социально-экономической действительности.



Следуя рассуждениям А.Архипова, экономическое мышление человека можно представить как восточный или западный тип мышления. Восточный, или государственный, тип мышления – это авторитарность, беспрекословная подчиненность экономическому субъекту власти, нетерпимость к отклонениям от экономических норм поведения. Западный, или рыночный, тип мышления – это выработка чувства хозяина, самостоятельность, инициатива, готовность работать в условиях конкуренции. По мнению А.Архипова, для жителей России характерно государственное экономическое мышление с такими его основными качествами, как ограниченность инициативы, неосознанность индивидуумом себя как составной части государства, слабая исполнительность, затянута адаптация к социально-экономическим процессам, отсутствие критического мышления, что приводит к резкому снижению всеобщего уровня жизни.

Для развития и совершенствования экономического мышления человека необходима система формирования потребностей и умения находить способ достижения блага. Если ученик интуитивно понимает, что благо, к которому он стремится, скоро свершится, то у него появляется эмоциональный подъем, активизируется экономическое мышление. Однако экономическое мышление должно проявляться не спонтанно и бессистемно, оно должно иметь целенаправленную научную основу, постоянное практическое подкрепление. Отсюда *пятая проблема – формирование экономического мышления учащихся средствами учебного материала, а также совершенствование навыков применения экономических знаний в практической деятельности.*

Для того чтобы адаптироваться к социально-экономическим условиям современности, учащийся должен уметь не только приспособливаться к условиям экономической среды, но и приспособлять среду под свои социально-экономические интересы. Это его адаптивно-адаптирующие способности, которые не являются врожденными, а формируются в результате взаимодействия с окружающей действительностью.

Чтобы приспособиться к условиям социальной среды, человек должен обладать так называемыми адаптационными свойствами, в зависимости от степени проявления которых различают следующие варианты приспособления:

1. *Подчинение среде.* В обществе уже выработаны традиции, нормы экономического поведения, которые общеприняты и всеми одобрены. Человек повторяет сложившиеся нормы поведения и таким образом адаптируется к среде.
2. *Обновление среды.* Для адаптации человек использует собственные пути, средства, приемы, методы, формы. С их помощью он обновляет социально-экономическую среду и адаптируется к ней.
3. *Ритуализм.* Все люди едет, спят, носят одежду, следуя общепринятым нормам поведения и благопристойности. Так человек с помощью ритуализма достигает своей цели адаптации.
4. *Бунт, мятеж.* Иногда люди используют новые цели, иные способы достижения результатов адаптации. Это, как правило, творческие, неординарно мыслящие люди. Процесс адаптации таких людей проходит через бунт или мятеж.

Уже в школе ученик должен знать свои адаптационные свойства, уметь приспосабливаться к социально-экономическим условиям общества, находить в себе силы, способности для изменения социально-экономической среды. Отсюда *шестая проблема – формирование адаптивно-адаптирующих свойств учащихся.*

В настоящее время ученые рассматривают содержание экономического образования в единстве с экономическим воспитанием. Разделяя мнение В.Н.Анина, можно утверждать, что формирование экономической культуры учащихся связано с экономическим обучением, общественно-полезным трудом и воспитанием. Обучение и воспитание взаимосвязаны, взаимообусловлены и дополняют друг друга. Однако в школах ведется большая внеурочная внеклассная работа, что позволяет отдельно обозначить проблему экономического воспитания, так как экономическое воспитание формирует нравственные убеждения, мотивы, установки, ценностные ориентации личности. Отсюда *седьмая проблема – обозначение основных принципов и факторов, способствующих воспитанию экономически культурной личности.*

Воспитание – это прежде всего передача общественно-исторического опыта новым поколениям с целью подготовки их к общественной жизни и производительному труду. Организованный педагогический процесс представляет собой планомерное и целенаправленное воздействие педагогов и воспитателей на своих воспитанников и выработку у них навыков самовоспитания: совершенствование сознания, преодоление отрицательных черт в характере, поведении, стремление к самопознанию и т.д.

Экономическое воспитание характеризуется не только объемом усвоенных экономических знаний, но и умением пользоваться ими и вырабатывать новые, что помогает человеку легче ориентироваться в экономической действительности и принимать верные решения. При этом уровень экономического воспитания населения может служить одним из показателей социального прогресса. Отсюда *цели экономического воспитания:*

- направить экономическое воспитание на выработку у учащихся умения применять экономические знания и навыки в повседневной жизни и деятельности, бережно относиться к общественной собственности, рационально использовать материальные и духовные ценности;
- развивать такие нравственные качества личности, как деловитость, организованность, предприимчивость, честность, умение соотносить личные потребности с возможностями их удовлетворения, сочетать личные интересы с общественными.

История развития общества показывает, что под влиянием требований жизни меняются принципы обучения и воспитания, поэтому педагоги должны чутко реагировать на изменения и требования общества к человеку.

Если за основу систематизации принципов взять междисциплинарность, то *классификация принципов обучения и воспитания*, по нашему мнению, может быть следующей:

1. Принцип иллюстративной модели. Образовательный процесс строится таким образом, что учителя-предметники средствами свое-

го предмета иллюстрируют экономические понятия, законы, системы, что позволяет «экономизировать» содержание тем по всем общеобразовательным предметам.

2. Принцип интегративности. Современная наука накопила достаточно знаний о природе, обществе, человеке, труде, технике, искусстве и т.д. Говоря об обществе, мы одновременно говорим о человеке, говоря о человеке – говорим о труде. Где труд – там экономика и техника. Все перечисленное может стать предметом изучения в рамках всех школьных дисциплин и представлять собой единое целое, то есть интеграцию знаний. Приобщение школьников к научной интеграции становится насущной задачей школы, так как это не механический перенос в обучение основных направлений наук, а осознанная необходимость.

3. Принцип конвергентности. Совпадение знаний, умений и навыков по одному предмету со знаниями, умениями и навыками по другому предмету. Данный принцип помогает решить проблему выживания человека в условиях антропогенной нагрузки на биосферу, требует умения мыслить глобально и экономически оценивать различные программы общественного развития на основе понимания системной сущности всех явлений и процессов, происходящих в мире. Таким образом, принцип конвергентности способствует глубокому изучению нескольких предметов одновременно.

4. Принцип эмерджентности. На основе сформированных знаний появляются совершенно новые знания, умения и навыки. Эмерджентные экономические знания можно представить в виде иерархической цепочки: формирование предпринимательских знаний, умений и навыков хозяйственной деятельности ⇒ формирование экономического образа мышления ⇒ формирование качества мышления для исследовательской и аналитической деятельности ⇒ формирование эколого-экономического мышления ⇒ формирование экономической культуры.

5. Принцип смысловых поворотов. Смысловые повороты на экономические проблемы позволяют обобщить знания по другим предметам, обозначить взаимодействие экономики с другими дисциплинами, представить реальный вклад каждого предмета в раскрытие экономической содержательной линии, отраженной в стандартах образования по экономике.

Представленные принципы обучения и воспитания не равнозначны, но все они направлены на формирование *духовно-нравственной, развитой, обученной и воспитанной личности, умеющей своим экономическим поведением доказывать правильность поступков.*

Исследование закономерностей поведения людей в сфере производства – задача сложная и многогранная, поскольку на человека одновременно воздействуют различные *факторы: социальные, экономические, психологические и т.д.*

Социальные и экономические факторы поведения. Экономические процессы, происходящие в обществе, требуют от человека необходимых знаний и навыков, чтобы противостоять негативным социальным последствиям. Это очень трудная задача, так как пра-

вильное экономическое поведение – это результат системного экономического обучения и воспитания, которые определенным слоям общества даются весьма сложно, иногда даже совершенно игнорируются ими. Отсюда очевидна необходимость обучения школьников основам экономического поведения через умение использовать в жизни разнообразные виды деятельности:

- постоянное приобретение экономических знаний;
- развитие экономического мышления и сознания;
- воспитание в себе нравственных качеств: трудолюбия, экономности, расчетливости, практичности, инициативности, предприимчивости, деловитости, организованности, честности и т.д.

Итак, человек, владеющий экономическим поведением, должен отвечать следующим требованиям:

- знать основы экономического поведения потребителя и этики делового человека;
- уметь открывать личный счет в банке и правильно им пользоваться;
- осуществлять экономическую деятельность не только на предприятии, но и в семье, на приусадебном участке и т.д.;
- знать основы самоменеджмента;
- результативно анализировать бюджет семьи, личности и уметь повышать свой уровень жизни.

Перечисленные качества человека, экономически правильно поступающего, формируются с учетом следующих *экономических факторов поведения*:

1. Убеждения и мотивы.

Человек одновременно является производителем и потребителем. Но в мире ограниченных ресурсов ничего даром не дается, все осуществляется через деятельность. Уже в школьные годы учащиеся должны понимать, что полученные экономические знания можно и даже необходимо применять на практике, что следует действовать на основе знаний, интересов, потребностей и накопленного опыта, при этом убеждения делают поведение человека последовательным, логичным, целеустремленным. Стимулом к деятельности является мотив. Система мотивов образует мотивацию. Мотивация делится на внешнеэкономическую и экономическую. Внешнеэкономическая мотивация – восприятие, переживание, направление мыслей человека, его поступки, отношение к действительности и т.д. Экономическая мотивация – знание экономических процессов и закономерностей. Следовательно, чтобы иметь развитое экономическое поведение, предстоит овладеть системой убеждений и мотивов.

2. Интересы.

Место и роль интересов в системе экономического поведения рассматривают Л.И.Абалкин, Г.А.Егиазарян, И.Я.Обломская, В.В.Радеев, В.К.Черняк и многие другие. Многогранность интересов служит одним из показателей уровня экономической культуры личности. А.И.Кравченко в своих исследованиях замечает, что подчиненные часто имеют другие интересы, не совпадающие с интересами работодателя, не всегда точно выполняют должностные обязанности, поэтому проблема исполнительской культуры труда в настоящее время остается весьма актуальной.

3. Социальная установка.

Поведение человека определяется его потребностями, интересами, мотивами и социальными установками. Человек трудится, участвует в распределении, потреблении материальных и духовных ценностей в зависимости от социальной установки. Правильно сформулированная социальная установка стимулирует человека к высокоэффективному труду, повышению производительности труда, повышению образования. При правильных социальных установках человек трудится с интересом, поддерживает новаторство, внедряет технический прогресс. Если же социальные установки индивидуум не принимает, то и трудится он без инициативы, без новаторского отношения к делу.

На современном этапе развития общества основными социальными установками можно считать следующие:

- стратегия перехода экономики на принципы рыночного хозяйствования;
- многообразие форм собственности;
- свободное ценообразование;
- развитие предпринимательской деятельности;
- создание условий для конкуренции;
- структурная перестройка экономики;
- эффективное использование имеющихся ресурсов;
- полное использование интеллектуального потенциала и т.д.

4. Учет чувств и настроений личности.

Если коллектив заинтересован в экономических знаниях и умеет применять теоретические знания на практике, то развивается коллективное экономическое поведение. Личность, находящаяся в таком коллективе, «заражается» положительным примером экономического поведения и поведенческие навыки других людей переносит на себя. Сначала копирует экономическое поведение других, а затем начинает внедрять в жизнь свои идеи экономического поведения.

5. Учет свойств и качеств личности.

Экономические качества личности – это результат экономического поведения человека. Чувство хозяина, активное участие в управлении производством, заинтересованность в умножении богатства страны – вот основные экономические качества личности.

6. Творчество.

Важной чертой экономического поведения человека служит творчество. Творчески мыслящий человек глубже усваивает экономическую теорию, способен более оперативно находить выход из создавшихся экономических ситуаций.

Психологические факторы поведения. Проблемы нехозяйственного поведения человека объясняются недостатком знаний, опыта, влиянием внешних отрицательных факторов. Однако чаще всего это связано с внутренним миром человека и его психикой. Природа заложила в модель поведения человека элементы случайного и непредсказуемого, поэтому иногда он получает ощущения об окружающем мире на совершенно случайной основе. Так формируются иррациональные поступки, которые усиливают непредсказуемость в поведении человека. Этому в большей мере способствует повышен-

ная напряженность современной жизни, которая обусловлена как специфическими, так и глобальными условиями. Мировой экономический кризис 2008 года явно ужесточил социально-психологическую обстановку в большинстве стран. Резкое обострение конкуренции на мировых рынках, занятость населения, резкое повышение численности населения (причем там, где и так существуют проблемы с питанием и другими элементарными благами) – все это делает поведение людей непредсказуемым. При этом отметим, что ускоряет путь к цивилизации доступ в глобальную сеть информации, однако одновременно это создает психологические издержки, так как доступ к информации – дорогостоящее благо.

В экономическую жизнь люди быстро втягиваются иногда без необходимого образования, жизненного опыта, культуры поведения. Личность, не имеющая должного экономического образования и воспитания, столкнувшись с проблемой, не пытается анализировать и взвешивать сложившуюся экономическую проблему, а стремится решить все с позиций силы или «как получится». Предсказать поведение этих слоев населения достаточно сложно, так как чем выше сила стресса, тем больше срывов в поведении человека. ***Чтобы преодолеть психологические срывы и быть психологически устойчивыми к социально-экономическим проблемам, школьников необходимо обучать психической устойчивости – восьмая проблема.***

Для того чтобы человек мог реализовать свое экономическое поведение в соответствии с предполагаемыми планами, он должен формировать в себе индивидуальные качества, которые помогли бы ему в практической деятельности и дали положительные результаты в процессе адаптации к условиям рыночной экономики.

В научно-педагогической литературе проблема развития личности не нова и исследовалась в различных аспектах. В работах М.П.Будякиной, Г.И.Мельниковой, Э.Ф.Зеера, А.Д.Розенберга, А.А.Русалиной, Л.М.Расковой представлено последовательное изложение теории и практики развития творческой личности. Об уровнях развития личности можно прочесть в трудах А.И.Борискина, Д.А.Субочевой, Л.Л.Шпак, А.К.Макаровой и других. А.В.Сахно, М.А.Славина исследуют разновидности социального развития личности. Вопросы теории развития творческой личности раскрываются в работах В.А.Афанасьева, В.И.Загвязинского, Ю.А.Конаржевского, В.Ю.Кричевского, А.В.Симоновой, А.А.Моисеева, О.Е.Лебедева, И.К.Шалаева, Т.И.Шамовой и других. В.А.Афанасьев развитие творческой личности рассматривает не иначе как управление системами: необходимо изучение связей и взаимодействий явлений в том виде, в каком они существуют в действительности.

Системой развития личности занимались и такие ученые, как А.Г.Афанасьев, И.А.Блауберг, Ю.А.Конаржевский, Т.А.Куракина и другие. По их мнению, необходимость системного подхода развития личности обусловлена следующими выводами:

- во-первых, целостное образование обладает новыми качественными характеристиками;
- во-вторых, необходимо рассмотрение явлений как системы;
- в-третьих, развитие творческой личности, рассматриваемое через систему, будет более продуктивным.

Ю.А.Конаржевский, описывая результаты развития личности, раскрывает это действие как процесс, который имеет научную основу, протекает на принципах демократизации и направлен на повышение культуры человека в целом.

Ю.В.Васильев исследует проблему развития личности и выделяет тем самым объект, содержание, задачи, средства и методы ее развития. На наш взгляд, это позволяет создать целостную теорию управления развитием человека, основу которой составляют субъект-субъектные отношения.

Проблема самообразования личности широко исследуется психологами (В.Н.Козиев, Ю.Н.Кулюткин, Г.С.Сухобская и т.д.) и педагогами (В.В.Бондаревский, А.К.Громцева, Г.С.Закиров, Г.А.Казанская и т.д.).

В.Матюшок рассматривает систему ценностей и установок человека и одним из целевых векторов считает создание условий для всестороннего саморазвития личности.

По мнению Е.С.Кубряковой, сочетание новых (предпосылочных) знаний с уже имеющимися (установочными) знаниями образует установочно-предпосылочные знания, которыми легко должен оперировать современный человек. В результате мы можем определить *одно из качеств человека экономического – овладение установочно-предпосылочными знаниями.*

В экономике индивидум анализирует бизнес-план, бизнес-образование, ценные бумаги, операции с ними и т.д., поэтому следующее качество человека экономического – *умение грамотно анализировать экономические закономерности.*

Грамотный анализ экономической действительности возможен за счет *выбора индивидуумом методик анализа.* Основными методами анализа экономических проблем являются индуктивный и дедуктивный, эвристический, интроспективный (исследователь является участником событий), динамическое описание (формулировка правил, определений и т.д.), метод моделирования, описательные методы, метод верификации и т.д. Этими и другими методиками анализа экономической действительности должен владеть индивидуум.

Системно-структурные знания необходимы человеку для того, чтобы систематизировать, структурировать сведения, материал на основе общих свойств и качеств, а знание социально-экономической действительности помогает отражать особенности среды, современные научные открытия, культурные особенности и т.д. Таким образом, учащийся должен уметь *сочетать знания исторического, психологического, системно-структурного и социального свойства.*

А.М.Ломов называет элементарно-таксономические и системно-структурные знания, с помощью которых учащиеся учатся *описывать предметы или явления, процессы или отношения.* При этом системно-структурный навык позволяет *определить порядок, расположение, совокупность связей субъектов, которые все вместе составляют предмет исследования.* Кроме того, еще в школьном возрасте человек должен развивать основные индивидуальные качества личности, сформулированные Л.П.Кураковым: *инициативность, трудолюбие, ответственность, настойчивость, деловитость, экономность, чувство хозяина и собственника.*

На основе научных исследований этих и других авторов, а также на основе педагогического опыта автора данной статьи можно сформулировать *девятую проблему*, направленную на развитие экономически культурной личности, – **формирование индивидуальных качеств личности, способной адаптироваться к условиям рыночной экономики.**

Основные проблемы формирования индивидуальных качеств личности можно обозначить следующим образом:

1. Выработка собственной системы образования.
2. Освоение не только фактических, операционных, но и мировоззренческих знаний.
3. Использование не только традиционных источников образования (книги, журналы, периодическая печать), а также и нетрадиционных (обобщения, жизненные наблюдения).
4. Развитие непрерывного, логически продолжающегося, развивающегося, углубляющегося образования.

Анализ научной психолого-педагогической и социологической литературы показал, что проблема развития творческой личности достаточно актуальна. Ее разрешение диктуется потребностями общества и базируется на определении условий, в которых развивается личность, способная противостоять социально-экономическим последствиям. Отсюда, по нашему мнению, можно сделать вывод, что *развитие индивидуальных качеств личности – это не только основа для адаптации в условиях рыночной экономики, но и формулирование, а также выработка моделей постановки новых экономических проблем, их решение и передача накопленных знаний и навыков новому поколению.*

Рост промышленности, изменение темпов социально-экономического развития, замена одной экономической системы другой требует от каждого индивидуума ярких и постоянных проявлений экономической культуры, начало формирования которой должно начинаться еще в школьные годы. Таким образом, перед «Нашей новой школой» встает ряд насущных проблем, которые надо решать уже сейчас, так как завтра эти проблемы будут разрешаться с большим трудом или вообще будут неразрешимы.

Литература

1. Анохина Г.М. Личностно адаптированная система обучения // Педагогика. – 2003. – № 7.
2. Афанасьев В.А. Анализ российского образовательного рынка для международного сотрудничества // Университетское управление. – 2004. – № 1 (29).
3. Васильев Ю.К. Экономическое образование и воспитание учащихся / Ю.К.Васильев. – М.: Педагогика, 1983.
4. Гликман И. Как стимулировать педагогический труд // Народное образование. – 2004. – № 4.
5. Громцев А.К. Формирование у школьников готовности к самообразованию. – М., 1983.



6. Заиченко Н. Методологические основы школьного экономического образования // Экономика в школе. – 2000. – № 1 – 3.
7. Зеер Э.Ф. Эмоциональный компонент в профессиональном становлении педагога / Э.Ф.Зеер, Э.Э.Сыманюк // Мир психологии. – 2002. – № 4 (32).
8. Землянская Е. Экономическое образование в школьной программе // Народное образование. – 2002. – № 10.
9. Иванова И. Образование и воспитание в структуре человеческого капитала // Народное образование. – 2004. – № 4.
10. Кураков Л.П. Экономическое образование и воспитание школьников. – М., 1987.
11. Любимов Л.Л., Раннева Н.А. Основы экономических знаний: Учебник для 10 – 11-х кл. с углубл. изуч. экономики. – 6-е изд. – М.: Вита-Пресс, 2002.
12. Матюшок В. Система ценностей и установок человека как фактор экономического развития // Экономика в школе. – 2003. – № 3.
13. Мишин Б.И. Настольная книга учителя экономики. – М., 2003.
14. Окатов В.И. Экономическая культура в школе. – Екатеринбург, 1995.
15. Попова Н.Е. Теория и методика обучения экономике: Учеб. пособие для студентов вузов / Н.Е.Попова, А.А.Лобут. – 2-е изд. – Екатеринбург, 2008.
16. Самохина А.И. Проблемы экономического образования // Экономика в школе. – 2002. – № 1.
17. Самохина А.И. Экономика образования и экономика в образовании школьников // Народное образование. – 2002 – № 10.
18. Сасова И.А. Социально-экономическое образование и воспитание учащихся // Народное образование. – 2001. – № 10.
19. Стожко К.П. Экономика и культура: Межвузовский сборник / К.П.Стожко, Н.Н.Целищева. – Екатеринбург: Полиграфист, 2000.
20. Чучин-Русов А.Е. Образование и культура учащихся // Педагогика. – 1998. – № 1.
21. Ясин Е. Модернизации экономики и система ценностей // Экономика в школе. – 2003. – № 2 – 4.



Достоинства и недостатки междисциплинарного подхода в экономическом образовании

Один из путей выживания предмета «Экономика» в средней школе – использование междисциплинарного подхода, основанного на межпредметных связях экономики и других школьных предметов. Однако сразу отметим, что этот путь резко ограничивает возможности экономики. По сути, школа отказывается от целостного предмета, предмета жизненно важного для каждого гражданина страны. Школьник теряет (или просто не приобретает) представление о том, что изучает экономика, зачем она нужна и как смогут пригодиться в будущей профессиональной жизни экономические знания. Уровень экономической, финансовой, потребительской грамотности населения чрезвычайно низок, и при этом, так и не дав ему сформироваться, все вокруг урезывается и ограничивается.

При использовании междисциплинарного подхода следует понимать, что основным «звеном» остается экономика, а другие предметы, в которых используются экономические темы, законы и понятия, только способствуют выполнению задачи экономического образования и воспитания. Именно поэтому **нельзя** перекладывать, например, на географию или информатику разработку экономических тем. Эти темы могут быть интерпретированы средствами используемого предмета, но это всегда лишь **отдельные темы**, отдельные модели, отдельные задачи и отдельные проблемы, хотя и интересные и важные с точки зрения экономики.

Установить межпредметные связи экономики можно практически со всеми школьными предметами, поскольку мир экономики, в котором мы живем, наполнен самыми разнообразными знаниями, которые ему «поставляют» естественно-научные и гуманитарные дисциплины. И те, и другие помогают найти **СМЫСЛ** при решении экономических проблем. Требуется сформулировать проблему – участвует словесность, необходимо найти причины ее возникновения – участвуют история, география, иностранный язык, в процессе анализа возможных путей решения проблемы – участвуют математика, информатика, право, социология, психология, и весь процесс завершается принятием решения.

Попробуем оценить возможности каждого школьного предмета в межпредметной связи с экономикой.

МАТЕМАТИКА помогает экономистам использовать формулы, таблицы, графики, производить вычисления для оценки тех или иных экономических процессов, знакомит с методами анализа этих процессов. Экономики без расчетов не бывает. Именно расчеты помогают



количественно подтвердить или опровергнуть гипотезы, прогнозы, текущие события. Математика открывает огромные возможности освоения экономики в школе за счет большого числа задач экономического содержания, освоения различных форм представления экономических процессов в графической и табличной форме, развивает наглядно-образное и логическое мышления в ходе построения простых моделей, имитирующих основные экономические процессы. Однако научиться правильно считать и оперировать математическими формулами, еще не означает понимать, какой экономический смысл заложен в результатах проведенных вычислений, анализа и т.д. Это знания из категории знаний «что». Например, чтобы узнать, каков уровень роста цен в стране (инфляция), используют соответствующие формулы, и уже по полученным результатам люди понимают, что 20 – 30% инфляции для страны очень плохо. Однако в понимании самого процесса инфляции, возможности управлять им математика не поможет. Закономерен вопрос: поможет ли математика научиться справляться с экономическими проблемами? Да, но только тогда, когда становится понятна экономическая сущность проблемы, ее причинно-следственные связи. Математический результат может констатировать что-либо – подтвердить (или опровергнуть) состоявшийся факт.

ИНФОРМАТИКА обеспечивает экономику необходимыми средствами доступа к информации и самой информацией, помогает осуществлять высокоскоростную информационную связь между государствами, тем самым способствуя формированию мирового хозяйства. Современные компьютерные программы позволяют прогнозировать развитие тех или иных экономических процессов. Информатика располагает наглядными имитационными играми, в которых моделируются типичные для экономики ситуации и осуществляется поиск оптимального развития экономических систем. Информационные навыки – исключительно полезное средство освоения экономики. Пожалуй, только информатика позволяет действительно погрузиться в экономику, например, с помощью Интернета и электронных учебников, которые могут заменить преподавателя.

ГЕОГРАФИЯ помогает понять, какие особенности экономического развития отдельных стран связаны с их географическим положением, рельефом, месторождениями полезных ископаемых и народонаселением, выделить такие факторы, как назначение и распределение ограниченных природных ресурсов, способы их добычи и переработки. Межпредметные связи с географией позволяют наиболее полно оценить потенциальные возможности стран участвовать во всемирном экономическом процессе с точки зрения их природных запасов, уровня развития, географического положения, наличия трудовых ресурсов, а также учесть изменение политической карты мира, открытие новых месторождений, богатства морей, рек, океанов.

ИСТОРИЯ объясняет, как экономика влияла на развитие общества в разные периоды времени и как изменения в общественном устройстве воздействовали на экономику. История помогает дать правильную оценку историческим событиям, выделив в них экономические причины, ход и последствия. Связь истории с экономикой создает логическую основу для понимания хода исторического процесса, который обусловлен развитием форм и смыслов человеческой жизни, изменением потребностей людей и тех способов, которые находила

экономика и экономическая деятельность, чтобы эти потребности удовлетворить. В исторических событиях могут быть обнаружены экономические предпосылки и закономерности, вызывавшие войны, смены режимов, борьбу правящих классов и партий за господство в отдельных странах и на мировой арене. При этом знание экономических основ для понимания исторических событий необходимо. Смена общественно-экономических формаций может быть понята только в контексте экономических преобразований, происходящих в обществе. Кроме того, в экономике выделяют науку, описывающую теории древних и современных ученых-экономистов, – историю экономических учений.

ПРАВО помогает понять суть правовых инструментов, позволяющих регулировать экономические отношения, познакомиться с различными разделами права, их назначением и ролью, что не только повышает правовую культуру молодежи, но и дает возможность грамотно использовать правовые знания в разных жизненных ситуациях, связанных прежде всего с организацией самостоятельной экономической деятельности.

ТЕХНОЛОГИИ дают возможность определить их роль в ходе научно-технического прогресса, отметить влияние информации и информационных технологий на повышение эффективности производства и участие в них людей (знакомство с разными технологическими процессами помогает осуществлению правильного выбора использования ресурсов, информации, знаний людей и т.д., основанных на экономическом подходе и принципе рациональности ведения хозяйства).

ЛИТЕРАТУРА предоставляет нам много жизненных примеров того, как люди решали свои и государственные экономические проблемы, как помогали (или мешали) экономическому развитию, как добивались в жизни успеха или терпели поражение.

ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК обогащает нашу речь новыми словами, многие из которых относятся к экономике и которыми, не задумываясь, пользуются при общении с друзьями, родными или незнакомыми людьми. Начиная со слова «экономика» практически все экономические термины – это заимствованные, иностранные слова. Иностранный язык помогает освоению грамотной терминологии и при использовании в учебном процессе.

Таким образом, существование межпредметных связей, использование межпредметного подхода в экономическом образовании играет и воспитательную, и даже профориентационную роль. Ученик косвенно (в основном благодаря примерам) попадает в орбиту экономических процессов, пытается ориентироваться в них по отдельным признакам, запоминает названия и отдельные свойства экономических объектов, характеристики субъектов экономической деятельности и т.д. Экономическое знание постепенно «пробивает» свое место в общей системе школьных знаний. Тем не менее по-прежнему складывается мозаичное представление об экономике. И все же при всем очевидном многообразии полезных межпредметных связей экономики ее самостоятельность и самоценность как школьной дисциплины не может быть подвергнута сомнению.



Ольга Борисовна ПОЛЯКОВА,

заместитель директора гимназии № 1518 города Москва, методист Центра образовательного аутсорсинга «Практическая экономика и предпринимательство» МИОО

Программа элективного курса «Личные финансы: азбука управления»

Рыночные преобразования в экономике России привели к тому, что решение социальных проблем трудоспособного населения в области жилищного и пенсионного обеспечения, медицинской помощи, образования все больше переходит из сферы ответственности государства в сферу личной ответственности самих граждан. При этом подавляющее большинство российских граждан не обладают достаточными доходами и накоплениями для решения этих проблем. В результате сегодня единственно возможный путь выхода из создавшейся ситуации – массовое обращение населения к финансовым инструментам, грамотное использование которых обеспечит благополучие многих семей, поскольку для них кредит – единственный способ покупки квартиры или автомобиля и получения образования детьми, а пенсионное страхование и долгосрочные депозиты – единственный способ создания накоплений на случай болезни или для достойного существования в старости. Таким образом, финансовая грамотность населения как набор специальных компетенций для анализа услуг финансового рынка и использования финансовых инструментов становится необходимым условием решения социальных задач государства.

Однако профессиональные участники финансового рынка также заинтересованы в повышении финансовой грамотности, так как рынок финансовых услуг для физических лиц может быть эффективным только тогда, когда клиент понимает меру ответственности, которую требует от него исполнение договора займа, заинтересован в долгосрочных вложениях, обладает навыками личного финансового планирования и анализа.

В современных условиях, по мере расширения финансового рынка в сторону привлечения средств физических лиц, актуальной становится задача объединения усилий государства и бизнеса в решении вопросов повышения финансовой грамотности населения. С 2005 года в России ведется активная работа в этом направлении: растет число организаций, созданных для оказания консультационных услуг населению и ведения просветительской деятельности. Тем не менее пока работа в этом направлении не носит массового характера, особенно в регионах.

В финансовом просвещении нуждаются все социальные слои населения, но наиболее уязвимая социальная группа – молодежь от 13 до 18 лет. Это объясняется совокупностью следующих факторов:

- отсутствие знаний в области управления личными финансами (таких знаний не дает система общего образования);
- отсутствие собственного жизненного опыта, опора на негативный опыт родителей конца 90-х годов прошлого столетия;
- сложность социализации отдельных групп молодежи: выпускников детских домов, интернатов и т.д.;
- особенность молодежной культуры, пропагандирующей высокую потребительскую активность, в том числе и на финансовом рынке, а не сбережение и инвестирование;
- доверие к финансовой информации рекламного характера, размещенной на интернет-ресурсах, востребованных молодежью и использующих психологические особенности данного возраста; желание заработать побольше и побыстрее, играя на бирже с помощью интернет-технологий.

Наиболее активную часть молодых людей воздействие этих факторов приводит к непродуманным и неэффективным финансовым решениям, превышению допустимой кредитной нагрузки, низкому уровню сбережений, отсутствию навыков формулировать финансовые цели и выбирать инструменты для их реализации. У другой части молодежи вследствие этого формируется боязнь брать на себя ответственность и финансовые обязательства. В дальнейшем такие молодые люди, создавая семьи, не готовы к финансовым сложностям при приобретении жилья, не хотят заводить детей, не представляют, как управлять, например, материнским капиталом или вкладами на образование. Следовательно, как активное, но неграмотное использование финансовых инструментов, так и отказ от них по причине той же неграмотности приводят к одинаково негативным последствиям для общества. Решение проблемы финансового просвещения позволит улучшить качество жизни населения, ускорит развитие финансового сектора в регионах России, повысит эффективность работы финансовой системы страны в долгосрочной перспективе.

Овладение базовыми компетенциями в области финансовой грамотности полностью соответствует подходу к содержанию образования, который излагается в Национальной образовательной инициативе «Наша новая школа»: «Главные задачи современной школы – раскрытие способностей каждого ученика, воспитание порядочного и патриотичного человека, личности, готовой к жизни в высокотехнологичном, конкурентном мире. Школьное обучение должно быть построено так, чтобы выпускники могли самостоятельно ставить и достигать серьезных целей, умело реагировать на разные жизненные ситуации». Продвигаясь по этому пути, мы способствуем формированию социально-развитого, критически мыслящего, конкурентоспособного выпускника, обладающего экономическим образом мышления, способного взять на себя ответственность за свое будущее, за будущее своих близких и своей страны.

Программа элективного курса «Личные финансы: азбука управления» разработана для возрастной группы 13 – 18 лет и может быть реализована в системе основного или дополнительного образования.



Ожидаемые результаты

Предметные результаты изучения данного курса – приобретение школьниками специальных компетенций в области финансовой грамотности, которые имеют большое значение для последующей интеграции личности в современную банковскую и финансовую среды. Кроме того, изучение курса позволит учащимся сформировать навыки принятия грамотных и обоснованных финансовых решений, что в конечном итоге поможет им добиться финансовой самостоятельности и успешности в бизнесе.

Метапредметные результаты – развитие аналитических способностей, навыков принятия решений на основе сравнительного анализа сберегательных альтернатив, планирования и прогнозирования будущих доходов и расходов личного бюджета, навыков самоменеджмента.

Личностными результатами изучения курса следует считать воспитание мотивации к труду, стремления строить свое будущее на основе целеполагания и планирования, ответственности за настоящее и будущее собственное финансовое благополучие, благополучие своей семьи и государства.

Способы реализации курса

Элективный курс «Личные финансы: азбука управления» может быть реализован в образовательном учреждении следующими способами:

1. В системе дополнительного образования – как отдельный элективный курс.
2. В системе основного образования – в виде самостоятельного курса за счет часов школьного компонента.
3. В системе основного образования – интегративно отдельными модулями в рамках преподавания курсов экономики, обществознания, права.

Образовательные технологии

Следует отметить, что в условиях перехода образовательных учреждений к стандартам второго поколения приоритетными технологиями при реализации программ основного и дополнительного образования становятся развивающие педагогические технологии. При изучении данного курса наиболее эффективны практико-ориентированные образовательные технологии, которые предусматривают приобретение специальных компетенций в процессе решения практических учебных задач. Учитывая высокую степень актуальности текущих сведений о состоянии финансового рынка при изучении курса «Личные финансы: азбука управления», уместно в качестве основных образовательных технологий применить игровую, проектную и исследовательскую деятельность.

Игровая технология позволяет организовать изучение процесса управления личными финансами, погружая учащихся в реальную

среду финансового рынка, адресовать к текущим данным о процентных ставках, уровне доходности финансовых активов, об условиях страхования и налогообложения, которые публикуются соответствующими организациями.

В процессе игры учащиеся приобретают опыт практической деятельности в современных условиях финансового рынка, на основе которого и формируются соответствующие специальные и общие компетенции, предусмотренные программой курса.

В процессе проектирования учащиеся систематизируют полученные знания, применяют навыки анализа и прогнозирования, моделируют процессы, происходящие на финансовых рынках.

Исследовательская деятельность дает возможность учащимся изучить проблемы, связанные с поведением граждан на рынке финансовых услуг, проанализировать позиции действующих участников финансового рынка и предложить собственные способы решения проблем.

Методическое обеспечение

Методическое обеспечение предусматривает разработку способов реализации активных методов обучения, положенных в основу данного курса. Основными инструментами для методического обеспечения курса следует считать пособия для учащихся, интернет-источники актуальной аналитической информации, разработанную систему учебных задач в игровой среде, экскурсионную работу, проектную и исследовательскую деятельность учащихся (*см. Методическое обеспечение*).

Программа

Модуль 1. «Личное финансовое планирование», 6 часов

При изучении данного модуля вводятся следующие *понятия*: деньги, финансы, финансовые цели, финансовое планирование, доходы (номинальные, реальные), расходы, личный бюджет, дефицит, профицит, баланс.

Компетенции, формируемые в процессе изучения модуля:

Специальные компетенции:

- √ Формулирование финансовых целей, предварительная оценка их достижимости.
- √ Выполнение простейших финансовых поручений расходного характера в личном (семейном) бюджете: оплата счетов за коммунальные услуги, связь, электроэнергию и т.д.
- √ Составление текущего и перспективного личного (семейного) бюджета, оценка его баланса.
- √ Составление личного финансового плана (краткосрочного, долгосрочного) на основе анализа баланса личного (семейного) бюджета, его анализ и коррекция.
- √ Планирование сбережений как одного из способов достижения финансовых целей.
- √ Сравнительный анализ сберегательных альтернатив.



Базовые компетенции:

- √ Формирование социальных и духовных жизненных ценностей, выделение роли финансовой составляющей для их реализации.
- √ Воспитание бережливости и ответственности за достижение поставленных целей.

Модуль 2. «Банковские продукты как инструмент реализации личной финансовой стратегии», 10 часов

Основные понятия: сбережения, банковский счет, вкладчик, депозит, процент по депозиту, простой процентный рост, процентный рост с капитализацией (сложный процентный рост), банковская карта (дебетовая, кредитная), банкомат, заемщик, кредит, процентная ставка по кредиту, кредитный рейтинг, кредитная история, центральный каталог кредитных историй, бюро кредитных историй, минимальный платеж по кредиту.

Компетенции, формируемые в процессе изучения модуля:

Специальные компетенции:

- √ Сбор информации о банке и предоставляемых им услугах. Отбор критериев для анализа информации в зависимости от финансовых целей заемщика и вкладчика.
- √ Сравнительный анализ финансовых институтов для осуществления выбора сберегательных депозитов на основе процентных ставок и способов начисления процентов.
- √ Применение пластиковых карт в расчетах и платежах, различие между дебетовыми и кредитными картами.
- √ Возможности интернет-банкинга для решения текущих и перспективных финансовых задач.
- √ Расчет общей стоимости покупки при приобретении ее в кредит.
- √ Анализ преимуществ и недостатков краткосрочного и долгосрочного займов.

Базовые компетенции:

- √ Оценка роли банков в российской экономике, жизни отдельного человека.
- √ Формирование осознанного понимания преимуществ и недостатков различных способов оплаты покупок (наличные, кредитные карты, дебетовые карты).
- √ Осознание преимуществ потребительского кредитования и опасностей, связанных с жизнью в долг.
- √ Формирование осознанной необходимости соблюдения платежной дисциплины во избежание личного банкротства, поиска легитимных способов решения возможных проблем совместно с банком.

Модуль 3. «Изучаем основы страхования», 4 часа

Основные понятия: страховщик, страхователь, договор страхования, страховая ответственность, страховой случай, полис, страховая премия, страховой взнос, страховые продукты.

Компетенции, формируемые в процессе изучения модуля:

Специальные компетенции:

- √ Оценка роли обязательного и добровольного страхования в жизни человека, страховые риски.

- √ Сбор информации о страховой компании и предоставляемых страховых программах.
- √ Анализ договора страхования, ответственность страховщика и страхователя, расчет страхового взноса в зависимости от размера страховой суммы, тарифа, срока страхования и других факторов.
- √ Формирование алгоритма поведения страховщика в условиях наступления страхового случая.

Базовые компетенции:

- √ Формирование навыков планирования и прогнозирования жизненных ситуаций и событий, оценка финансовой нагрузки в случае ее наступления.
- √ Формирование осознанной необходимости оценки финансовых рисков в жизни человека.

Модуль 4. «Азбука инвестирования», 8 часов

Основные понятия: инвестиции, инфляция, инвестиционные инструменты, инвестиционный портфель, ликвидность, соотношение риска и доходности финансовых инструментов, ценные бумаги (акции, облигации, векселя) и их доходность, валютная и фондовая биржи, производные финансовые инструменты (деривативы) и их доходность, ПИФ и его доходность.

Компетенции, формируемые в процессе изучения модуля:

Специальные компетенции:

- √ Формирование представлений о видах финансовых продуктов для различных финансовых целей.
- √ Анализ информации о способах инвестирования денежных средств, предоставляемой различными информационными источниками и структурами финансового рынка (финансовые публикации, проспекты, интернет-ресурсы и т.д.).
- √ Расчет доходности методом простых и сложных процентов.
- √ Интернет-трейдинг – инструмент для профессионалов и ловушка для любителей.
- √ Сравнительный анализ различных финансовых продуктов по уровню доходности, ликвидности и риска.
- √ Правовые аспекты защиты прав потребителей на рынке финансовых услуг.

Базовые компетенции:

- √ Осознание сущности и возможностей управления свободными (не включенными в текущее потребление и накопление) финансами для роста личного благосостояния.
- √ Осознание ответственности, связанной с управлением финансами: инвестирование, в том числе интернет-трейдинг, является рискованным инструментом и осуществляется только на свободные средства.
- √ Способы привлечения профессиональных консультантов для управления личными финансами.

Модуль 5. «Основы финансовой грамотности налогоплательщика», 8 часов

Основные понятия: налоговый кодекс РФ, налоги, виды налогов, субъект, предмет и объект налогообложения, ставка налога, сумма



налога, налоговые льготы, порядок уплаты налога, налоговая декларация, налоговые вычеты.

Компетенции, формируемые в процессе изучения модуля:

Специальные компетенции:

- √ Изучение налогового законодательства РФ в части налогообложения физических лиц, развитие навыков его применения.
- √ Заполнение налоговой декларации.
- √ Практика получения социальных и имущественных налоговых вычетов как инструмент сокращения затрат на приобретение имущества, образование, лечение и т.д.

Базовые компетенции:

- √ Формирование базовых знаний о налоговой системе РФ как инструменте государственной экономической политики.
- √ Осознание ответственности налогоплательщика и важности соблюдения налоговой дисциплины.

Организация изучения курса

Изучение данного курса возможно как в целом на старшей ступени, так и отдельными модулями на второй ступени обучения (5 – 9-е классы).

В случае изучения курса в течение одного учебного года предпочтительной является параллель 10-го или 11-го класса, так как не все понятия доступны в более раннем возрасте, кроме того, недостаточно сформированы математические компетенции для проведения необходимых расчетов.

Другой способ организации – изучение отдельных модулей постепенно, по мере формирования базовых и специальных компетенций:

5 – 7-й классы – модули 1, 2;

8 – 9-й классы – модули 3, 5;

9 – 10-й классы – модуль 4, выполнение проектной или исследовательской работы.

В этом случае составляется непрерывная образовательная программа по изучению финансовой грамотности, которая может быть дополнена экскурсиями, тренингами, профильными пробами.

Изучение данного курса на деятельностной основе наиболее эффективно осуществляется в рамках образовательного проекта «Финансовый марафон», который интегрирует игровое пространство для практической деятельности (организационно-деятельностную игру) и учебное пространство для изучения теории (лекционно-семинарские занятия, уроки, тьюторское сопровождение самостоятельной работы учащихся).

Тематическое планирование курса
«Личные финансы: азбука управления», 40 часов

№ п/п	ТЕМА	КОЛИЧЕСТВО ЧАСОВ	ТЕМЫ, ИЗУЧАЕМЫЕ В ИГРОВОЙ СРЕДЕ
	Модуль 1. «Личное финансовое планирование»	6	
1	Личные финансовые цели, финансовые ресурсы. Финансовые решения, финансовые поручения	2	
2	Личный финансовый план, личный бюджет, баланс. Структура, способы составления и планирования	2	ДЕЛОВАЯ ИГРА «УЛИЦА ФИНАНСОВ»
3	Деловой практикум. Составляем личный финансовый план и бюджет	2	
	Модуль 2. «Банковские продукты как инструмент реализации личной финансовой стратегии»	10	
4	Банковские депозиты: виды, особенности и доходность, договор банковского вклада	2	ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «ФИНАНСОВЫЙ МАРАФОН» (УРОВЕНЬ 1¹)
5	Как собирать и анализировать информацию о банке и банковских продуктах. Учимся анализировать рекламные буклеты о банковских продуктах. Экскурсия в банк	4	
6	Кредиты, виды банковских кредитов для физических лиц. Кредитный договор: о чем молчат банки. Кредитная история	2	ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «ФИНАНСОВЫЙ МАРАФОН» (УРОВЕНЬ 3)
7	Вексель, чек, депозитный сертификат, дебетовые карты, кредитные карты – инструменты денежного рынка	2	
	Модуль 3. «Изучаем основы страхования»	4	
8	Страховые услуги, страховые риски, учимся понимать договор страхования. Виды страхования в России. Ведущие страховые компании и их услуги для физических лиц	2	ДЕЛОВОЙ ТРЕНИНГ «СТРАХОВАНИЕ – ОСНОВА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ»
9	Тематическая экскурсия в страховую компанию «Россия»	2	
	Модуль 4. «Азбука инвестирования» ПРОЕКТ «ФИНАНСОВЫЙ МАРАФОН – 2008» (май – июнь)	8	
10	Виды финансовых продуктов для различных финансовых целей. Как выбрать финансовый продукт в зависимости от доходности, ликвидности и риска	2	ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «ФИНАНСОВЫЙ МАРАФОН» (УРОВЕНЬ 4)
11	Тематическая экскурсия на ММВБ	2	
12	Практикум по интернет-трейдингу	2	
13	Фондовый рынок и его инструменты. Как анализировать информацию об инвестировании денежных средств, предоставляемую различными информационными источниками и структурами финансового рынка (финансовые публикации, проспекты, интернет-ресурсы и т.д.). ПРАКТИКУМ	2	

¹ Описание проекта см.: Методическое обеспечение, «Финансовый марафон».



№ п/п	ТЕМА	КОЛИЧЕСТВО ЧАСОВ	ТЕМЫ, ИЗУЧАЕМЫЕ В ИГРОВОЙ СРЕДЕ
	Модуль 5. «ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА»	8	ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «ФИНАНСОВЫЙ МАРАФОН» (УРОВЕНЬ 2)
14	Виды налогов на территории РФ, изучение элементов Закона РФ о подоходном налоге с физических лиц и развитие навыков его применения. ПРАКТИКУМ	2	
15	ПРАКТИКУМ. ПРИМЕР ЗАПОЛНЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ДЕКЛАРАЦИИ. РАСЧЕТ НАЛОГА ПРИ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ. ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НАРУШЕНИЕ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА	2	
16	ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О ТОМ, ЧТО ПРЕДУСМОТРЕНО РОССИЙСКИМ ГОСУДАРСТВОМ ДЛЯ ЗАЩИТЫ ПРАВ ВКЛАДЧИКОВ, ЗАЕМЩИКОВ И ЗАКОННЫХ ИНТЕРЕСОВ ИНВЕСТОРОВ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ БЮРО КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ	2	
17	ИЗУЧАЕМ ИСТОРИЮ ФИНАНСОВ РОССИИ В МУЗЕЕ АКЦИОНЕРНОГО ДЕЛА И ФИНАНСОВОЙ ИСТОРИИ	2	
18	НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ОСНОВЫ ЛИЧНОЙ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ»	4	

Методическое обеспечение

Литература для учащихся и учителя

1. Горяев А., Чумаченко В. Финансовая грамота для школьников. – Российская экономическая школа, 2010. (Сайты: www.nes.ru, www.azbukafinansov.ru).
2. Думная Н.Н., Бувеч А.П., Мельникова Н.П., Ланин Б.Е. Заплати налоги и спи спокойно. – М.: Интеллект-центр, 2010.
3. Думная Н.Н. и другие. Зачем нам нужны страховые компании и страховые услуги? – М.: Интеллект-центр, 2010.
4. Думная Н.Н. и другие. Выбирая свой банк. – М.: Интеллект-центр, 2010.
5. Думная Н.Н. и другие. Я – инвестор. – М.: Интеллект-центр, 2010.
6. Кудинов В., Давыдов И., Кардашев В. Все про вклады и займы. – М.: Дрофа, 2010.

Интернет-источники

- <http://www.gorodfinansov.ru/> – портал по финансовой безопасности.
- <http://www.finhistory.org/> – сведения о финансовой истории.
- <http://www.okipr.ru/> – Общество купцов и промышленников России.
- <http://www.azbukafinansov.ru/> – универсальный портал о личных финансах.

Корпоративные сайты



Фин-грамота. ру – www.fin-gramota.ru
Сайт Центра повышения финансовой грамотности. Информационное наполнение и тематические разделы сайта помогут потребителям повысить уровень финансовой культуры.



Академия личных финансов – www.homecredit.ru
Сайт Банка Хоум Кредит. Интерес представляет раздел «Академия личных финансов», призванный помочь потребителю сориентироваться в мире банковских продуктов и услуг. В этом разделе можно найти информацию, которая пригодится при выборе банковских продуктов.



Мои умные деньги – www.visa.com.ru
Сайт корпорации «Visa», создавшей крупнейшую в мире сеть розничных электронных платежей. Здесь даются рекомендации по планированию бюджета и банковским услугам, важная информация о расчете кредитной нагрузки. Но особый акцент сделан на пластиковых картах – на их видах, особенностях их использования, правилах безопасного использования карт.

Просветительские сайты



МЦФО – <http://mmcfo.ru>
Сайт Молодежного центра изучения финансовых операций – региональной молодежной общественной организации, созданной для получения молодыми людьми практических навыков работы в области экономики и финансов. На сайте представлена информация о фондовом рынке и его инструментах, рекомендации начинающему инвестору, торговые платформы для работы на фондовом рынке через Интернет. Но особый интерес представляет раздел о конкурсах, организуемых МЦФО среди молодых инвесторов – школьников и студентов.



Школа личных финансов для родителей – www.familyfinance.ru
Сайт Галины Остриковой из Воронежа привлекает своей тематической и информационной насыщенностью. Ориентирован прежде всего на родителей, которым предлагается «побывать» на Уроках Здорового Отношения к Деньгам: Бездефицитное мышление и Как контролировать денежные потоки, Как жить по средствам и Как сберегать деньги...



Ученики Скруджа – ucheniki-skrudja.com
Сайт отвечает на вопросы финансового просвещения. Тематика разнообразна – от личного финансового плана и семейной бухгалтерии до инвестиций на фондовом рынке и рынке недвижимости. Обширная библиотека книг, статей, аудиокниг и видеofilьмов по финансовой грамотности.



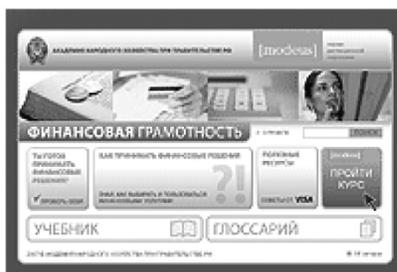
Доступно о деньгах – www.moneybasics.ru
Сайт создан в продолжение программы корпоративной социальной ответственности, основанной на принципах ответственного кредитования и посвящен в первую очередь банковским кредитам – потребительским, ипотеке, кредитным картам.



Основы финансовой грамотности – www.finbas.ru
Путеводитель по работе частных лиц с финансовыми организациями – банками, брокерами, ПИФ и ОФБУ. Знакомство с финансовыми инструментами – депозиты, ценные бумаги. Инвестиции на фондовом рынке и в альтернативные финансовые инструменты – памятные монеты и драгметаллы.



Азбука финансов – www.azbukafinansov.ru
Сайт тематически делится на несколько разделов, каждый из которых ориентирован на свою аудиторию: «для Школы» – будет полезен преподавателям и учащимся; «для Дома» – взрослому населению; «для Работы» – предпринимателям и работодателям; «для Организации» – партнерам и потенциальным участникам программы повышения финансовой грамотности.



Финансовая грамотность – myfinance.ane.ru
Сайт создан группой разработчиков Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ с целью повышения финансовой грамотности граждан России. Как принимать финансовые решения? Какой кредит выбрать? Куда вложить свободные средства? Какой вариант ипотеки использовать для приобретения жилья? Как застраховать себя, своих близких и свое имущество?

Федеральные органы власти в области финансов

<http://www.fcsr.ru/ru/> – ФСФР России.
<http://www.cbr.ru/> – Центральный банк РФ.
<http://www.minfin.ru/ru/> – Министерство финансов РФ.
<http://www.nalog.ru/> – Федеральная налоговая служба.

Саморегулируемые организации профессиональных участников финансового рынка

<http://www.partad.ru/> – *Профессиональная ассоциация регистраторов, трансфер-агентов и депозитариев (ПАРТАД)* является одной из первых саморегулируемых организаций (СРО) профессиональных участников российского рынка ценных бумаг и осуществляет свою деятельность уже более 13 лет. На сегодняшний день членами ассоциации являются ведущие регистраторы, депозитарии и специализированные депозитарии.

<http://www.nfa.ru/> – *саморегулируемая организация Национальная фондовая ассоциация (СРО НФА)* – ведущее профобъединение участников российского фондового рынка насчитывает около 250 профучастников, преимущественно кредитных организаций, из 27 регионов всех семи федеральных округов страны, выполняет все функции саморегулируемой организации (в лицензировании, отчетности, контроле, аттестации и т.д.), публикует рейтинги профдеятельности, ведет ряд важных проектов по развитию рынка, а первую очередь в части развития системы рефинансирования и РЕПО, является ассоциированным членом и представляет российских участников в самой авторитетной Международной ассоциации рынков капитала (ISMA) и Европейской федерации финансовых рынков

<http://www.naufor.ru/> – *Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР)* – общероссийская саморегулируемая организация, объединяющая компании, имеющие лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг. Филиалы НАУФОР действуют в 14 крупных городах России.

Биржи

Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ).
Российская торговая система (РТС).
Московская фондовая биржа.

СМИ

Журнал «Рынок ценных бумаг».
Журнал «Акционерное общество: вопросы корпоративного управления».
Издательский дом «Коммерсантъ».
РБК.

Музеи

Музей акционерного дела и финансовой истории. Адрес: ул. Донская, д. 9. Телефон: (495) 237-5349. <http://www.finhistory.org/>



Музей истории российского страхования. Адрес: Ольминского пр., д. 3А. Телефон: 799-9999 доб. 12-72. График работы: по предварительной записи.

Музей предпринимателей, меценатов и благотворителей. Адрес: ул. Донская, д. 9, стр. 1. Телефон: 237-5337. График работы: 13.00 – 18.00 (кроме выходных).

Музей парфюмерного искусства (на базе фабрики «Новая заря»). Адрес: ул. Ильинка, д. 4. Телефон: 298-0752. График работы: 10.00 – 19.00 (вторник – воскресенье).

Музей Мосводоканала. Адрес: Саринский пр-д, д. 13. Телефон: 676-9213. График работы: 10.00 – 17.00 (кроме выходных).

Музей фабрики «Красный Октябрь». Адрес: Берсеневская наб., д. 6. Телефон: 696-3552. График работы: только с группой по предварительной записи.

Музей завода «ЗИЛ». Адрес: Автозаводская ул., д. 23. Телефоны: 677-2208, 677-9620.

Музей Мосэнерго. Адрес: Садовническая ул., д. 30. Телефон: 957-2639. Музей готовится к юбилею Мосэнерго, идет смена экспозиции.

Музей МГТС. Адрес: ул. Зорге, д. 27. Телефон: 198-0563. График работы: 10.00 – 16.00 (кроме выходных).

Историко-мемориальный музей «Пресня», постоянная выставка «Предприниматели Прохоровы». Адрес: Б. Предтеченский пер., д. 4. Телефон: 252-3035. График работы: вторник, среда, четверг, суббота – с 10.00 до 18.00; пятница – с 11.00 до 18.00 (кроме последней пятницы каждого месяца).

Музей городского наземного транспорта. Адрес: Волочаевская ул., д. 9. Телефон: 181-0679. График работы: 10.00 – 17.00, вторник – воскресенье.

Темы исследовательских работ

1. Рынок добровольного медицинского страхования в РФ: проблемы и перспективы.
2. Проблемы защиты прав потребителя на финансовом рынке.
3. Сравнительный анализ систем налогообложения РФ и Германии (Швеции).
4. Легко ли быть добросовестным заемщиком?
5. Анализ кредитной политики российских коммерческих банков на рынке образовательных (или других видов) кредитов.
6. Сравнительный анализ налоговой нагрузки на физических лиц в РФ (и в какой-либо развитой стране).
7. Пенсионное обеспечение в РФ: проблемы и перспективы.



Ученические производственные бригады: педагогика и экономика

Материалом для написания статьи послужил практический опыт автора в организации функционирования бригад учащихся, работающих во внеурочное время. Однако опыт начала XXI века в данном случае переосмыслен и переработан с учетом новых временных реалий, дополнен более совершенными способами оценки труда каждого из участников на принципах открытости и демократичности. Профессиональное образование при подготовке рабочих и специалистов во все времена испытывало дефицит средств на оснащение учебного процесса, поэтому подходы, обозначенные в статье, могут быть весьма полезны для тех учебных заведений, которые хотят дополнить свой бюджет и внести новые педагогические формы в воспитательный процесс.

Первоначально бригадное движение в учебном заведении преследовало сугубо практические цели – получить возможность дополнительного дохода и помочь учащимся из бедных семей заработать средства при помощи уже приобретенных профессиональных навыков. С развитием и совершенствованием форм ученических бригад на первый план выдвинулись педагогические возможности бригадной формы обучения. Стало очевидно, что участие в деятельности ученических производственных бригад (УПБ) создает у учащихся комфортное психологическое состояние, дает им ощущение собственной состоятельности и уверенности в правильности выбранной профессии. У многих исчезает комплекс неполноценности, свойственный подростковому возрасту.

Следует отметить, что уже после непродолжительного времени работы в бригаде у учащихся возрастал интерес к учебе, особенно в ее профессиональной составляющей – повышалась мотивация к овладению профессией. Если до этого у некоторых учащихся были проблемы с дисциплиной, то позже они практически исчезли. Учащиеся стали собраннее, у них появились чувство собственного достоинства, уверенность, что будущая профессия гарантирует достойную жизнь. Пример товарищей привлекал в бригаду новых членов. Конечно, главным аргументом в этом было желание заработать, заработать трудом, который уже обеспечен профессиональными знаниями и навыками на этом этапе обучения. Однако возможности учебного заведения были ограничены рабочими местами и составом мастеров производственного обучения, что, безусловно, лимитировало число таких бригад. Так появилась конкуренция. В результате принимали



тех, кому, по мнению педагогов, это принесет наибольшую пользу. В определенной степени моделировалась ситуация, которая в реальной жизни характерна для рынка труда.

Средняя продолжительность работы учащихся в бригаде составляла около месяца, так как особенности подросткового возраста, как физические, так и психологические, не предполагают длительной нагрузки на молодой организм. В результате происходит естественная сменяемость состава, что позволяет вовлечь в работу УПБ большее число участников. Бригадная форма труда дает навык работы в трудовой ячейке, подготавливает к реальным условиям производства, где труд имеет коллективный характер, приучает оценивать эффективность труда, рассматривать его как экономическую категорию и способность делать его более производительным. Дополнительные средства, заработанные бригадами, позволяют учебному заведению приобретать расходные материалы, необходимое современное оборудование для учебно-производственных мастерских.

Процесс повышения образовательного уровня и усложнение функциональной грамотности во всех сферах общественной жизни наблюдается в настоящее время во всем мире. Усложнение производства требует все больших затрат на подготовку специалистов по его обслуживанию. Профессиональное образование во все большей степени поглощает внутренний национальный капитал. Затраты на образование начинают опережать затраты на социальную сферу и становятся настолько обременительными, что государству приходится перекладывать часть расходов на население. Происходит постепенный процесс перетекания затрат на образование из бюджетной сферы в сферу коммерческую. Профессиональное образование во все большей степени становится подсистемой общехозяйственной сферы страны. Этот процесс происходит достаточно медленно, но неуклонно, и естественным его тормозом выступает лишь бедность большинства населения, которое пока не готово взять на себя предлагаемую государством нагрузку.

Профессиональное образование всегда было частью экономики, так как обеспечивало потребности общества необходимыми кадрами рабочих и специалистов, создающих материальные ценности. Образование, особенно в своей бесплатной части, является общественным благом, а тенденция постепенного увеличения платной его части позволяет говорить об образовании как о расчетной категории. В этой ситуации учебное заведение призвано выступать не только как потребитель бюджетных средств, но и как субъект, способный их зарабатывать, используя потенциал учебного заведения, который представляет собой совокупность материальных, интеллектуальных и организационных возможностей. Конечно, рассчитывать, что профессиональное образование может вносить какой-либо вклад в экономику, пока не стоит, но получать средства для своих нужд оно уже может.

Недостаточность средств, как бюджетных, так и внебюджетных, побуждает образовательные учреждения присматриваться к собственным, еще не полностью используемым резервам и возможностям. Такими резервами являются:

- интеллектуальный потенциал инженерно-педагогических работников;
- оборудование, используемое в учебных целях;
- организационные способности администрации;
- применение педагогических новаций.

Многоканальное финансирование предполагает активный поиск пополнения общего бюджета и нахождение дополнительных источников доходов. Речь идет о таких традиционных источниках, как дополнительные платные образовательные услуги и производственная деятельность с реализацией произведенной продукции на денежной основе. Остальные источники доходов, такие как спонсорская помощь, образовательные гранты и т.д., рассматриваются как нерегулярные, эпизодические.

Профессиональное учебное заведение и рынок труда

В современных условиях эффективное функционирование рынка труда невозможно без эффективно действующего рынка образовательных услуг. Рынок труда должен постоянно пополняться квалифицированными кадрами. При этом роль рынка образовательных услуг неуклонно растет, так как обеспечивает и подпитывает экономический рост профессиональными кадрами необходимого уровня, тем самым воздействуя на темпы экономического роста, социальную стабильность и конкурентоспособность товаров и услуг.

Рыночные отношения вносят в систему профессионального образования элементы саморегулирования, способствуют развитию конкуренции, соперничества по привлечению потребителей, увеличению видов образовательных услуг.

В то же время следует отметить, что образовательная система не может развиваться и функционировать на принципах самокупаемости и самофинансирования, то есть существовать как коммерческая система. Образование относится к общественным благам и должно финансироваться в большей его части государством – это общепринятый подход всех развитых стран. Однако задача заключается в том, чтобы найти оптимальное сочетание рыночных механизмов саморегулирования и государственного регулирования, сочетание бюджетного и внебюджетного финансирования.

Дополнительные платные образовательные услуги

Дополнительные платные образовательные услуги (ДПОУ) следует рассматривать в двух направлениях:

- как курсовую подготовку и переподготовку взрослого населения по профессиям и компетенциям, потребным на рынке труда;
- как пополнение новыми компетенциями профессиональной составляющей учащихся и студентов, выходящими за рамки Государственного стандарта, но необходимыми на рынке труда.

Курсовая подготовка и переподготовка осуществляется учебным заведением, как правило, по профессиям, по которым уже налажена педагогическая работа и имеется соответствующее учебное оборудование. К такой форме обучения привлекаются граждане, имею-

щие базовую профессиональную подготовку и желающие пополнить знания новым содержанием более высокого уровня. Занятия с ними могут проходить как индивидуально, так и в группе. Взаимоотношения учебного заведения и группы обучающихся оформляются в виде договора, в котором прописаны будущие компетенции обучаемых, сроки обучения, стоимость услуг и программа обучения, которая является неотъемлемой частью договора. В лице заказчика на образовательные услуги могут выступать как отдельные граждане, так и юридические лица. Оплата за образовательные услуги производится перечислением денег на банковский счет учебного заведения.

При индивидуальной и групповой формах обучения составляется рабочая учебная программа на каждого обучаемого, которая учитывает базовую теоретическую подготовку и личный профессиональный опыт. Индивидуальная рабочая программа, как правило, имеет теоретический и практический разделы с указанием количества часов на обучение. Если обучается группа, то теоретические занятия проводятся совместно, а практика – индивидуально. После окончания обучения каждый курсант сдает экзамен по теории и практике с последующим вручением свидетельства о присвоении того или иного рабочего разряда.

Итак, выявив спрос рынка труда на профессии и компетенции, учебное заведение в своей дальнейшей работе может использовать **алгоритм организации ДПОУ для учащихся и студентов по компетенциям, необходимым на рынке труда, но не входящим в Государственный стандарт:**

- выявить степень глубины освоения знаний, умений и навыков, которые необходимы потребителям кадров;
- оценить учебно-методические и интеллектуальные возможности потенциала учебного заведения при принятии решения о подготовке таких специалистов;
- провести экспертизу качества учебно-материальной базы и, если необходимо, определить, что следует обновить и усовершенствовать;
- разработать проект бизнес-плана по организации ДПОУ;
- определить пути и способы получения недостающих материальных и денежных средств;
- разработать методическую и учебно-планирующую документацию по обеспечению учебного процесса в соответствии с установленными требованиями;
- выполнить предусмотренные бизнес-планом мероприятия;
- получить лицензию на ДПОУ.

Внутренняя система поддержки качества ДПОУ должна строиться на следующих составляющих:

- Грамотный договор на предоставление заказчику ДПОУ.
- Согласованный с заказчиком целевой учебный план и программы обучения, завизированные обеими сторонами.
- Согласованные с заказчиком размер и сроки поступления оплаты за предоставление ДПОУ, закрепленные в соглашении о договорной цене, которое является неотъемлемой частью договора.
- Подготовленный преподавательский состав для ведения учебного процесса ДПОУ на условиях срочных контрактов.

- Отдельная от бюджетного образовательного процесса учебно-планирующая документация:
 - √ учебное расписание, выведенное за сетку основного расписания;
 - √ учебный журнал.
- Самостоятельное штатное расписание работников, привлеченных к ДПОУ.
- Отдельный бухгалтерский учет поступлений и затрат по ДПОУ.
- Постоянный методический контроль качества учебного процесса и исключение повтора в учебном плане ДПОУ предметов, определенных Государственным стандартом.

Об организации деятельности и условиях функционирования УПБ, работающих во внеурочное время

Учебная деятельность в производственных мастерских профессиональных учебных заведений всегда носит конкретный практический характер. Все изделия, изготовленные в результате обучающей деятельности, затем находят практическое применение. Если они представляют собой законченный вид, то реализуются и, таким образом, приносят доход. Если они представляют собой лишь часть технологического передела, то направляются заказчику, который доводит их до конечного вида и использует как составную часть сложного изделия. Как и в первом случае, учебное заведение получает доход от его производства.

При хорошо налаженной кооперации заказчик работ и учебное заведение удовлетворены взаимным сотрудничеством. Однако иногда возникает ситуация, когда заказчику требуется увеличить объем выпуска или, например, расширить номенклатуру, хотя в учебном заведении уже достигнут предел учебной загрузки оборудования, ограниченный учебным временем, и нарастить количество не представляется возможным. Напомним, что учебно-производственная деятельность учебного заведения осуществляется в рамках учебного расписания и не может превысить отведенное для практических занятий время. Из-за подобных ограничений заказчик может отказаться от продолжения отношений. При этом во внеурочное время оборудование двойного назначения (учебного и производственного) простаивает, то есть имеет низкий коэффициент сменности. Каков выход? Для разрешения подобной ситуации можно использовать две модели поведения:

- *Первая модель:* привлечь сторонних исполнителей (работников заказчика или «с улицы»), которые будут работать во внеурочное время.
- *Вторая модель:* своими силами найти возможность использовать внеурочное время для загрузки оборудования в производственных целях.

Приведенная выше первая модель не очень желательна, так как требует весьма серьезных организационных мероприятий: контроля процесса во внеурочное время, технического обеспечения и т.д. На него стоит пойти в том случае, когда в учебном заведении нет такого уровня специалистов, которые необходимы для работы. Эти специ-

алисты, как правило, работники заказчика или им рекомендованы. Соглашение о взаимоотношениях с ними оформляется отдельным договором.

Что касается следующего варианта поведения, то существуют определенные **предпосылки для перехода на вторую модель:**

Расширение сотрудничества с заказчиками, так как возросло число заказов на изготовление продукции, что не позволяет выполнить их в учебное время;

Профессиональная готовность. Инженерно-педагогический персонал по своему квалификационному уровню соответствует сложности предлагаемых работ, имеет желание и возможности в них участвовать. Внеурочная производственная деятельность поддерживается ресурсом администрации.

Техническая готовность. Учебно-производственное оборудование находится в хорошем техническом состоянии. Инструментальное обеспечение достаточное. Необходимые измерительные и контрольные средства соответствуют целям и задачам предстоящих работ. Помещение и все установленное в учебно-производственной мастерской оборудование соответствует нормам охраны труда, ТБ и промышленной санитарии. Обеспечение материалами налажено. Приспособления, необходимые для производства работ, а также исполнительская документация (чертежи, технологические карты, схемы и технические условия на изделия) имеются. Инфраструктура для предстоящих работ (электропитание, вентиляция, водоснабжение и т.д.) готова и способна обеспечить необходимый объем и номенклатуру работ. В каждом конкретном случае этот список может быть дополнен.

Мобилизационно-организационное обеспечение. Конечно, техническая готовность и организационные мероприятия по организации производственной деятельности во внеурочное время возможны только тогда, когда есть заказчики и они готовы сотрудничать на долговременной основе, при этом объем заказов достаточен, а трудоемкость предлагаемых работ доступна. Кроме того, сотрудничество с такими заказчиками возможно при условии, что характер поставляемых работ совпадает с целями и задачами обучающего процесса в русле получаемой профессии.

Для достижения этой цели необходимо наличие трех обстоятельств:

- появление достаточного количества учащихся и студентов, имеющих определенный опыт производственной деятельности, полученный ими в результате обучения, и готовых за вознаграждение участвовать в производственном процессе за рамками учебного процесса;
- готовность мастеров, имеющих необходимую рабочую квалификацию, также за вознаграждение принять участие в этой работе в качестве специалистов и ответственных за ее организацию;
- готовность администрации организовать эту деятельность и руководить ею.

Принятие такого решения осуществляется приказом директора учебного заведения на основании решения совета учебного заведения

или педагогического совета, принятого большинством членов коллектива. Приказ регламентирует условия деятельности, состав участвующих, распорядок работ и ответственных за его деятельность лиц. Кроме того, приказ включает приложение, которое называется «Положение об организации деятельности и условиях функционирования ученических производственных бригад, работающих во внеурочное время» (см. Приложение).

Алгоритм реализации идеи по созданию УПБ

Первый шаг – совместное собрание учащихся, мастеров производственного обучения и администрации по вопросу создания бригады, где определяются:

- численность и состав бригады;
- количество рабочих смен в неделю;
- продолжительность смены и число перерывов.

Второй шаг – документальное оформление деятельности бригады:

- заявления о приеме в бригаду от всех участников;
- издание приказа о создании УПБ.

Третий шаг – собрание членов бригады:

- определение видов и объема работ;
- распределение работ и обязанностей между членами бригады.

Организация планирования работ в УПБ

Основа основ деятельности УПБ – наличие достаточных объемов внешних заказов на изготовление продукции. Подбор заказов происходит при непосредственном участии заместителя директора по учебно-производственной работе и начальника мастерских. Продукция, отобранная для изготовления, должна полностью соответствовать целям профессионального обучения, техническим возможностям оборудования, квалификации исполнителей и профессиональным возможностям учащихся – это обязательное условие. Взаимоотношения с заказчиком оформляются договором, в котором со стороны заказчика в обязательном порядке предусматривается следующее:

- поставка материалов;
- транспортное обеспечение;
- ритмичность доставки материалов и вывоз готовой продукции;
- предоставление полной документации на изготавливаемые изделия;
- количество изделий в определенные сроки;
- согласование цены изделия;
- зафиксированный допустимый процент брака.

Взаимоотношения учебного заведения с заказчиками должны строиться на основе наименьших усилий и каких-либо материальных затрат со стороны учебного заведения. За собой надо оставлять только те работы, которые преследуют учебные цели. Учебное заведение не должно нести ответственности за брак, если он связан с некачественным материалом. Это особенно важно при изготовлении

металлических изделий, когда брак проявляет себя по прошествии определенного времени эксплуатации. Транспортное обеспечение, как правило, не вызывает у заказчика вопросов, и они охотно оставляют его за собой, что обеспечивает им оперативность.

Ритмичность поставок гарантирует учебному заведению сокращение простоев и затоваривание продукцией. В идеале взаимоотношения с заказчиком по транспортному обеспечению должны соответствовать технологии «Работа с колес»: привез материалы – увез готовые. Документальное сопровождение изделий дает возможность учебному заведению оперативно составить собственную технологическую карту на него, рассчитать стоимость. На чертеже ставится роспись заказчика, число и роспись ответственного исполнителя. Если заказчик попросил внести изменения в чертеж, то они тоже оформляются его росписью. Такой подход ограждает учебное заведение от необоснованных претензий со стороны заказчика.

Выпуск определенного количества изделий в определенные сроки дает возможность правильно организовать загрузку мастерской, а также повышает исполнительскую дисциплину.

Цена на изделие согласовывается сторонами договора и оформляется «Соглашением о договорной цене», которое является неотъемлемой частью договора и приложением к нему.

Планирование объемов учебно-производственной деятельности УПБ базируется на основе общего портфеля заказов учебного заведения, в котором определяется доля производственного плана учебно-производственной мастерской, где и работает УПБ. Таким образом, УПБ непосредственно участвует в выполнении производственного задания учебно-производственной мастерской, но при этом не получает каких-либо плановых заданий, так как ее деятельность базируется на добровольной основе.

Оплата труда членов УПБ

Оплата за выполнение работ по изготовлению изделий происходит на основании расчета стоимости, которую определяет само учебное заведение без согласования с заказчиком. В результате для заказчика цена больше, а для исполнителей – меньше, что в конечном итоге формирует так называемую «условную прибыль». Работа, выполненная членами бригады, оформляется нарядами, как это принято на производстве, и выплачивается ежемесячно. Для этого бухгалтерией учебного заведения ведется отдельная документация в виде лицевых счетов как на каждого члена бригады, так и на бригаду в целом.

Экономический аспект распределения средств, полученных от внебюджетной деятельности

Фонд производственного и социального развития (ФПСР) расходуется на учебные цели, материальную помощь учащимся и ИПР, социальные затраты. Фонд материального поощрения (ФМП) – это премиальный фонд, денежные средства которого используются для премий учащимся, ИПР и резерва. Фонд резерва тратится на непредвиденные расходы или серьезные ценные приобретения.

Следует обратить внимание на то, что ФПСР меньше ФМП. Такое распределение обусловлено тем, что из ФПСР денежные средства нельзя направить на премирование администрации, работников учебного заведения и учащихся, а из ФМП, наоборот, – можно, что на практике и делается.

Распределение дохода от внебюджетной деятельности защищается на совете учебного заведения и утверждается на собрании коллектива. Практика показала, что такое распределение наиболее оптимально.

Материальное стимулирование учащихся из ФМП

Материальное стимулирование учащихся происходит по двум показателям: успехи в учебном процессе и трудовые достижения от участия в работе ученической производственной бригаде.

Премирование за успехи в учебе и активное участие в общественной работе

Как правило, премируются отличники, хорошисты и активисты. Учебная премия и премия за общественную активность присуждается один раз в семестр. Кандидатуры на премирование обсуждаются и согласовываются ученической и педагогической общественностью учебного заведения. Размер премии зависит от размера денежных средств, имеющихся в распоряжении фонда материального поощрения.

Методика премирования членов УПБ

Расчет премии *учащимся – членам УПБ* происходит в несколько этапов:

- расчет базовой премии (P_6);
- определение коэффициента за успехи в освоении общеобразовательного курса (K_1);
- определение коэффициента за успехи в освоении специального курса (K_2);
- коэффициент за примерную дисциплину (K_3).

Базовая премия каждого члена бригады определяется как отношение фактического премиального фонда бригады (*ПФБ*) к числу членов бригады, которые работали в рассматриваемом месяце, умноженному на K – премиальный коэффициент.

Итак, базовая премия учащегося – члена УПБ будет выглядеть так:
$$P_6 = \text{ПФБ} / N \times K.$$

Размеры всех коэффициентов обсуждаются и утверждаются на собрании бригады и действуют при расчетах премий весь учебный год, но могут быть пересмотрены с согласия большинства членов бригады и ранее.

Например: $K = 0,7$; $K_1 = 1,05$; $K_2 = 1,1$; $K_3 = 1,2$. Коэффициент K уменьшает премиальный фонд на 30%, которые затем распределяются при премировании тех членов бригады, которые внесли наибольший трудовой вклад, то есть позволяет дифференцированно оценить

каждого из участников. Функции дифференциации выполняют коэффициенты K_1, K_2, K_3 . Таким образом, индивидуальная премия члена бригады (P_y) выглядит так: $P_y = P_6 \times K_1 \times K_2 \times K_3$.

Неизрасходованная часть 30-процентной премии остается на лицевом счету бригады и по окончании учебного года тратится по усмотрению коллектива бригады (поездки, экскурсии и т.д.).

Выплата премий **мастерам, работающим в составе УПБ**, производится из фонда материального поощрения для инженерно-педагогических работников за следующие показатели:

- выполнение плана учебно-производственной мастерской ежемесячно – до 0,3;
- работа в составе УПБ ежемесячно – до 0,3;

Наряду с обычной зарплатой мастер производственного обучения дополнительно получает выплаты по нарядам за выполненные работы в составе УПБ и указанные выше премиальные.

Административное руководство УПБ по обеспечению целей учебно-воспитательного процесса

Общее организационное и методическое руководство по организации и стимулированию труда УПБ осуществляет заместитель директора по учебно-производственной работе.

Настоящая форма организации внеучебной производственной деятельности учащихся призвана решать целый комплекс педагогических, социальных и производственных задач, которые не всегда реализуются в традиционном процессе профессионального обучения. Организация и функционирование УПБ требуют от руководства дополнительных усилий организационного педагогического плана. Однако эти усилия дают огромную отдачу: возрастает мотивация учащихся в отношении осваиваемой профессии, улучшаются профессиональные навыки выпускников, прошедших школу УПБ, и т.д. Значительная категория инженерно-педагогических работников, вовлеченных в эту работу, получают возможность не только повысить свой материальный уровень, но и «нарастить» профессиональную составляющую. Внешние заказы часто предлагают выполнение довольно сложных работ, которые возлагаются на мастеров. И конечно, участие в этой форме деятельности позволяет закрепить за учебным заведением наиболее квалифицированных работников, обеспечивая им достойный заработок.

Расширение временных рамок использования учебно-производственного оборудования позволяет привлечь большее число заказчиков и получить дополнительные средства по обеспечению учебного процесса, повысить социальную защищенность учащихся и штатных работников.

Итак, мы рассмотрели организационные и материальные аспекты той категории работников учебного заведения, которые непосредственно вовлечены в деятельность УПБ. Однако существуют и другие категории, которые включены в процессы обеспечения успешной деятельности УПБ опосредованно. Они также вносят свой вклад и их

деятельность заслуживает поощрения, например, разового премирования по усмотрению администрации.

В заключение отметим главное следствие деятельности УПБ – значительный рост профессионализма учащихся, прошедших эту школу. Выпускники из их числа не только выше своих сверстников в профессиональном смысле, так как имеют повышенный разряд, но и гораздо более зрелы как личности.

Приложение

Примерное положение «Об организации деятельности и условиях функционирования ученических производственных бригад (УПБ), работающих во внеурочное время»

Общие положения

Ученическая производственная бригада (УПБ) объединяет учащихся одной или нескольких учебных групп на добровольной основе для повышения профессионального мастерства и развития производственной культуры, экономических знаний и коммуникабельности, повышения личного материального уровня.

Основные принципы УПБ:

- инициативность;
- добровольность;
- демократичность;
- самоуправление;
- сменяемость состава.

Инициативность. Создание и функционирование УПБ базируется на инициативе учащихся, мастеров производственного обучения (п/о) и администрации для развития условий роста профессионализма учащихся. Инициатива исходит от учащихся, приобретших определенные профессиональные умения и навыки и желающих более активно включиться в производственный процесс во внеучебное время и получать за это материальное вознаграждение. Такая инициатива поддерживается мастерами п/о и желанием в такой работе участвовать. Началом организации УПБ является совместное собрание актива учащихся, мастеров п/о и администрации, оформленное соответствующим протоколом. На основании решения собрания директором учебного заведения издается приказ о создании УПБ.

Добровольность. К участию в работе УПБ привлекаются учащиеся и мастера п/о, изъявившие личное желание работать на учебно-производственном оборудовании во внеурочное время. К работе в УПБ допускаются учащиеся с первого по третий курс, имеющие достаточные производственные навыки, по рекомендации мастеров п/о. При приеме в члены УПБ учитывается общая успеваемость, дисциплина и материальное положение семьи. Срок пребывания в бригаде не регламентируется и зависит от желания члена бригады.

Демократичность. Этот принцип реализуется на основе равных прав и всех участников УПБ – учащихся, и мастеров п/о. Равные права осуществляются в рамках тех должностных обязанностей, какие приданы члену бригады в рамках коллективного труда. Высшим управляющим органом УПБ является общее собрание членов, которое решает и регламентирует внутренние вопросы, связанные с деятельностью бригады.

Самоуправление. основополагающий принцип функционирования УПБ – самоуправление, в котором в полной мере воплощаются педагогические методы воспитательной системы А.С.Макаренко.

Методом самоуправления решаются следующие вопросы:

- выбор бригадира;
- выбор контролера качества изготовленной продукции;
- выбор консультанта;
- выбор ответственного за санитарное состояние учебно-производственной мастерской;
- характер и объемы предстоящих работ;
- стоимость трудовых операций и изделия;
- число рабочих дней в неделю;
- продолжительность рабочей смены;
- распределение членов бригады по оборудованию и видам работ;
- время и продолжительность трудовых перерывов;
- подведение итогов работы за месяц;
- определение коэффициентов трудового участия каждого члена бригады;
- распределение средств денежного фонда бригады;
- представление новых членов коллективу бригады.

Сменяемость состава. Численность бригады имеет переменный состав, то есть любой учащийся – член бригады может из нее выйти, уведомив об этом бригадира. На его место принимается новый член, так происходит ротация новых участников бригадного метода, что дает возможность пропустить через производственную бригаду большое число учащихся. Такой подход позволяет удовлетворить большее число желающих.

Права и обязанности члена УПБ

Быть членом ученической бригады имеет право каждый учащийся, обладающий необходимыми профессиональными навыками, условиями работы. Прием в бригаду осуществляется на основании письменного заявления по рекомендации мастера п/о, бригадира или двух членов бригады. На основании заявления директором издается приказ о зачислении в бригаду. Аналогичным образом осуществляется и выход из числа членов бригады.

Член бригады имеет право:

- избирать и быть избранным в бригады;
- принимать участие в обсуждении всех вопросов, касающихся деятельности бригады, и обращаться за разъяснениями по трудовым вопросам (вплоть до директора);
- выходить из состава бригады.

Член бригады обязан:

- соблюдать трудовую дисциплину;
- выполнять указания бригадира и мастера п/о;
- соблюдать правила ОТ и ТБ и производственной санитарии;
- бережно относиться к оборудованию, инструменту, оснастке, избегать брака;
- своевременно оповещать мастера п/о о выходе из бригады.

Права и обязанности бригадира УПБ

Бригадир избирается на общем собрании бригады большинством голосов при обязательном согласии мастера п/о. Статус бригадира входит в законную силу с момента издания приказа директора. Бригадир является непосредственным руководителем и организатором коллектива бригады и наряду с мастером п/о несет ответственность за ее деятельность. Бригадир не освобождается от выполнения работ и работает с оплатой как рядовой член ученической бригады. Бригадир избирается сроком на один семестр, но может быть переизбран досрочно решением собрания коллектива бригады.

Обязанности бригадира:

- ведет табельный учет выхода на работу членов бригады;
- доводит до сведения членов бригады плановые задания на смену и месяц;
- следит за трудовой дисциплиной во время рабочей смены;
- ведет контроль за санитарным состоянием помещения учебно-производственной мастерской и оборудования по окончании рабочей смены.

Права бригадира:

- дает распоряжения членам бригады по части организации и хода работ;
- вносит предложения по совершенствованию условий функционирования и организации УПБ;
- отстраняет от работы членов бригады за нарушения при выполнении производственного задания.

Обязанности и права мастера п/о, работающего в составе УПБ

Присутствие мастера п/о является обязательным условием функционирования УПБ. Его официальный статус – рядовой член бригады. Работает вместе со всеми на оборудовании, производит продукцию и получает оплату за нее, как и все. Имеет, так же как и учащиеся, один голос при голосовании. Его функция – осуществлять «теневое» руководство деятельностью бригады. Стремясь руководить не напрямую, как во время учебного процесса, а в большинстве случаев – через бригадира, направляет его и обучает принципам производственного управления малым коллективом. Развивает навыки лидера. Такой подход к его участию в УПБ обусловлен педагогическими соображениями и призван наиболее полно раскрыть инициативу учащихся.

Несет ответственность:

- за жизнь и здоровье учащихся, работающих в бригаде во внеурочное время;
- за работоспособность и сохранность оборудования;
- за загрузку бригады работой, инструментом и оснасткой;
- осуществляет визуальный контроль качества изготавливаемой продукции;
- размещает учащихся – членов бригады по рабочим местам;
- доводит сменное задание до каждого члена УПБ;
- поддерживает здоровый психологический климат в бригаде, улаживает конфликты, следит за дисциплиной.

Имеет право:

- требовать от администрации загрузки по заказам на изготовление продукции;
- требовать от администрации восстановления работоспособности оборудования, оснастки, обеспечения материалами и инструментом для работы во внеурочное время;
- отстранять от работы членов бригады при наличии объективных причин.

Педагогические задачи мастера п/о, работающего в составе УПБ, заключаются в том, чтобы прививать навыки производственного самоуправления на принципах демократизации управленческих методов для более полной реализации целей производства. В этом процессе главная его функция – осуществлять «теневое» руководство деятельностью бригады через бригадира. При обсуждении итогов работы бригады стараться вовлекать в дискуссию по анализу деятельности УПБ всех ее участников. Выносить решение по всем вопросам путем голосования на основе большинства голосов.



Крестьянская реформа 1861 года: школьникам на заметку

К 150-летию отмены крепостного права в России

Отмена крепостного права в России стала центральным событием не только эпохи Великих реформ 60 – 70-х годов XIX столетия, но и всего столетия в целом. История крестьянской реформы имеет богатую историографию, запечатленную в сотнях монографий, книг и статей, вышедших за полтора века из-под пера отечественных и зарубежных авторов. Однако есть в истории крестьянской реформы страницы, которые не только плохо изучены, но и мало освещены исследователями. Речь идет прежде всего об идейной подготовке реформы в среде представителей либерального направления российских экономистов и о той роли, которую сыграли в этом ведущий печатный орган либерально-экономического направления «Экономический указатель» и его авторы.

Журнал «Экономический указатель» был основан вскоре после восшествия на российский престол будущего царя-освободителя (таким он вошел в историю) Александра II и начал издаваться в 1857 году в Петербурге еженедельно. Позднее полное название журнала звучало так: «Указатель политико-экономический. Статистический и промышленный журнал» (1859) и «Указатель экономический, статистический и промышленный» (1860). С 1858 года журнал выходил с приложением под названием «Экономист»¹.

Организаторами и издателями журнала стали известный ученый и общественный деятель, профессор статистики и политической экономии Иван Васильевич Вернадский (1821 – 1884) и его жена – первая русская женщина-политэконом Мария Николаевна Вернадская (1831 – 1860).

Первоочередной задачей либерального издания являлась пропаганда в России передовых западных политико-экономических теорий, а также «защита частной собственности, народного труда и практической науки»². К работе в журнале его создатели сумели привлечь весь цвет отечественной либеральной мысли. В числе его авторов были такие известные русские ученые-экономисты, как И.К.Бабст, В.П.Безобразов, Н.Х.Бунге, Ю.А.Гагемейстер, Е.И.Ламанский, Д.М.Струков и другие.

¹ Русская периодическая печать (1702 – 1894): Справочник. – М.: Госполитиздат, 1959. – С. 353, 371, 372, 394, 405.

² Экономический указатель. – 1857. – № 45. – С. 1049.

Душой редакции была Мария Николаевна Вернадская, не только разделявшая прогрессивные общественно-политические и экономические взгляды своего мужа и его ближайших единомышленников, но и сумевшая по-своему осмыслить многие проблемы российской действительности, дать четкие и конкретные ответы на те вопросы, которые особенно волновали российскую общественность на переломном этапе развития страны¹.

С первого номера «Экономический указатель» встал на сторону социально незащищенных и малообеспеченных слоев населения, требуя для них достойных условий жизни и соответствующей оплаты труда. Журнал в меру цензурных возможностей осуждал крепостную систему, постоянно доказывая в своих публикациях необходимость установления в России свободного труда, пропагандировал его более высокую производительность по сравнению с трудом подневольным, крепостническим². В публицистике тех лет, вынужденной очень часто говорить с читателем эзоповым языком, понятие «свободный труд» уже само по себе звучало призывом к уничтожению крепостного права. Программное значение для «Экономического указателя» имела статья экономиста-аграрника Д.Н.Струкова «Опыт изложения главнейших условий успешного сельского хозяйства», которая была опубликована в нескольких номерах еженедельника.

Большой интерес представляет полемика «Экономического указателя» с журналом «Современник» и его ведущим автором Н.Г.Чернышевским³. Она касалась прежде всего вопросов крестьянской общины, тесно связанных с предстоявшей крестьянской реформой. Либеральные авторы, в том числе и профессор И.В.Вернадский, считали крестьянскую общину серьезным препятствием на пути развития рыночных отношений в российской деревне, указывали на ее историческую обреченность, полагая, что с отменой крепостничества должна быть законодательно разрушена и патриархальная крестьянская община. Наряду с этим подчеркивалась иллюзорность представлений российских революционных демократов относительно «особого пути» развития России, которая якобы с помощью крестьянской общины и артельной организации труда в промышленности может избежать проблем раннего капитализма и сразу же оказаться страной, где господствуют справедливые социалистические порядки.

Полемика И.В.Вернадского с Н.Г.Чернышевским относительно судьбы крестьянской общины имела широкий общественный резонанс, но не менее интересные взгляды на общину выразила на страницах «Экономического указателя» в 1858 – 1859 годах и М.Н.Вернадская. В одной из журнальных заметок под названием «Русская община», посвященных анализу статьи В.П.Безобразова в газете «Русский вестник», она писала по этому поводу: *«Нет сомнения, что личная*

¹ Подробнее см.: Тебиева О.Б. Мария Вернадская – первая русская женщина-политэконом // Вестник экономической интеграции. – 2009. – № 2; М.Н.Вернадская о нравственном характере экономической науки и практики // Вестник экономической интеграции. – 2009. – № 9 – 10.

² В рассматриваемый период все статьи в периодической печати, посвященные вопросам освобождения крестьян от крепостной зависимости, помимо общей цензуры подвергались и специальной цензуре Главного комитета по делам печати.

³ См.: Михайлик Н.К. Иван Васильевич Вернадский (1821 – 1884) – ученый-экономист и патриот России. – М.: МПА, 2002.

собственность представляет несравненно более выгоды, чем собственность общая, или лучше сказать, община, в том виде, в котором она существует в настоящее время у нас. Но нельзя также отвергать, что в общине кроется много благотворительных начал, и, кроме того, она совместна с характером нашего народа и всех славянских племен, вообще всех тех народов, которые приобрели земли путем мирного завладения; между тем, как напротив того, в странах, где земли приобретались путем завоевания, как, например, на Западе, всегда сильнее развивается личная собственность и аристократия, которая, впрочем, имеет действительное влияние только тогда, когда приносит существенную пользу народу. Доказательство этому представляет сравнение относительного значения этого сословия во Франции и Англии»¹.

В своей рецензии М.Н.Вернадская разделяет взгляды В.П.Безобразова, согласно которым община может принести пользу прогрессу, только изменив свое устройство, в частности, отказавшись от систематического передела земли. Каждая семья должна владеть своим участком и пользоваться им по собственному усмотрению. Солидарна она с автором рецензируемой работы и в том, что общинный передел земли можно заменить разделом между общинниками поземельной ренты. При этом каждый член общины получает свою долю поземельной ренты, даже если не живет в общине. Такой подход не даст возможности крестьянам пролетаризироваться и освободит общинников от тягостного сбора для бедных.

В 44-м номере московского умеренно-либерального журнала «Атеней», где публиковались многие видные российские писатели, ученые и публицисты, М.Н.Вернадскую заинтересовал материал М.Н.Юрьина «Спор об общинном владении землею», автор которой разделял идеи сохранения общин в качестве органов крестьянского самоуправления. Рецензируя статью, М.Н.Вернадская подняла очень важный и в теоретическом, и в практическом отношении вопрос о роли труда в жизни общества, а также о необходимости наделения крепостных крестьян не только личной свободой, но и землей. «Русский народ, – писала М.Н.Вернадская, – по своему характеру не фабричный, а земледельческий, и потому земля необходима для его благосостояния.» Касаясь проблемы крестьянской общины, М.Н. Вернадская призывала подойти к ней крайне взвешенно: «Уничтожение у нас общинного землевладения может быть и увеличило бы богатство; но может быть разрушило бы на очень долго благосостояние народа. Решение подобного вопроса стоит выше хозяйственных расчетов и экономических соображений»².

Подробному разбору на страницах «Экономического указателя» были подвергнуты все важнейшие публикации славянофильского журнала «Сельское благоустройство», выходившего в 1858 – 1859 годах в Москве под редакцией А.И.Кошелева и специально посвященного вопросам подготовки крестьянской реформы. В «Экономическом указателе» М.Н.Вернадская опубликовала обзоры статей таких авторов, как князь В.А.Черкасский, А.Рачинский, К.Вишневецкий, П.Н.Шепелев. «Сельское благоустройство» выступало за освобож-

¹ Вернадская М.Н. Собрание сочинений покойной Марии Николаевны Вернадской, урод[енной] Шигаевой. – СПб., 1862. – С. 373.

² Вернадская М.Н. Указ соч. – С. 375.

дение крестьян с землей на основе общинного устройства и круговой поруки за выкуп. Декларируя правомерный для помещиков и крестьян «удовлетворительный, разумный, мирный исход» крестьянского дела, авторы журнала заботились о сохранении основ дворянского землевладения, о выгодах помещиков.

Тщательному анализу М.Н.Вернадская подвергла и позиции популярного в 50-е годы XIX века московского журнала «Русский вестник», выступавшего за освобождение крестьян с землей на основах частной собственности. В 22-м номере журнала за 1858 год М.Н.Вернадскую привлек материал экономиста-аграрника А.И.Покорского-Журавко «Что нам стоит крепостное право». «Крепостное право, – писала М.Н.Вернадская, – введено у нас в царствование Бориса Годунова. Главная привилегия владельцев состоит в принудительном труде. Помещик обязан заботиться о крестьянине и наделять его землей; за то крестьянин должен работать для него 3 дня в неделю. Полицейская и наказательная власть вследствие крепостного права также принадлежит помещику. Труд не имеет настоящей оценки и потому, наконец, стал считаться ни во что. Крестьянин старался всячески избежать принудительного труда; от этого портилась его нравственность, и развращалась нравственность и самого помещика. Те выгоды, которые нам давало крепостное право, стоили нам так дорого, что вольным трудом и платой мы могли бы иметь гораздо больше выгод»¹. Далее М.Н.Вернадская приводит в своей работе конкретные расчеты автора, убедительно доказывающие большую убыточность для помещика принудительного труда крестьян. В качестве доказательства невыгодности обязательного труда констатируется и тот факт, что «фабричное дело не идет у помещика, и удается – коммерсантам, хотя они и не пользуются бесплатным трудом».

В те же годы в «Экономическом указателе» публикуются заметки и рецензии М.Н.Вернадской, посвященные истории вопроса отмены крепостного права в ведущих странах Западной Европы, в которых она стремится раскрыть позитивный опыт цивилизованных наций.

Заметки и рецензии М.Н.Вернадской на опубликованные в различных изданиях материалы, посвященные крестьянской реформе, выходили далеко за рамки собственно рецензий. Эта была особая, удачно выбранная форма пропаганды передовых взглядов на решение крестьянского вопроса, шедшая в существенной мере в обход правительственной цензуре, поскольку в заметках и рецензиях речь как бы шла об уже опубликованных и допущенных цензурой материалах.

Поддерживая и развивая общее направление журнала, М.Н.Вернадская немало сделала для разоблачения крепостнических порядков, идеологии и практики крепостничества. В этом отношении большой интерес представляет ее статья «Дворяне люди»². Говоря о лицемерии дворянского сословия, его отдаленности от идеалов гуманизма, М.Н.Вернадская отмечала, что несколько лет назад, когда вопрос об отмене крепостного права еще не был поставлен на повестку дня, многие помещики сетовали на то, что их разоряют дворовые крестьяне – дармоеды, состоящие на иждивении их хозяев. Они

¹ Вернадская М.Н. Указ соч. – С. 377.

² Там же. – С. 334 – 348.

обвиняли своих дворовых в безнравственности и прочих смертных грехах, вовсе не желая пойти на то, чтобы отпустить их на свободу. Сделать это помещикам не представляло никаких затруднений, поскольку если крепостных можно было, согласно действующему законодательству, отпустить на волю только с землей, то для дворовых такие условия не ставились. Но вот наступили другие времена. Вопрос об отмене крепостного права стал широко дебатироваться в обществе. Обязанности и права крепостных крестьян довольно подробно разобраны. Положение же дворовых крестьян осталось практически за рамками дискуссий. И хотя дворовые по сравнению с крепостными составляли меньшинство, в России их было более миллиона человек. По мнению М.Н.Вернадской, это меньшинство – *«самое несчастное и самое жалкое»*. *«Крестьян, – указывала она, – можно сравнить с вассалом, дворового же нельзя назвать иначе, как рабом»*¹.

Развивая эту мысль, М.Н.Вернадская отмечала, что крестьянин имеет хотя бы какие-то права, дворовый человек не имеет никаких прав. Крестьянин более или менее обеспечен – дворовый не обеспечен ничем. В то же время в общем потоке обсуждения проблем освобождения крепостных и их последующего обеспечения никто не говорил об обеспечении дворовых. Более того, многие говорили даже о выкупе личной свободы дворовых.

Протестуя против такого отношения к дворовым, М.Н.Вернадская дает экономическую характеристику положения обеих категорий крепостных в условиях крепостнического режима. Крестьянин, отмечает она, получает от помещика избу, огород и землю, большей частью крестьянам дается половина помещичьей земли. За все это крестьянин отдает помещику половину рабочих дней и несет еще несколько повинностей, которые законодательно обозначены и изменяются только в редких случаях. Дворовый получает от своего хозяина-помещика помещение, одежду и пищу. Но за это он отдает ему все свое время без исключения. Таким образом, положение крестьянина гораздо выгоднее, чем положение дворового. Земля, которую обрабатывает крестьянин, не принадлежит ему, но хлеб, который он собирает с земли, составляет уже его собственность, которой он может располагать по своему усмотрению. Следовательно, крестьянин имеет как бы своего рода капитал, который он может увеличить своим трудом и своей бережливостью и через это достигнуть известной степени благосостояния. Дворовый же человек не имеет никакого капитала. Хотя труд – тот же капитал, но дворовый, отдавая все свое время помещику, не может трудиться для себя, и поэтому благосостояние личное для него невозможно.

Отличие положения крестьянина от положения дворового состоит и в том, что, будучи хозяином в своем доме, он употребляет собственное время, как хочет. Он может лечь спать, когда ему вздумается, может пойти в гости или принять у себя гостей, и в этом ему никто не препятствует. Никто не имеет права без согласия крестьянина поместить кого-либо в его дом, потому что дом составляет как бы собственность крестьянина. У дворового нет свободного времени, и он не может располагать по своему усмотрению ни одной минутой. Скот, домашняя утварь, одежда составляют собственность крестьянина, и он ими располагает, как хочет. Дворовый не имеет никакой собственности, не

¹ Вернадская М.Н. Указ соч. – С. 335.

имеет даже права надеть, когда хочет, то или другое платье, и за ценность и опрятность своей одежды отвечает перед помещиком. Но так как он не имеет никакой собственности, то в случае неисправности должен отвечать исключительно только своей личностью.

Русский человек, как и любой другой, должен иногда развлечься, повеселиться, покутить, смотря по своему положению. Крестьянин имеет на это право, дворовый этого права лишен: все его время принадлежит помещику. Следовательно, он всегда должен быть исправен, и если ему и позволят погулять и повеселиться, то это не более как милость, а не право. А на милость закон не писан.

Помещение не составляет собственности дворового, и потому в одну комнату с ним помещик имеет право поместить, кого хочет. Бесправен дворовый и в личной жизни, поскольку помещик часто препятствует браку своих горничных и лакеев. По прихоти барина дворовый может быть надолго разлучен со своей семьей. Его обязанности не регламентируются законом. Они зависят исключительно от произвола помещика. *«Дворовый может быть всем, – пишет М.Н. Вернадская, – актером, музыкантом, певчим, ремесленником, конторщиком, садовником, домашним слугой и хлебопашцем»*¹.

Убедительно показав полное бесправие дворового человека даже в сравнении с крепостным крестьянином, М.Н.Вернадская старается разобраться в том, на каких условиях должно произойти освобождение от крепостной зависимости дворовых. Логика ее рассуждений предельно проста и убедительна в этой простоте. Возникает три вопроса: что должно произойти при освобождении дворовых – либо выкуп личности, либо выкуп личной свободы, либо уплата казенных податей? Кроме того, необходимо определить обязанности дворовых.

Крестьянин, выкупая свою свободу, выкупает в то же время и свою усадьбу. Дворовый выкупает только свою личность. При выкупе свободы крестьянином ценностью считается усадьба, а личная свобода дается как бы в придачу. Но выкуп дворового совсем другое дело, и здесь уже определяется цена человека. Помещик кормил дворового – дворовый на него работал, следовательно, за ним не может быть никаких недоимок. Как только помещик перестает кормить дворового и давать ему одежду и помещение, так сразу (по справедливости) обязанности дворового по отношению к помещику должны прекратиться. *«...Дворовый, – подводит итог своих рассуждений М.Н.Вернадская, – должен получить свободу безвозмездно»*².

Позиция журнала «Экономический указатель» в отношении отмены крепостных порядков была взвешенной и прогрессивной. Она выстраивалась с учетом многих экономических и социальных факторов. Заслуга в этом во многом принадлежала Марии Николаевне Вернадской. К сожалению, ей самой не довелось дожить до памятного дня 19 февраля 1861 года. Однако М.Н.Вернадская верила, что этот день непременно наступит, и приближала его, как могла, всеми силами своей души и таланта экономиста-исследователя и публициста.



¹ Вернадская М.Н. Указ соч. – С. 339.

² Там же. – С. 340.



Издательство «ВИТА-ПРЕСС»
Наши книги – Ваш успех!



УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ КОМПЛЕКТЫ ПО ЭКОНОМИКЕ

1-4 КЛАССЫ

И.А. Сасова и др.
ЭКОНОМИКА. 1 кл.
• Тетрадь творческих заданий
• Пособие для учителя

И.А. Сасова и др.
ЭКОНОМИКА. 3 кл.
• Тетрадь творческих заданий
• Пособие для учителя

И.А. Сасова и др.
ЭКОНОМИКА. 2 кл.
• Тетрадь творческих заданий
• Пособие для учителя

И.А. Сасова и др.
ЭКОНОМИКА. 4 кл.
• Тетрадь творческих заданий
• Пособие для учителя

В.А. Рубе, Е.С. Шабельник
ЗАЧЕМ НУЖНЫ НАЛОГИ. 2-4 кл.
• Пособие для нач. школы
• Пособие для учителя (В.В. Антонов).
Изучение основ налоговой грамотности)

5-9 КЛАССЫ

И.В. Ермакова, Т.А. Протасевич
НАЧАЛА ЭКОНОМИКИ. 5-6 кл.
• Учебное пособие
• Рабочая тетрадь
• Методическое пособие

Т.С. Терюкова
Под ред. И.А. Сасовой
ЭКОНОМИКА: МОЯ ШКОЛА. 6 кл.
• Учебное пособие
• Методическое пособие

И.В. Липсиц
**УДИВИТЕЛЬНЫЕ ПРИКЛЮЧЕНИЯ
В СТРАНЕ «ЭКОНОМИКА»**
(Переработанное издание)

Н.В. Новожилова и др.
Под ред. И.А. Сасовой
ЭКОНОМИКА: МОЯ СЕМЬЯ. 5 кл.
• Учебное пособие
• Рабочая тетрадь
• Методическое пособие

Л.Э. Новикова
Под ред. И.А. Сасовой
ЭКОНОМИКА: МОЁ БЛИЖАЙШЕЕ ОКРУЖЕНИЕ. 7 кл.
• Учебное пособие

Ю.Н. Корлюгова
ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО СТРАНЕ ЭКОНОМИКА
• Рабочая тетрадь для 5-8 кл.

Л.Э. Новикова
Под ред. И.А. Сасовой
ЭКОНОМИКА: МОЯ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ. 8 кл.
• Учебное пособие
• Методическое пособие

Предпрофильная подготовка

И.В. Липсиц
ЭКОНОМИКА. 7(8) кл.
**ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**
• Учебник
• Рабочая тетрадь (Н.А. Заиченко. **Опорный
конспект школьника по экономике**)
• Пособие для учителя (Н.А. Заиченко.
Опорный конспект школьника по экономике)

Под общ. ред. Е. Кузнецовой, Д. Сорк
ЭКОНОМИКА. 9 кл.
ОСНОВЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЗНАНИЙ
• Учебник
• Рабочая тетрадь (авт. И.В. Васильева)
• Методическое пособие (план)

Под ред. С.А. Равичева
СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА. 8-11 кл.
• Учебное пособие
• Сборник задач
• Сборник тестовых заданий
• Программа и сборник учебных материалов

Элективные курсы

А.П. Архипов
СТРАХОВАНИЕ. 8-9 кл.

Н.И. Берзон
РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ. 8-9 кл.

С.Н. Гудырин и др.
МАРКЕТИНГ. 8-9 кл.

И.В. Липсиц
БИЗНЕС И ЭКОНОМИКА. 8-9 кл.

Н.М. Розанова
МОЯ ФИРМА. 8-9 кл.

Н.М. Розанова
БАНК: ОТ КЛИЕНТА ДО ПРЕЗИДЕНТА. 8-9 кл.

В.Д. Симоненко и др.
АЗБУКА ПОТРЕБИТЕЛЯ. 8-9 кл.

И.Б. Тесленко и др.
МЕНЕДЖМЕНТ. 8-9 кл.

Контактная информация издательства «ВИТА-ПРЕСС»

Наш адрес: 107140, Москва, ул. Гаврикова, д. 7/9, м. «Красносельская»
Телефоны: (8-499) 261-83-37, 265-71-57. Тел./факс: (8-499) 261-30-78, 265-70-87
info@vita-press.ru www.vita-press.ru



Победитель Национального конкурса
«Книга года» в номинации
«Учебник XXI века»



Победитель конкурса
«Лучшая научная книга»

● Может быть использовано в 9 кл. для подготовки к соц.-эк. и соц.-гум. профилям

* Может быть использовано на любом уровне обучения (вкл. элективные курсы)

10-11 КЛАССЫ

Базовый уровень

А. Киреев
ЭКОНОМИКА. 10-11 кл.

- Интерактивный интернет-учебник
- CD-диск
- Книга для учителя
- Методическое пособие (Интерактивные уроки по экономике)
- Рабочая тетрадь (Универсальная рабочая тетрадь по экономике)
- Решебник к рабочей тетради (Ответы, решения и комментарии к универсальной рабочей тетради)
- Экономика в графиках

● И.В. Липсиц
ЭКОНОМИКА. БАЗОВЫЙ КУРС. 10-11 кл.

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

● В.С. Автономов
ЭКОНОМИКА. 10 или/и 11 кл.

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

Под ред. А.Я. Линькова
ЭКОНОМИКА. 10-11 кл.

- Учебник для школ гуманитарного профиля
- Практикум
- Методическое пособие

◆ Под ред. Ф.-И. Кайзера
ЭКОНОМИКА. 10-11 кл.

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

Профильный уровень

Под ред. С.И. Иванова
ЭКОНОМИКА: ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ. 10-11 кл.

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

ЗАДАЧНИКИ И РАБОЧИЕ ТЕТРАДИ ПО ЭКОНОМИКЕ К ЛЮБОМУ ШКОЛЬНОМУ УЧЕБНИКУ



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

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

И.А. Ким
**СБОРНИК ЗАДАНИЙ ПО МАКРОЭКОНОМИКЕ
Е.В. Савицкая, А.О. Евсеева
САМОСТОЯТЕЛЬНЫЕ
И КОНТРОЛЬНЫЕ РАБОТЫ ПО ЭКОНОМИКЕ**

Е.В. Савицкая, А.О. Евсеева
**РЕШЕНИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ
И КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ ПО ЭКОНОМИКЕ**
Е.Ф. Винокуров, Н.А. Винокурова
**НОВЫЙ ЗАДАЧНИК ПО ЭКОНОМИКЕ
С РЕШЕНИЯМИ. 10-11 кл.**

А. Киреев
**УНИВЕРСАЛЬНАЯ РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ
ПО ЭКОНОМИКЕ**

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

Е.Б. Лавренова
**СБОРНИК ЗАДАНИЙ ПО ЭКОНОМИКЕ
ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЕГЭ. 10-11 кл.**

Элективные курсы

В.Д. Симоненко и др.
ОСНОВЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КУЛЬТУРЫ. 10-11 кл.

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

А.П. Архипов
АЗБУКА СТРАХОВАНИЯ. 10-11 кл.

- Учебное пособие
- Методическое пособие

С.Н. Гудырин и др.
ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА. 10-11 кл.

- Учебное пособие
- Методическое пособие

Н.И. Берзон
ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ЭКОНОМИКИ. 10-11 кл.

- Учебное пособие

С.В. Фадин и др.
ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА. 10-11 кл.

- Учебное пособие
- Методическое пособие

С.Д. Ахалкин
ЛОЦИЯ БИЗНЕСА. 10-11 кл.

- Учебное пособие

В.Д. Симоненко
ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. 10-11 кл.

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

В ПОМОЩЬ УЧИТЕЛЮ

**СБОРНИК ПРОГРАММНО-МЕТОДИЧЕСКИХ МАТЕРИАЛОВ
ПО ЭКОНОМИКЕ И ПРАВУ**
Сборник программ для 1-11 классов

* Ф.-И. Кайзер, Х. Камински
**МЕТОДИКА ПРЕПОДАВАНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН**

- Книга для учителя

* Е.В. Савицкая и др.
УРОКИ ЭКОНОМИКИ В ШКОЛЕ. В 2-х кн.

- Пособие для учителя

* А. Киреев
ИНТЕРАКТИВНЫЕ УРОКИ ЭКОНОМИКИ

- Пособие для учителя

Контактная информация издательства «ВИТА-ПРЕСС»

Наш адрес: 107140, Москва, ул. Гаврикова, д. 7/9, м. «Красносельская»

Телефоны: (8-499) 261-83-37, 265-71-57. Тел./факс: (8-499) 261-30-78, 265-70-87

info@vita-press.ru www.vita-press.ru

Ольга Николаевна ГОРБУНОВА,

кандидат экономических наук, доцент кафедры математического обеспечения бизнес-процессов ТГУ им. Г.Р.Державина, учитель математики высшей категории средней школы № 30 (Тамбов)

Формирование основ экономической грамотности на уроках математики

Необходимость изучения основ рыночной экономики диктуется временем. Сегодня, когда термины «депозит», «банковский процент», «акция», «курс валют», «инфляция» ежедневно звучат по радио, с экранов телевизоров, используются в разговорной речи, большая часть учащихся не имеют ни малейшего представления о законах и возможностях рыночной экономики. Не каждый выпускник современной общеобразовательной школы получает представление об экономике как совокупности методов, создающих условия для прогресса человеческого общества.

Становление рыночной экономики в России обуславливает необходимость формирования экономического сознания молодежи. Экономически образованный человек способен правильно ориентироваться в новой системе рыночных отношений, понимать и оценивать эффективность мероприятий по реформированию хозяйственной системы страны. Его психология должна быть готовой воспринимать новые рыночные отношения и институты. Механизм рынка, его законы и поведение субъектов рыночной экономики являются предметом изучения науки «Экономическая теория». Во многих странах экономическое образование доступно всем слоям населения (например, есть даже учебники по экономике для домохозяек). Экономическая подготовка школьников позволит сблизить цивилизованные рыночные отношения и сформировать экономическую культуру взаимоотношений в государстве. Даже если не всем выпускникам школ предстоит самостоятельно заниматься предпринимательской деятельностью, то понимать экономическую политику и объяснять свое экономическое поведение должен каждый.

Переход российской экономики к саморегулирующейся рыночной системе требует знакомства с элементами экономики уже в школе. Все большую значимость и актуальность приобретает вопрос экономической грамотности учащихся, повышения их экономической культуры. Экономическое мышление должно стать отличительной чертой

подрастающего поколения. Изучение экономики детьми, школьниками всех возрастов – реальная необходимость современности. Поколение, лишенное знания действий основных законов экономики, лишено и реальности, и достойного будущего. Но при нынешней загруженности школьников (тех, кто действительно трудятся в школе) и малой заинтересованности в результатах обучения многих учеников остро встает вопрос: «Чему учить, как заинтересовать?».

Не секрет, что и дети, и взрослые часто при решении тех или иных заданий по математике спрашивают: «А зачем это надо?». Знания математических формул, законов зачастую не подкрепляются основами применения их при решении практических задач. Здесь вместо слова «задача», которое напрямую ассоциируется с математикой, лучше использовать слово «проблема». Лишь учебники, изданные в последние годы, содержат набор заданий, которые «связаны» с современной жизнью общества.

Экономика – наука о ведении хозяйства. Другими словами, наука о жизни. И многие проблемы можно разрешить с помощью такого инструмента, как математика. Перед школьными учителями не стоит задача «научить математике», но мы обязаны представить математику как действенный инструмент, с помощью которого разрешаются различные жизненные проблемы. В нашем арсенале не должно быть математических задач с нулевой практической направленностью. Сегодня, когда мы знаем, что школьники прошлых лет показывали на международных олимпиадах лучшие результаты в области «Знание» и никакие в области «Применение знаний», когда остро встал вопрос о более ранней профориентации детей и привитии им ключевых компетенций в различных областях, мы должны отказаться от деления на «математику» и «ее практическое применение». На наш взгляд, именно на уроках математики, в 5 – 7-х классах, необходимо показать, что это именно те знания, с помощью которых ведется изучение многих направлений в других областях, разрешаются различные, далекие от математики проблемы.

На базе Тамбовского областного института повышения квалификации работников образования учителями средней общеобразовательной школы № 30 был проведен эксперимент, главная цель которого и заключалась в разрешении существующего противоречия. В рамках **эксперимента «Решение задач с экономическим содержанием на уроках математики»** был разработан факультативный курс для учащихся 5 – 9-х классов. Экономический модуль был тесно увязан с темами курса математики, в котором предлагается вводить экономические понятия через решение задач уже на средней ступени школьного обучения. Из многочисленных математических заданий школьных учебников были выбраны (и конечно, составлены разработчиками курса) те, которые связаны с законами рыночной экономики, рассматривают экономические модели и разрешаются на основе математического аппарата, заложенного в курсе неполной средней школы. Параллельно с изучением тем курса математики на факультативных занятиях, которые составляют пропедевтику экономических знаний, разъяснялись основные экономические понятия, их связь с математикой. При этом большая часть экономических моделей экономики основывалась на традиционном материале



школьного курса математики – на уравнениях, функциях, графиках, неравенствах и т.д.

Программа факультативного курса «Решение задач с экономическим содержанием» предполагает введение экономических понятий через решение задач. Программа построена на основе концентрической системы, что позволяет рассматривать одни и те же экономические понятия с учетом возраста и имеющихся базовых математических знаний.

Знакомство с понятиями «акция», «дивиденды» и «бюджет» происходит в 5-м классе, а закрепление и углубление материала осуществляется при решении задач различных тем. Например, в тему «Проценты в экономике и математике» включены следующие задачи: «При выпуске из школы вам подарили 150 руб. Вы купили акции общества «Юный эконом». Каждая акция стоит 10 руб. Дивиденд на акцию составил 40%. Какую прибыль вы получите при условии, что вложили всю сумму?»; «Сколько надо купить акций, чтобы получить доход в размере 100 руб., если акция стоит 25 руб., а дивиденд 16%? Какую сумму вы вложите в это предприятие?». В 6-м классе при изучении темы «Действия с рациональными числами» учащиеся знакомятся с понятиями «торговля», «обмен», «торговля оптом» при решении, например, таких задач: «Цена на новогодний подарок в розницу – 56 руб., а оптом – на 15% дешевле. Какова выгода от покупки пяти подарков? Почему продавцу тоже выгодно осуществлять торговлю оптом?». А в 8-м классе в рамках темы «Семейный бюджет» предлагается следующая задача: «Заработная плата мамы составляет 75% заработной платы папы, дивиденды по акциям – 10% заработной платы мамы. Разница папиной и маминой заработной платы больше дивидендов на 1750 руб. Вычислите доход семьи».

Напомним, что экономический анализ рассматриваемых жизненных ситуаций по результатам решения задач способствует, с одной стороны, развитию математического мышления на конкретном материале, а с другой – закреплению экономических знаний.

Основная цель программы факультативного курса «Решение задач с экономическим содержанием» состоит в формировании экономической культуры и грамотности учащихся 5 – 9-х классов общеобразовательных школ в процессе решения задач с производственным, экономическим содержанием. Исходя из цели программы можно выстроить системы задач:

- формирование знаний простейших основ хозяйственной жизни: бюджет, кредит, банк, ценные бумаги и т.д.;
- формирование начальных экономических знаний о народном хозяйстве, закономерностях производства продуктов и услуг, распределительных и товарообменных процессах, финансах и их системе;
- развитие умения применять экономические знания в конкретных задачах.

Положительный опыт учителей математики был обобщен специалистами Тамбовского областного института повышения квалификации работников образования, и сегодня многие педагоги области используют материалы факультативного курса в своей практике.

Логическим продолжением данной работы стало создание на базе школы (при экономическом факультете Тамбовского государственного университета имени Г.Р.Державина) специализированного экономико-математического класса с углубленным изучением экономических дисциплин в 10-м и 11-м классах. Здесь учащиеся получают знания по программам адаптированных курсов «Микроэкономика» и «Макроэкономика». Комплект программ разработали и ведут опытные преподаватели вуза.

Одновременно с этим и в продолжение факультатива разработана **программа курса «Прикладная математика»**, которая предоставляет возможность получить, развить и закрепить важные академические знания и навыки: решение уравнений и задач, чтение и понимание графиков и таблиц, исследование и анализ полученных данных, применение элементарных математических методов в экономике. Программа включает вводное и промежуточное тестирование, множество задач прикладного содержания, творческие работы и зачеты по ним.

Как выработать наилучшее решение в сложной экономической ситуации, рассчитать возможную прибыль и убытки, найти самые выгодные условия кредита, определить, сколько будут «стоять» деньги через год или через два года? Ответы на эти вопросы можно найти на стыке экономики и математики с помощью особых приемов с характерным названием «экономико-математические методы».

Отличительная особенность данного курса заключается в том, что в ходе решения задач учащиеся получают возможность разрешить те или иные создавшиеся экономические проблемы, используя математический аппарат. Если на первом этапе вводится понятийный аппарат и происходит переход от реальной ситуации к построению формульной экономической модели, то далее задача решается математическими методами, создаются экономико-математические модели. Это позволяет учащимся приобретать умение оценивать значение экономических фактов для практической деятельности. Кроме того, в программу включены элементы финансовой математики, экономической статистики. Задания не содержат прямых ссылок на школьный курс алгебры и начала анализа, но предполагают наличие достаточной математической культуры, что способствует повышению творческого интереса старшеклассников к математике.

Одна из задач профильного обучения – первичная подготовка школьников к избранному ими роду деятельности, к будущей профессии. Содержание обучения математике в общеобразовательной школе в классе экономического профиля скорректировано так, чтобы в дальнейшем можно было осуществить необходимый переход к изучению применяемого в экономике математического аппарата в высшей школе.

Результаты выходной диагностики свидетельствуют о повышении экономической культуры и грамотности учащихся. Более 30% выпускников экономического класса выбрали экономическую специальность, продолжив обучение как в Академии экономики и управления ТГУ им. Г.Р.Державина, так и в других вузах города. Остальные выпускники экономико-математического класса обладают достаточ-



ными знаниями для социальной адаптации в условиях экономики переходного периода. Одним из показателей эффективности работы в данном направлении могут служить следующие факты: успешное участие учащихся во всероссийской олимпиаде по экономике, выход в финал и победа в областном творческом конкурсе по экономике и т.д.

В качестве примера предлагаем вниманию читателей задания для 5 – 6-х классов, вошедшие в эксперимент «Решение задач с экономическим содержанием на уроках математики».

Первое занятие – на закрепление умений работать с процентами. Урок проводится по технологии разноуровневой дифференциации, поэтому многие задачи имеют указания и пошаговые подсказки, а алгоритм нахождения процента всегда перед глазами учащихся. О своих успехах ученик «говорит» учителю сигнальными карточками разных цветов.

Любимые ученики, уважаемые коллеги, любознательные граждане и просто любопытные!

Сегодня мы с вами проведем занятие для начинающих миллионеров. Конечно, после этого занятия вы не сможете тотчас разбогатеть. Этого мы вам обещать не можем. Но первый шаг на пути к миллионам вы сделать можете.

Расскажу я как студентам, что такое дивиденды.
Хорошо бы были рядом ваши бабушки и мамы.
Начинаем мы урок, прозвенел давно звонок.
Начинаю свой рассказ, вы уже не первый класс,
И, наверно, не забыли, что проценты вы учили.
Что такое сто процентов – это целое число,
А процентов семь иль десять – будет частью от него.
Как же нам ее найти?
Алгоритм ты повтори!
Это просто, очень просто!
Надо все эти проценты в дробь скорей перевести.
В десятичную простую, и считать не сложно будет.
А затем то все число мы умножим на нее.
И смотри – не ошибись.
Что ж держай, решай, трудись.

Тема занятия – решение задач с экономическим содержанием.

Цель урока:

- научить применять знания и умения при нахождении процента от числа при решении экономических задач;
- воспитать сознательного гражданина;
- повысить экономическую грамотность и культуру учащихся.

А какие знания по математике нам сегодня будут необходимы? Что такое процент, как его найти? Мы посмотрим, где можно заработать деньги, как их разумно тратить.

Поработав три недели,
Ты бежишь вприпрыжку в кассу.
Проработав десять дней,
Снова ты стремишься к ней.
За труды твоя награда
Называется... (*зарплата*).

Начислили 600 руб. Но, как и все сознательные граждане, мы должны заплатить налог на доходы физического лица. *Налоги* – устанавливаемые государством обязательные платежи, которые граждане и организации обязаны периодически вносить государству. Из этих средств платят врачу за бесплатное лечение, учителю – за бесплатное обучение, библиотекарю – за бесплатное обслуживание. Итак, мы, как законопослушные граждане, заплатили подоходный налог.

Считается, что наряду с изобретением колеса создание банков стало одним из важнейших изобретений человечества. Первые банкиры появились в Древнем мире, а первые настоящие банки были основаны в Венеции в 1171 году и в Генуе – в 1320 году. С тех пор банковская система расширяется и совершенствуется. В России первые банки появились в 1774 году.

Коммерческие банки обеспечивают связь между теми, кто накапливает деньги, и теми, кто берет их в долг, то есть банк является посредником в любых экономических делах. В каждом государстве действует тысячи коммерческих банков. Так, в России их около 1700, а в США – более 15 000.

В Древней Греции за кредит брали от 10 до 36%. По «Русской правде», деньги давали прирост 40% в год. Но использование процентов за кредит не является общепринятой практикой. В прежние времена ростовщичество осуждалось религией. Даже Аристотель считал несправедливым начислять процент за пользование ссудой. В исламских странах начисление процента в явном виде до сих пор находится под запретом. Широко начали использовать проценты в Древнем Риме, но идея процентов возникла много раньше – вавилонские ростовщики уже умели находить проценты.

Слово «процент» происходит от латинских слов «*pro centum*», что в буквальном переводе означает «со ста». Знак «%» произошел, как предполагают, благодаря опечатке. В рукописях «*pro centum*» часто заменяли словом «*cento*» (сто) и писали его сокращенно – «сто». В 1685 году в Париже была напечатана книга – руководство по коммерческой арифметике, где по ошибке наборщик вместо «сто» набрал «%». После этой ошибки многие математики стали употреблять этот знак для обозначения процентов, и постепенно он получил всеобщее признание.

ЗАДАЧА 1

При выпуске из начальной школы вам подарили 150 руб. Вы купили акции общества «Юный эконом». Каждая акция стоит 10 руб. Дивиденд на акцию – 40%. Какую прибыль вы получите при условии, что вложили всю сумму?

ЗАДАЧА 2

Сколько надо купить акций, чтобы получить доход в размере 100 руб., если акция стоит 25 руб., а дивиденд – 16%. Какую сумму вы вложите в это предприятие?

ЗАДАЧА 3

Конфеты фирмы «ТАКФ» акционерного общества «Красный Октябрь» на 8% дешевле, чем конфеты фабрики «Россия» города Куйбышев. Сколько мы сэкономим денег, купив 5 кг «ТАКФ», если конфеты фабрики «Россия» стоят 50 руб. за килограмм?

Выберите правильный ответ:

- А) Не знаю. Б) 4 руб. В) 20 руб. Г) Другие значения.



После решения задачи сигнальной карточкой соответствующего цвета покажите результат учителю. Если цвет карты красный, переходите к решению задачи 7, если цвет другой, решайте задачу 4.

ЗАДАЧА 4

Мы пришли на оптовый рынок. Розничная цена конфет – 40 руб., а оптовая – на 15% ниже. Сколько мы сэкономим денег при покупке 5 кг конфет?

Решение:

Найдем, на сколько рублей ниже оптовая цена, чем розничная, то есть найдем 15% от 40 руб. Для этого: выразим проценты десятичной дробью ($15\% = 0,15$); число, то есть 40 руб., умножим на эту дробь ($40 \times 0,15 = \dots$). Для того чтобы определить, сколько мы сэкономим денег при покупке 5 кг, необходимо...

Ответ: 30 руб.

ЗАДАЧА 5

Цена на новогодний подарок в розницу – 56 руб., а оптом – на 15% дешевле. Какова выгода от покупки пяти подарков?

Выберите правильный ответ:

А) 42 руб. Б) Не знаю. В) Свой ответ. Г) 8,4 руб.

Решение:

Найдем, на сколько рублей дешевле один подарок при покупке оптом, то есть – 15% от 56 руб. Для этого: 15% выразим десятичной дробью ($15\% = 0,15$); число, то есть 56 руб., умножим на эту дробь ($56 \times 0,15 = \dots$).

Если ваш ответ А), то вы МОЛОДЕЦ!

ЗАДАЧА 6

Сколько надо купить килограммов конфет, чтобы сэкономить 168 руб., если розничная цена – 56 руб. за килограмм, а оптовая цена – на 15% ниже?

Выберите правильный ответ:

А) 20 кг. Б) Не знаю. В) Другой ответ. Г) 32 кг.

Если вы получили ответ А), то решайте задачу 8, если нет, то воспользуйтесь нашим решением.

Решение:

1) Найдите, на сколько рублей ниже оптовая цена, то есть сколько рублей составляет 15% от 56 руб.

2) Найдите, сколько килограммов надо купить по оптовой цене для этого ($168 : \dots$).

ЗАДАЧА 7

На ярмарке-распродаже купили 100 брикетов мороженого для выпускного. Оптовая цена ниже рыночной на 24%. На сколько рублей меньше заплатили при покупке оптом, если при рыночной торговле заплатили бы 500 руб.?

Выберите правильный ответ:

А) 140 руб. Б) 12 руб. В) 120 руб. Г) Свой вариант.

Задания к уроку «Мы идем в банк»

Задача 1

Мария Ивановна положила в банк 1500 руб. под 12% годовых. Какую сумму она получит через полгода, через год?

Задача 2

Господин Иванов взял ссуду 3000 руб. под 20% годовых на три года. Сколько он должен будет вернуть денег?

Задача 3

Вы взяли в банке ссуду 3000 руб. под 45% годовых. Какую сумму вам придется вернуть?

Задача 4

Гражданин Стекольников планирует через год купить автомобиль за 220 000 руб. Банк обещает 10% годовых по вкладу. Сколько денег положить на счет, чтобы через год хватило на покупку автомобиля?

Задача 5

Заполните пустые ячейки:

Месяц	Вклад, руб.	Ссуда, руб.	Банковский процент	Ссудный процент	ВР
1	10 000	600	10	30	
2	12 000	4000	10	30	
3					
4					
ИТОГО					

Задача 6

Знакомые вам герои Марк Твена – Том Сойер и Гек Финн – стали обладателями сундука с золотыми монетами. Денег было чуть больше 12 000 долл. Предположим – 12 200 долл. Как помните, они поделили клад поровну, а благоразумные взрослые – вдова Дуглас и тетюшка Молли – положили деньги мальчиков в банк под 6% годовых. Подсчитайте, какую сумму забрал из банка Гек Финн через полгода, а Том Сойер – через год?

Задача 7

Заработная плата – 1300 руб. Налог на доходы физического лица – 13%. Какую сумму получите на руки? Сколько денег уйдет на оплату жилья, отопления, горячего водоснабжения, света (цена света – 45 коп. / 1 кВт)? Заполните пустые ячейки таблиц.

Виды услуг	Оплата жилья	Отопление за 1 м ²	Горячее водоснабжение	Газ	Холодная вода
Экономически обоснованный тариф	1,02	2,10	24,76	4,64	8,66
Тариф для населения		0,95	11,14	4,64	
Уровень оплаты населением	50				56
Счетчик	На день выписки	Предыдущее	Количество		
Свет	11 467	11 327			



Литература

1. Гундерина С.Ю., Канадер А.П. Сборник задач / Ю.И.Баева, А.П.Кана-дер. – СПб.: Комитет по образованию мэрии Санкт-Петербурга, 1997.
2. Заиченко Н.А. Опорный конспект школьника по экономике. 7 – 8-й классы: Рабочая тетрадь. – М.: Вита-Пресс, 2002.
3. Заиченко Н.А. Опорный конспект школьника по экономике. 7 – 8-й классы: Пособие для учителя. – М.: Вита-Пресс, 2002.
4. Заиченко Н.А. Экономика. Задачи, упражнения, тесты, кроссворды. 5 – 11-й классы: Учебное пособие. – СПб.: СММО-Пресс, 1998.
5. Липсиц И.В. Удивительные приключения в стране Экономика. Для учащихся 5 – 6-го классов. – М.: Вита-Пресс, 2002.
6. Шмырева Г.Г., Фуртат Е.Е. Сборник задач с экономическим содержанием для учащихся 5-х классов / ОЦНТТУ управления образования администрации области. – Владимир, 1994.



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

Указатель статей, опубликованных в журнале «Экономика в школе» в 2010 году

АКТУАЛЬНЫЙ ТРЕНД

Н.И.Берзон. Новый учебник по основам финансовых знаний. ФП № 1/2, 3/4.

Популярные финансы. *Серия учебных пособий.* ФП № 1/2, 3/4.

БИБЛИОТЕЧКА ШКОЛЬНОГО УЧИТЕЛЯ

Указатель статей, опубликованных в журнале «Экономика в школе» в 2009 году. ЭШ № 1/2.

УЧЕНЫЕ – УЧИТЕЛЯМ

В.С.Аксенов. Финансово-экономические кризисы: мифы и реальность. ФП № 1/2.

Н.Н.Думная. Новые элективные курсы по экономике в школе: внедряем финансовую грамотность. ФП № 1/2.

Ю.Н.Нестеренко. Уплата личных налогов – обязанность и искусство. ФП № 1/2.

Е.А.Овчинникова. Формируем страховую культуру граждан! ФП № 1/2.

А.В.Осиповская. Это сладкое словосочетание – потребительский кредит! ФП № 1/2.

И.А.Чернухина. Пенсионное страхование, или Как достойно встретить «третий возраст». ФП № 1/2.

Л.М.Шигалева. Семейный бюджет: совпадают ли наши желания с нашими возможностями. ФП № 1/2.

УЧИТЕЛЬСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ

О.Н.Горбунова, П.Ю.Верещагина. Роль экономических задач в создании профессионально-ориентированной среды. ЭШ № 3/4.

Т.Л.Горшкалева. Информационно-коммуникационные технологии на уроках экономики. ЭШ № 3/4.



ЭКОНОМИКА ПЛЮС ПЕДАГОГИКА

Д.В.Акимов, О.В.Дичева. Лекции по экономике: профильный уровень. ЭШ № 3/4.

Н.Н.Калинина. Экспериментальная работа в школе: поиск новых подходов. ЭШ № 3/4.

Е.В.Кузнецова. Основы потребительских знаний. ЭШ № 1/2.

Е.Б.Лавренова. Подготовка к ЕГЭ по обществознанию: новинки издательства «Вита-Пресс». ЭШ № 1/2, 3/4.

В.П.Симонов. Десятибалльная система оценки знаний, умений и навыков учащихся: повышение достоверности ЕГЭ. ЭШ № 1/2.

Л.В.Солдатова. Математические методы решения экономических задач. ЭШ № 1/2.

О.Б.Тебиева. Мыслители прошлого о нравственном потенциале экономической науки и практики. ЭШ № 3/4.

Т.С.Терюкова. О ценностях и целях экономического, финансового и предпринимательского образования. ЭШ № 3/4.

С.Е.Урванцева. Педагогическая проблема: формирование компетентности старшеклассников в процессе экономической подготовки. ЭШ № 3/4.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОЛИМПИАДЫ И КОНКУРСЫ

II Московская городская олимпиада школьников по основам предпринимательства, потребительских знаний и финансовой грамотности, 2010 год. ШЭЖ № 3/4.



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



№ 1 (65) • 2011

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ОЛИМПИАДЫ И КОНКУРСЫ**

III Московская городская
олимпиада школьников
по основам
предпринимательской
деятельности,
потребительских знаний
и финансовой грамотности,
2011 год

II Московская городская
олимпиада школьников
по экономике, 2010 год

Экономические олимпиады и конкурсы

III Московская городская олимпиада школьников по основам предпринимательской деятельности, потребительских знаний и финансовой грамотности, 2011 год

В соответствии с Положением о Московской олимпиаде школьников (Приказ департамента образования города Москва № 1643 от 8 ноября 2010 года «Об утверждении Положения о Московской олимпиаде школьников») и решением городского организационного комитета от 27 декабря 2010 года кафедра экономики Московского института открытого образования при организационной и методической поддержке:

- √ Национального исследовательского университета – Высшей школы экономики;
- √ Финансового университета при Правительстве Российской Федерации;
- √ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации;
- √ Государственного образовательного учреждения «Колледж предпринимательства № 11»;
- √ Департамента поддержки и развития малого предпринимательства города Москва;
- √ Московского фонда подготовки кадров и содействия развитию инновационной деятельности;
- √ Международной конфедерации обществ потребителей;
- √ Региональной молодежной общественной организации «Молодежный центр изучения финансовых операций»;
- √ Центра образовательного аутсорсинга «Практическая экономика и предпринимательство»

провела в марте 2011 года III Московскую городскую олимпиаду школьников по основам предпринимательской деятельности, потребительских знаний и финансовой грамотности.

3. Фирма может быть ликвидирована:

- A. добровольно или по решению суда;
- B. по решению Федеральной антимонопольной службы;
- C. по решению местных органов власти;
- D. по решению Регистрационной палаты;
- E. по решению Министерства РФ по налогам и сборам.

4. Предпринимательскую деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей называют:

- A. консалтингом;
- B. маркетингом;
- C. аудитом;
- D. аутсорсингом;
- E. франчайзингом.

5. Максимальное число участников закрытого акционерного общества может составлять:

- A. 1000 участников;
- B. 500 участников;
- C. 50 участников;
- D. 10 участников;
- E. 5 участников.

6. Два товара являются индифферентными друг к другу (то есть не являются ни взаимозаменяемыми, ни взаимодополняемыми), если их перекрестная эластичность равна:

- A. $E_{cross} < 0$;
- B. $E_{cross} = 0$;
- C. $E_{cross} > 1$;
- D. $E_{cross} < 1$;
- E. $E_{cross} > 0$.

7. В 2010 году было открыто два вклада по 10 тыс. руб. Годовая ставка процента по первому вкладу составляет 10% и начисляется по схеме сложного процента. По второму вкладу ставка составляет 11%, но начисляется по схеме простого процента. В каком году сумма первого вклада превысит сумму второго?

- A. 2011 год.
- B. 2012 год.
- C. 2013 год.
- D. 2014 год.
- E. 2015 год.

8. Линейная кривая спроса сдвинулась параллельно вверх на 4 единицы. Эластичность первоначального спроса при цене 8 руб. составляла 4. Как изменилась эластичность при этой же цене?

- A. Выросла в 2,5 раза.
- B. Сократилась в 2,5 раза.
- C. Выросла в 3 раза.
- D. Сократилась в 3 раза.
- E. Недостаточно информации для ответа.

9. Фирма рассматривает несколько вариантов стоимости реализации проекта. Какой вариант выгоднее?

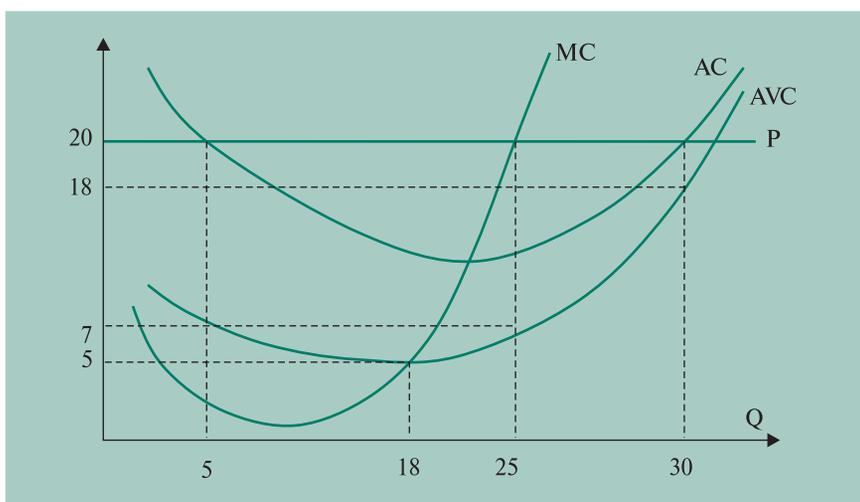
- A. 10 млн руб. в первый год и 15 млн руб. во второй год при ставке банковского процента 10%.
- B. 15 млн руб. в первый год и 10 млн руб. во второй год при ставке банковского процента 10%.
- C. 10 млн руб. в первый год и 15 млн руб. во второй год при ставке банковского процента 20%.
- D. 15 млн руб. в первый год и 10 млн руб. во второй год при ставке банковского процента 20%
- E. 15 млн руб. в первый год и 15 млн руб. во второй год при ставке банковского процента 15%.

10. Минимально эффективный размер предприятия – это размер объема производства, который в долгосрочном периоде позволяет фирме:

- A. максимизировать выручку;
- B. минимизировать общие переменные издержки;
- C. минимизировать налоги;
- D. минимизировать средние постоянные издержки;
- E. минимизировать средние общие издержки.

11. К функциям службы маркетинга на предприятии не относится:

- A. анализ рынка;
- B. продвижение товара;
- C. ценообразование;
- D. управление персоналом;
- E. организация сбытовой сети.

12. Какова максимально возможная прибыль фирмы в условиях совершенной конкуренции?

- A. 265.
- B. 50.
- C. 325.
- D. 175.
- E. 240.

13. У монополиста предельные издержки обычно меньше цены, потому что:

- A. цена меньше предельного дохода;
- B. цена больше предельного дохода;
- C. предельные издержки меньше средних издержек;
- D. предельные издержки больше средних издержек;
- E. предельные издержки больше средних переменных издержек.

14. Что такое ипотека?

- A. Залог недвижимого имущества.
- B. Залог движимого имущества.
- C. Разновидность кредитного договора.
- D. Разновидность договора аренды.
- E. Ценная бумага, удостоверяющая право на получение в собственность жилого помещения.

15. Номинальная стоимость дисконтной облигации составляет 150 руб., а срок ее погашения наступает через два года. Инвестор приобрел ее за 100 руб. Доходность инвестиций составила:

- A. 16,7%;
- B. 25%;
- C. 33,3%;
- D. 50%;
- E. 100%.

ТЕСТ 3

На пропущенные в тексте места вставить термин из ряда предложенных. Терминов дано больше, чем необходимо для данного текста

17 баллов

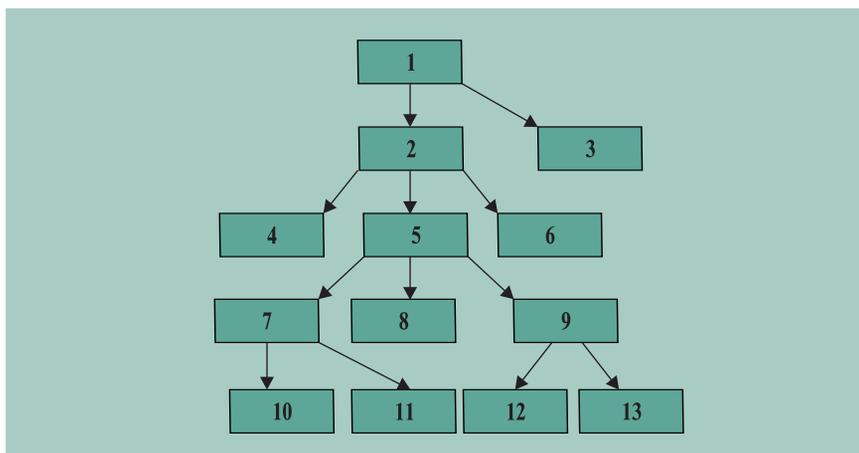
1. Вставьте на пропущенные в тексте места термин из предложенного списка (термины даются в именительном падеже и могут повторяться). В таблицу ответов под номером ответа впишите букву, соответствующую термину. Перенесите ответы в бланк ответов олимпиады.

Считается, что теннисные мячи и теннисные ракетки являются благами – (1)_____, а теннис и бадминтон – благами – (2)_____. Если изменится цена на теннисные мячи, то изменится (3)_____ на ракетки, а на теннисные мячи изменится (4)_____. При этом, если цена на теннисные мячи возрастет, то (5)_____ на ракетки (6)_____, а на теннисные мячи (7)_____ (8)_____. Если цена на теннисные ракетки уменьшится, то (9)_____ на ракетки для игры в бадминтон при прочих равных условиях (10)_____, а на теннисные мячи (11)_____.

- A. Спрос.
- B. Величина спроса.
- C. Предложение.
- D. Величина предложения.
- E. Уменьшится.
- F. Увеличится.

- G. Субституты.
- H. Комплементы.

2. Впишите в приведенную ниже схему все понятия и термины из предложенного списка, соблюдая принципы логической соподчиненности понятий. В таблицу ответов внесите только букву понятия, которое должно занять соответствующее место в схеме.



Понятия:

- A. Общества с ограниченной ответственностью.
- B. Некоммерческие организации.
- C. Закрытые акционерные общества.
- D. Полные товарищества.
- E. Юридические лица.
- F. Хозяйственные товарищества и общества.
- G. Товарищества на вере (коммандитные товарищества).
- H. Производственные кооперативы.
- I. Юридические лица.
- J. Коммерческие организации.
- K. Товарищества.
- L. Открытые акционерные общества.
- M. Государственные и муниципальные унитарные предприятия.
- N. Товарищества.
- O. Акционерные общества.

3. Вставьте на пропущенные в тексте места термин из предложенного списка (термины даются в именительном падеже и могут повторяться). В таблицу ответов под номером ответа впишите букву, соответствующую термину. Перенесите ответы в бланк ответов олимпиады.

Исходя из экономической природы категории «налогообложение», налоговой системе присущи две главные функции: (1)_____ функция и (2)_____ функция. (3)_____ функция заключается в формировании доходов государственного бюджета. (4)_____ функция налогов заключается в том, что налоги используются государством как инструмент воздействия на предпринимательскую и трудовую активность. (5)_____ функция в краткосрочном периоде дает (6)_____ эффект, то есть

сумма собранных налогов (7)_____. В долгосрочном периоде она может играть (8)_____ роль. Эффект (9)_____ функции в краткосрочном периоде мало заметен, однако в долгосрочном периоде, особенно при экономическом росте, благодаря этой функции налоговые поступления (10)_____.

- A. Социальная.
- B. Фискальная.
- C. Положительный.
- D. Отрицательный.
- E. Увеличиваются.
- F. Регулирующая.
- G. Уменьшаются.

ТЕСТ 4

Необходимо соотнести понятия, данные в левой части таблицы, с признаками (свойствами), которые указаны в правой части таблицы

15 баллов

Задание 1

Понятие		Признак	
1	Кредит	A	Долгосрочная аренда имущества для предпринимательских целей с последующим правом выкупа
2	Лизинг	B	Размещение и использование ресурсов на началах срочности, платности и возвратности
3	Депозит	B	Передача денег, вещей и другого имущества по договору безвозмездного пользования на условиях возврата
4	Инвестиции	Г	Денежные средства, переданные физическим или юридическим лицом исключительно юридическому лицу с целью в дальнейшем получить часть прибыли, полученную от использования этих средств
5	Ссуда	Д	Долгосрочные вложения капитала с целью получения дохода

Задание 2

Понятие		Признак	
1	Дезинфляция	A	Спад производства, сопровождаемый ростом уровня цен
2	Полная занятость	B	Сокращение темпов инфляции
3	Потенциальный ВВП	B	Естественная безработица
4	Дефляция	Г	Объем производства при полной занятости
5	Стагфляция	Д	Снижение уровня цен

Задание 3

Понятие		Признак	
1	Облигация	A	Фьючерс – типовой биржевой срочный контракт, в соответствии с которым покупатель обязан купить определенное количество актива по определенной цене на определенную будущую дату

ПОНЯТИЕ		ПРИЗНАК	
2	Фьючерс	Б	Опцион – контракт, предоставляющий право покупателю купить или продать определенный актив по определенной цене на заранее согласованную будущую дату
3	Вексель	В	Облигация – ценная бумага, подтверждающая обязательство эмитента возместить владельцу ее номинальную стоимость в оговоренный срок и выплатить причитающийся доход
4	Опцион	Г	Своп – вид производного финансового инструмента, представляющий собой соглашение между двумя сторонами об обмене активами или денежными средствами
5	Своп	Д	Вексель – ценная бумага, которая удостоверяет ничем не обусловленное обязательство должника выплатить кредитору в указанный срок указанную сумму

Правильные ответы

Тест 1

1 – 1); 2 – 1); 3 – 2); 4 – 1); 5 – 1); 6 – 2); 7 – 1); 8 – 2); 9 – 1); 10 – 1); 11 – 2); 12 – 2); 13 – 2); 14 – 2); 15 – 1)

Тест 2

1 – А; 2 – С; 3 – А; 4 – С; 5 – С; 6 – В; 7 – D; 8 – D; 9 – С; 10 – Е; 11 – D; 12 – А; 13 – В; 14 – А; 15 – В

Тест 3

Задание 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Н	G	A	B	A	E	B (E)	E (B)	A	E	F

Задание 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
E	J	B	Н или M	F	M или H	N	A	O	D или G	G или D	C или L	L или C

Задание 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
B(F)	F(B)	B	F	B	C	E	D	F	E

Тест 4

Задание 1	1	2	3	4	5
	Б	A	Г	Д	B
Задание 2	1	2	3	4	5
	Б	B	Г	Д	A
Задание 3	1	2	3	4	5
	B	A	Д	B	Г

Авторы заданий

Д.В.Акимов, старший преподаватель кафедры экономической теории НИУ – ВШЭ и кафедры экономики МИОО

Н.И.Берзон, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой фондового рынка и рынка инвестиций НИУ – ВШЭ.

Ю.И.Будович, к.э.н., доцент кафедры «Микроэкономика» Финансового университета при Правительстве РФ.

Н.Н.Думная, д.э.н., Заслуженный работник высшей школы РФ, профессор, заведующая кафедрой «Микроэкономика» Финансового университета при Правительстве РФ.

Ю.Н.Корлюгова, учитель экономики МЭШ, доцент кафедры экономики МИОО.

А.И.Парамонов, к.п.н., старший научный сотрудник Центра образовательного аутсорсинга «Практическая экономика и предпринимательство», председатель ученого (проектно-экспертного) совета колледжа предпринимательства № 11.

О.Б.Полякова, заместитель директора гимназии № 1518, учитель экономики, методист Центра образовательного аутсорсинга «Практическая экономика и предпринимательство».

А.С.Прутченков, д.п.н., профессор, ведущий научный сотрудник Центра образовательного аутсорсинга МИОО, профессор кафедры экономики МИОО.

Н.В. Ростовцева, к.ю.н., доцент кафедры гражданского права факультета права НИУ – ВШЭ.

Компания «Консультант Плюс»

Председатель оргкомитета олимпиады – **Н.Н.Калинина**, д.э.н., к.п.н., заведующая кафедрой экономики МИОО, руководитель Центра образовательного аутсорсинга «Практическая экономика и предпринимательство» МИОО.



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

II Московская городская олимпиада школьников по экономике, 2010 год

В соответствии с Положением о Московской олимпиаде школьников (Приказ департамента образования города Москва № 889 от 30 декабря 2008 года «Об утверждении Положения о Московской олимпиаде школьников») и решением городского организационного комитета от 23 декабря 2009 года кафедра экономики Московского института открытого образования при организационной и методической поддержке Национального исследовательского университета – Высшей школы экономики, Финансового университета при Правительстве РФ с 26 февраля по 28 марта 2010 года провела II Московскую городскую олимпиаду школьников по экономике для учащихся 9 – 11-х классов.

Олимпиада прошла в два этапа. Первый этап – предварительный (дистанционный) – был проведен с 26 февраля по 5 марта 2010 года и включал тестовые задания. (*Тестовые задания представлены на сайтах кафедры экономики МИОО: <http://schools.keldysh.ru/есopotioo> и на общероссийском информационно-образовательном портале «5Ц»: www.5values.ru.) Второй этап – заключительный (очный) – включал написание тестов, решение задач и кейсов и прошел 28 марта 2010 года.*

11-й класс

Первый тур

Тестовые задания

35 баллов за 50 минут

ТЕСТ 1

Из нескольких вариантов выберите единственный верный ответ

15 вопросов – 15 баллов

1. Потребитель при любом уровне дохода расходует все имеющиеся средства на покупку двух товаров, причем на приобретение каждого из них – ровно половину. Это означает, что:

- 1) первый и второй товары являются нормальными благами;
- 2) первый и второй товары являются инфериорными благами;
- 3) первый товар является нормальным, а второй – инфериорным;
- 4) первый товар является инфериорным, а второй – нормальным.
- 5) Информации для ответа недостаточно.

2. На основе информации, содержащейся в таблице, можно заключить, что:

Количество труда	Количество капитала	Объем производства
1	2	5
2	4	10
4	8	20

- 1) технология производства характеризуется постоянной отдачей от масштаба;
- 2) технология производства характеризуется возрастающей отдачей от масштаба;
- 3) технология производства характеризуется убывающей отдачей от масштаба;
- 4) технология характеризуется тем, что ресурсы являются компле-ментами;
- 5) технология характеризуется тем, что ресурсы являются субститу-тами.

3. Товар, обладающий абсолютной ликвидностью, – это:

- 1) ценные бумаги;
- 2) золото;
- 3) информация;
- 4) деньги;
- 5) ресурсы.

4. Способность рыночной экономики к саморегулированию объ-ясняется:

- 1) значительной степенью правительственного вмешательства;
- 2) равномерным распределением доходов;
- 3) развитием политической демократии;
- 4) конкурентным механизмом, действующим на основе цен, прибы-лей и убытков;
- 5) стремлением работников наиболее выгодно продать свой труд.

5. Положительное решение о строительстве моста, который будет служить 200 лет и приносить ежегодно прибыль в размере 10%, будет принято при условии, что процентная ставка составляет:

- 1) не более 2%;
- 2) не более 20%;
- 3) 10% или менее;
- 4) 10% или более.
- 5) Ни при одном из указанных условий.

6. 10 тыс. руб. помещено в банк под 10% годовых. Доход по вкла-ду за второй год составит:

- 1) 11 тыс. руб.;
- 2) 12,1 тыс. руб.;
- 3) 13,31 тыс. руб.;
- 4) 1,1 тыс. руб.
- 5) Нет верного ответа.

7. Фирма «Дед Мороз» произвела техническое перевооружение. Это привело к росту производительности труда в изготовлении



Снегурочек на 25%. На сколько процентов изменилось время изготовления одной Снегурочки?

- 1) Снизилось на 40%.
- 2) Снизилось на 25%.
- 3) Снизилось на 20%.
- 4) Снизилось на 12,5%.
- 5) Снизилось на 4%.

8. Доля экспорта зерновых Бизнесмании в 2009 году составила 20% объема всего экспорта. В 2010 году объем экспорта других товаров не изменился. Объем экспорта зерновых в 2010 году (при условии, что он составил 25% объема всего экспорта 2010 года):

- 1) увеличился на 50%;
- 2) увеличился на 33%;
- 3) увеличился на 25%;
- 4) увеличился на 20%;
- 5) увеличился на 12,5%.

9. Какую политику, скорее всего, поддержали бы английские меркантилисты три века назад?

- 1) Продажа товаров во Франции, но запрет на вывоз золота из Англии.
- 2) Свободное перемещение товаров и денег между странами.
- 3) Покупка товаров во Франции, но запрет на ввоз золота в Англию.
- 4) Помощь английским колониям в торговле с другими странами.
- 5) Гуманитарная помощь колониям.

10. Европейский Союз проводит мероприятия по ограничению посевных площадей и поголовья скота в первую очередь для того, чтобы:

- 1) сохранить земельные угодья для будущих поколений;
- 2) направить ресурсы из сельского хозяйства в промышленность и сферу услуг;
- 3) препятствовать экспорту продуктов сельского хозяйства;
- 4) повысить благосостояние фермеров;
- 5) улучшить экологическую обстановку.

11. Изменение спроса на рынке труда учителей повлияет на все, за исключением:

- 1) заработной платы учителей;
- 2) занятости учителей;
- 3) предложения труда учителей;
- 4) суммы подоходного налога, уплачиваемого учителями;
- 5) объема предоставляемых образовательных услуг.

12. Технология производства такова, что все факторы задействованы в жесткой пропорции друг к другу. При текущем уровне цен ресурсов расходы на зарплату в структуре издержек фирмы составляют 40%, а на электроэнергию – 20%. На сколько процентов изменятся средние затраты фирмы, если зарплату уменьшить на 20%, а тарифы на электроэнергию снизить на 40%?

- 1) -10%.
- 2) -12%.
- 3) -16%.
- 4) -20%.
- 5) -33%.

13. Артем предлагает Борису бессрочную облигацию с доходом 10% годовых и номиналом 1 тыс. руб. Лучшей альтернативой для Бориса является вложение денег в банк под 5% годовых. По какой максимальной цене Борис не откажется купить облигацию?

- 1) 500 руб.
- 2) 1 тыс. руб.
- 3) 1,333 тыс. руб.
- 4) 1,667 тыс. руб.
- 5) 2 тыс. руб.

14. На рынке некоторого товара после введении потоварного налога цена потребителя в полтора раза превышает бывший равновесный уровень, а цена производителя вдвое ниже бывшего равновесного уровня. Аналогичного результата можно было добиться путем установления ставки НДС на уровне:

- 1) 50%;
- 2) 100%;
- 3) 150%;
- 4) 200%;
- 5) 300%.

15. Допустим, вы решили в январе 2015 года вложить имеющиеся средства в евро и открыть валютный депозит в Сбербанке под 16% годовых с ежеквартальным начислением процентов. Пусть курс евро к рублю на 1 января 2015 года составит 40 руб. за евро, а на 31 декабря 2015 года – 45 руб. за евро. На сколько процентов изменилась покупательная способность вложенной суммы при условии годовой инфляции на уровне 15%?

- 1) 12,6%.
- 2) 13,5%.
- 3) 14,4%.
- 4) 15,1%.
- 5) 17,8%.

ТЕСТ 2

Из нескольких вариантов выберите все верные ответы

10 вопросов – 20 баллов

16. На основе информации, содержащейся в таблице, при прочих равных условиях можно заключить, что:

Цена блага X	Объем потребления блага X	Доход потребителя	Объем потребления блага Y
10	5	100	10
10	10	200	20
5	10	100	10

- 1) блага X и Y являются субститутами;
- 2) блага X и Y являются комплементариями;
- 3) блага X и Y являются независимыми благами;
- 4) блага X и Y являются нормальными благами;
- 5) блага X и Y являются инфериорными (низшими) благами.

17. Рост процентной ставки при прочих равных условиях приводит:

- 1) к росту инвестиций;
- 2) к сокращению предлагаемых заемных средств;
- 3) к сокращению инвестиций;
- 4) к уменьшению запрашиваемых заемных средств.
- 5) Не влияет на объем инвестиций.



18. Из перечисленных ниже операций приводит к увеличению предложения иностранной валюты на внутреннем рынке:

- 1) импорт товаров;
- 2) импорт капитала;
- 3) экспорт товаров;
- 4) экспорт услуг;
- 5) экспорт капитала.

19. Из перечисленных факторов могут стимулировать инфляцию спроса:

- 1) рост доходов населения;
- 2) дополнительная денежная эмиссия для покрытия дефицита государственного бюджета;
- 3) рост цен на энергоносители;
- 4) значительный рост государственных расходов, направленных на военные нужды;
- 5) ощутимое сокращение налогов на личные доходы населения.

20. Для каких категорий труда коэффициент перекрестной эластичности спроса на труд по заработной плате может быть отрицательным?

- 1) Окулист, стоматолог.
- 2) Закройщик, швея.
- 3) Каменщик, слесарь.
- 4) Водитель грузового транспорта, водитель пассажирского транспорта.
- 5) Водитель трамвая, кондуктор.

21. В 1993 году инфляция в России составила примерно 800%. За данный год:

- 1) покупательная способность упала на 89%;
- 2) покупательная способность упала на 900%;
- 3) полугодовая инфляция составила в среднем 400%;
- 4) полугодовая инфляция составила в среднем 200%;
- 5) при росте номинального дохода в шесть раз реальный снизился на 33%.

22. Максимизируя свою прибыль монополист в зависимости от ситуации может:

- 1) осуществить ценовую дискриминацию;
- 2) отменить рекламу;
- 3) уменьшить цену;
- 4) увеличить объем выпуска;
- 5) изменить технологию производства.

23. Функция спроса на продукт монополии линейна. Предельные издержки постоянны и положительны. Если фирма увеличит выпуск в два раза, то эластичность спроса снизится в три раза. При условии, что монополист в текущий момент получает максимальную прибыль, можно заключить, что:

- 1) текущая эластичность спроса составляет (-6);
- 2) текущая эластичность спроса составляет (-3);
- 3) цена в полтора раза превышает уровень MR;

- 4) цена в 1,2 раза превышает уровень МС;
- 5) если фирма увеличит выпуск в два раза, то ее выручка увеличится.

24. Выберите все пары явлений, которые могут происходить одновременно:

- 1) инфляция, дезинфляция;
- 2) стагнация, стагфляция;
- 3) дефляция, подъем;
- 4) безработица, экономический рост;
- 5) деноминация, ревальвация национальной валюты.

25. Если мультипликатор государственных расходов в полтора раза превышает мультипликатор трансфертов, то:

- 1) предельная склонность к сбережению составляет $1/3$;
- 2) увеличение располагаемого дохода на 60 приведет к росту потребительских расходов на 20;
- 3) мультипликатор налогов равен (-2);
- 4) снижение государственных расходов на 60 приведет к снижению равновесного ВВП на 180;
- 5) увеличение трансфертов на 90 при одновременном росте налогов на ту же сумму не приведет к изменению ВВП.

ТЕСТ 3

На пропущенные в тексте места вставьте термин из ряда предложенных. Терминов больше, чем необходимо для данного текста, причем один термин может быть использован несколько раз. В таблицу ответов под номером места в тексте впишите букву, соответствующую термину (4 балла)

(1)_____ блага – это блага, доступный объем которых меньше совокупной потребности в них. Накопленная сумма удовольствия от всей совокупности последовательно потребленных единиц определенного блага называется (2)_____ полезностью. Суть экономического закона (3)_____ (4)_____ полезности состоит в том, что по мере роста потребления дополнительных единиц однородного блага (5)_____ полезный эффект от них увеличивается, но одновременно неуклонно убывает (6)_____ каждой дополнительной единицы этого блага. Для того чтобы (7)_____ полезность, покупатель действует в соответствии с правилом равных предельных полезностей в расчете на единицу своих денежных расходов. Абсолютная величина закупок благ определяется кроме этого правила еще и размером (8)_____ потребителя.

Термины

- а) полезность;
- б) бюджет;
- в) максимизировать;
- г) экономическое;
- д) суммарный;
- е) частная;
- ж) минимизировать;
- з) предельная;
- и) общая;



- к) редкое;
- л) убывающая;
- м) возрастающая;
- н) свободное.

ТЕСТ 4

Соотнесите понятия, данные в левой части таблицы, с признаками (свойствами), которые указаны в правой части таблицы

3 задания – 6 баллов

1. Установите соответствие между отдельными приемами и методами исследования экономики:

а) Метод индукции	1. Разделение явления на отдельные составные части
б) Метод анализа	2. Формулировка выводов на основе отдельных фактов
в) Метод экономико-математического моделирования	3. Формализованное описание экономического процесса
г) Экономический эксперимент	4. Искусственное воспроизведение экономического явления или процесса
	5. Логическое умозаключение от общего к частному

2. Установите соответствие между группами ресурсов и примерами:

а) ТРУДОВЫЕ	1. ЭЛЕКТРОННЫЕ АРХИВЫ
б) ПРИРОДНЫЕ	2. МЕСТОРОЖДЕНИЕ ГАЗА
в) КАПИТАЛЬНЫЕ	3. ИНЖЕНЕР-ПРОГРАММИСТ
г) ИНФОРМАЦИОННЫЕ	4. СТАНОК С ПРОГРАММНЫМ УПРАВЛЕНИЕМ
	5. СОБСТВЕННИК ФИРМЫ

3. Установите соответствие:

ЭФФЕКТ КЕЙНСА	ИЗМЕНЕНИЕ ЧИСТОГО ЭКСПОРТА ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ИЗМЕНЕНИЯ ОБЩЕГО УРОВНЯ ЦЕН
ЭФФЕКТ ПИГУ	ИЗМЕНЕНИЕ СТАВКИ ПРОЦЕНТА ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ИЗМЕНЕНИЯ ОБЩЕГО УРОВНЯ ЦЕН
ЭФФЕКТ МАНДЕЛЛА-ФЛЕМИНГА	ИЗМЕНЕНИЕ РЕАЛЬНОГО БОГАТСТВА ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ИЗМЕНЕНИЯ ОБЩЕГО УРОВНЯ ЦЕН
ЭФФЕКТ ФИШЕРА	ИЗМЕНЕНИЕ НОМИНАЛЬНОЙ СТАВКИ ПРОЦЕНТА ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ИЗМЕНЕНИЯ УРОВНЯ ОЖИДАЕМОЙ ИНФЛЯЦИИ
	ИЗМЕНЕНИЕ ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИЙ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ИЗМЕНЕНИЯ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАЙМСТВОВАНИЙ

Правильные ответы

Тест 1 и 2

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

4), 5); 20 – 2), 5); 21 – 1), 4), 5); 22 – 1) – 5); 23 – 2), 3), 5); 24 – 1) – 5); 25 – 1), 3) – 5).

Тест 3

1 – г); 2 – и); 3 – л); 4 – з); 5 – д); 6 – а); 7 – в); 8 – б).

Тест 4

1 – а2, б1, в3, г4; 2 – а3, б2, в4, г1; 3 – а2, б3, в1, г4.

Второй тур

Задачи

6 задач – 90 баллов за 150 минут

Задача 1 (18 баллов)

Технология производства необыкновенно вкусных и полезных витаминов «Экономист» описывается следующими соотношениями объема выпуска и затрачиваемых факторов производства:

$$K = Q^3 + 10Q$$

$$L = 2Q^3 + Q^2 + Q$$

Для производства монополисту требуются только труд и капитал. Стоимость капитала на конкурентном рынке составляет 2. Также монополист платит рабочим заработную плату в размере W , всем одинаковую, так как и их он нанимает на совершенно конкурентном рынке труда. Спрос на продукцию монополии имеет вид: $Q = 124 - P$.

Определите:

- а) Уравнение общих издержек фирмы.
- б) Оптимальный объем выпуска при $W = 4$.
- в) При каких значениях заработной платы монополист будет выпускать на рынок свой вкусный и полезный товар?

Решение

а) $TC(Q) = 2K(Q) + WL(Q) = 2(Q^3 + 10Q) + W(2Q^3 + Q^2 + Q)$

$$TC(Q) = 2(Q^3 + 10Q) + 4(2Q^3 + Q^2 + Q) = 10Q^3 + 4Q^2 + 24Q$$

$$MC(Q) = 30Q^2 + 8Q + 24 = MR = 124 - 2Q$$

б) $30Q^2 + 10Q - 100 = 0$ $3Q^2 + Q - 10 = 0$

$$D = 1 + 120 = 121 \qquad Q_1 = \frac{5}{3} \qquad Q_2 = -2$$

$$Q = 5 / 3.$$

в) После подсчета MC получаем:

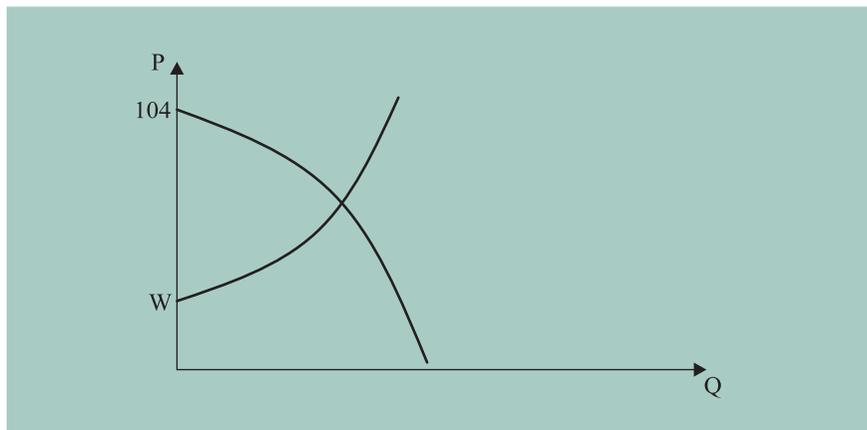
$$MC = 2(3Q^2 + 10) + W(6Q^2 + 2Q + 1) = 6Q^2 + 20 + W(6Q^2 + 2Q + 1)$$

$$6Q^2 + 20 + W(6Q^2 + 2Q + 1) = 124 - 2Q$$

$$104 - 2Q - 6Q^2 = W(6Q^2 + 2Q + 1)$$

Требуется найти, при каком значении параметра W фирме будет выгодно осуществлять положительный выпуск. Обратимся к графикам соответствующих функций: в левой части уравнения – убывающая ветвь параболы, справа – возрастающая. Правая часть уравнения при $Q = 0$ всегда будет равна W . Каким бы ни было W , одно пересечение всегда будет до тех пор, пока W не поднимется до уровня $W_{max} = 104$. Таким образом, фирма всегда будет производить ненулевой объем, пока $W < 104$.

Замечание: последний пункт непросто решить аналитически, так как нужно подобрать необходимые и достаточные условия, чтобы квадратное уравнение имело один положительный корень.



Задача 2 (18 баллов)

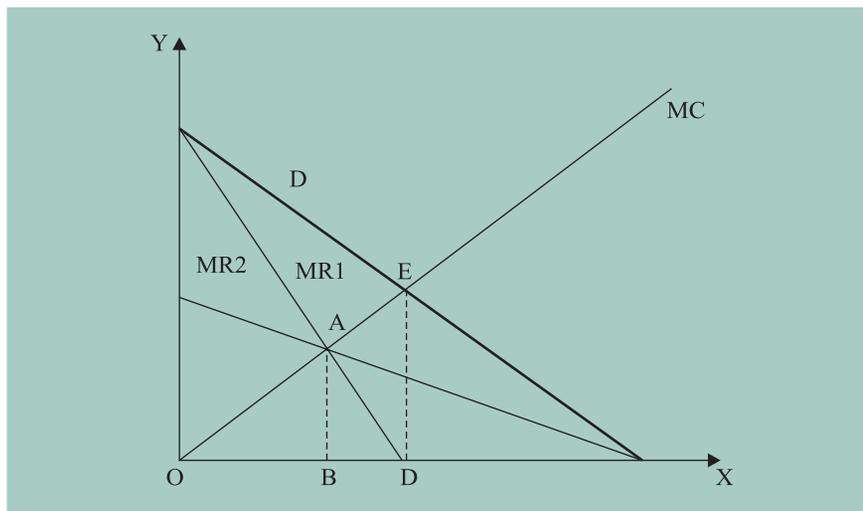
Король Треуголии Филипп I Тупой решил реформировать рынок «замечательных точек». Он призвал себе на помощь Юного Экономиста и произнес такую речь: «Долой совершенную конкуренцию! Я объединю всех производителей в одну большую монополию. Сначала я установлю такой объем, чтобы максимизировать выручку: пусть все поразятся тому, сколько денег я могу собрать с этого рынка! Первое задание – посчитать, на сколько процентов изменится объем выпуска по сравнению с конкурентным. Потом я установлю такой объем, чтобы максимизировать прибыль: пусть все восхитятся тем, какой я мудрый и рациональный правитель! Второе задание – посчитать, на сколько процентов изменится объем выпуска по сравнению с максимизирующим выручку». После этих слов король передал Юному Экономисту листок бумаги, на котором был изображен линейный спрос и линейное предложение, выходящее из начала координат – это все, что осталось от Старого Экономиста, казненного за то, что постоянно менял местами оси цены и количества и никогда не подписывал их на графике.

«Допустим, это ось P ,» – предположил Юный Экономист и нарисовал график MR . «А если наоборот...» – задумался он и нарисовал еще один график MR . Он так и не выяснил, какой из них действительно является графиком MR , а лишь заметил, что они пересекают кривую предложения в одной и той же точке. Дальше этого анализ Юного Экономиста не продвинулся. Помогите ему выполнить задание Короля! Ведь сами понимаете: одна ошибка – и голова с плеч!

Решение

Для данной задачи можно предложить два варианта решения – графическое и аналитическое. Первое проще, но до него вряд ли смогут додуматься многие. Второе – «в лоб», при этом оно более громоздкое.

Графическое решение



Зная, что MR для линейной кривой спроса – это медиана треугольника, ограниченного осями и кривой спроса, назовем его треугольником ABC . Тогда прямая MC – это тоже медиана, так как она проходит через начало координат и точку пересечения медиан, поэтому делит кривую спроса пополам. Следовательно, максимальная выручка будет достигаться в точке, где MC пересекает спрос, то есть как раз в той точке, где устанавливается конкурентная цена. Таким образом, $\max TR = TR_{competitive}$. Конкурентное количество обеспечивает максимальную выручку на этом рынке, следовательно ответ на первый вопрос короля – ноль.

Мы знаем, что MC – это медиана ABC . Пусть ось X – количество. Треугольники OAB и OED подобны по двум углам. Значит:

$$\frac{OA}{OE} = \frac{OB}{OD}$$

$\frac{OA}{OE} = \frac{2}{3}$ по свойству точки пересечения медиан (она делит медиану в отношении 2 : 1, считая от вершины).

$Q_m = OB$, $Q_{comp} = OD$, следовательно, $Q_m = \frac{2}{3} Q_{comp}$. Так, для достижения максимальной прибыли необходимо сократить выпуск на $33\frac{1}{3}\%$.

Ответ: 0; -33,3%.

Аналитическое решение

Кривая спроса: $y = a - bx$, причем он не знает, что из x и y количество, а что – цена.



Кривая MC : $y = kx$.

Найдем MR в предположении, что x – количество, и назовем это MR_1 :

$$TR = (a - bx)x$$

$$MR_1 = TR'_x = a - 2bx$$

Найдем MR в предположении, что y – количество, и назовем это MR_2 :

$$TR = y \frac{a - y}{b}$$

$$MR_2 = TR'_y = \frac{a - 2y}{b}$$

Известно, что эти кривые пересекаются в первой точке. Решим систему:

$$\begin{cases} y = a - 2bx \\ x = \frac{a - 2y}{b} \end{cases} \Leftrightarrow \begin{cases} y = a - 2b \frac{a - 2y}{b} = a - 2a + 4y \\ x = \frac{a - 2y}{b} \end{cases} \Leftrightarrow \begin{cases} y = \frac{a}{3} \\ x = \frac{a}{3b} \end{cases}$$

Более того, известно, что кривая MC проходит через эту точку, то есть:

$$\frac{a}{3} = k \frac{a}{3b} \Leftrightarrow k = b$$

Найдем точку пересечения MC и кривой спроса:

$$\begin{cases} y = bx \\ y = a - bx \end{cases} \Leftrightarrow \begin{cases} y_c = \frac{a}{2} \\ x_c = \frac{a}{2b} \end{cases}$$

Эти условия соответствуют условиям максимизации $TR \Rightarrow \max MR = TR_{competitive}$.

Теперь рассмотрим максимизацию прибыли. Возможны два варианта относительно того, что является количеством, а что – ценой.

Вариант первый:

x – количество, тогда монопольное количество будет в точке, где MC пересекает MR . Мы уже нашли это количество ранее: $x = \frac{a}{3b}$. Следовательно:

$$\begin{cases} x_{mon} = \frac{a}{3b} \\ x_c = \frac{a}{2b} \end{cases} \Rightarrow \begin{cases} x_{mon} = \frac{a}{3b} = \frac{2}{3} \times \frac{a}{2b} = \frac{2}{3} x_c \\ x_c = \frac{a}{2b} \end{cases}$$

Вариант второй:

y – количество, тогда:

$$\begin{cases} y_{mon} = \frac{a}{3} \\ y_c = \frac{a}{2} = 3 \end{cases} \Rightarrow \begin{cases} y_{mon} = \frac{a}{3b} = \frac{2}{3} \times \frac{a}{2} = \frac{2}{3} y_c \\ y_c = \frac{a}{2b} \end{cases}$$

В обоих вариантах мы получаем одинаковый **ответ**: $Q_{mon} = \frac{2}{3} Q_{comp}$.

Задача 3 (15 баллов)

Заккрытие крупнейшего предприятия страны привело к одновременному увольнению N работников, что вызвало увеличение уровня безработицы на 3 процентных пункта. Спустя некоторое время половина из уволенных устроились на работу, четверть – отчаялись найти работу и прекратили поиски, четверть – остались в рядах безработных. За это же время на рынке труда появились $N/2$ новых работников, половина из которых сразу нашли работу, а остальные вошли в состав безработных. Определите, не меньше какого уровня был уровень безработицы до закрытия предприятия, если в итоге всех указанных событий он сократился.

Решение

Пусть U – количество первоначально безработных, а E – количество первоначально занятых. Тогда последствия только увольнения N работников можно выразить следующей формулой:

$$\frac{U+N}{U+E} - \frac{U}{U+E} = 0,03 \quad \frac{N}{U+E} = 0,03 \quad N = 0,03(U+E)$$

После всех изменений уровень безработицы составит:

$$\begin{aligned} \frac{U + \frac{N}{4} + \frac{N}{4}}{U+E - \frac{N}{4} + \frac{N}{2}} &= \frac{U + \frac{0,03(U+E)}{2}}{U+E + \frac{0,03(U+E)}{4}} = \frac{U}{(U+E) \times \left(1 + \frac{0,03}{4}\right)} + \\ &+ \frac{0,03}{\left(1 + \frac{0,03}{4}\right)} \\ &= \frac{U}{(U+E) \times \frac{403}{400}} + \frac{200}{403} - \frac{U}{U+E} = -\frac{3}{403} \times \frac{U}{U+E} + \frac{6}{403} \end{aligned}$$

Следовательно, для того чтобы уровень безработицы сократился, должно выполняться условие: $\frac{U}{U+E} > 2$. Однако это невозможно, поскольку уровень безработицы никак не может быть выше 1 (то есть 100%), а учитывая то, что по условию задачи в экономике существовали занятые, он должен был быть строго меньше 1.



Ответ: указанная комбинация событий не могла сопровождаться сокращением уровня безработицы.

Задача 4 (10 баллов)

Две хозяйки (Маша и Даша) и один хозяин (Миша) готовили на общей печке обед. Продукты были общими, а вот дрова каждый должен был обеспечить отдельно. Маша принесла три полена, Даша – пять таких же поленьев, а Миша, согласно ранее достигнутой договоренности, отдал им 8 руб. Маша и Даша сочли это равным вкладом в общее дело. Как разделить «по справедливости» между Машей и Дашей эти 8 руб., если дрова прогорели полностью? Объясните почему.

Решение

1) Для начала ответим на простой вопрос: «За что платил Миша»? За тепло, за огонь.

2) Сколько он заплатил? Поскольку Маша и Даша сочли это достойным вкладом в общее дело, эквивалентным половине их общего вклада, то ясно, что он заплатил третью часть всех затрат.

3) Поэтому приготовление обедов стоило: $8 \times 3 = 24$ руб.

4) Всего было затрачено 8 поленьев (3 + 5). Следовательно, одно полено стоит 3 руб. ($24 / 8 = 3$).

5) Каждая хозяйка (и Маша, и Даша) взяла «из общего котла» по одной трети тепла или огня (как вам угодно называть эту услугу). Одна треть «общего котла» оценивается в 8 руб.

6) Маша внесла в «общий котел» 3 полена, что эквивалентно: $3 \times 3 = 9$ руб., а Даша – 15 руб. ($5 \times 3 = 15$).

7) Итак, Маше надо компенсировать перерасход: $9 - 8 = 1$ руб.

8) Даше надо обеспечить перерасход: $15 - 8 = 7$ руб.

Ответ: Маше – 1 руб., а Даше – 7 руб.

Задача 5 (14 баллов)

Пять экономистов решили рассчитать среднегодовой темп инфляции за последние 10 лет. Каждый из них имел свое представление о том, какой из индексов цен лучше измеряет инфляцию, и в итоге все выбрали разные способы расчета:

√ Экономист П.Ааше оценивал инфляцию за каждый год с помощью индекса Пааше.

√ Экономист Л.Аспейрес оценивал инфляцию за каждый год с помощью индекса Ласпейреса.

√ Экономист П.Аспейрес оценивал инфляцию за каждый четный год с помощью индекса Пааше, а за каждый нечетный – с помощью индекса Ласпейреса.

√ Экономист Л.Ааше, напротив, оценивал инфляцию за каждый четный год с помощью индекса Ласпейреса, а за каждый нечетный – с помощью индекса Пааше.

√ Наконец, малоизвестный экономист Ф.Ишер оценивал инфляцию за каждый год с помощью индекса Фишера.

Неудивительно, что и результаты у всех получились разные. П.Ааше оценил среднегодовой темп инфляции на уровне 50%, Л.Ааше – на уровне 20%, а П.Аспейрес – на уровне 25%. Каковы оценки, полученные Л.Аспейресом и Ф.Ишером?

Решение

Обозначим индекс Пааше за k -й год I_P^k , индекс Ласпейреса – I_L^k , индекс Фишера – I_F^k .

Тогда:

$$\begin{cases} \sqrt[10]{I_P^1 I_P^2 \dots I_P^{10}} = 1,5 \\ \sqrt[10]{I_P^1 I_L^2 I_P^3 \dots I_L^{10}} = 1,2 \\ \sqrt[10]{I_L^1 I_P^2 I_L^3 \dots I_P^{10}} = 1,25 \end{cases}$$

Перемножив второе и третье уравнение, получаем:

$$\sqrt[10]{I_P^1 I_L^1 I_P^2 I_L^2 \dots I_P^{10} I_L^{10}} = 1,2 \times 1,25 = 1,5. \tag{1}$$

Теперь, деля (1) на первое уравнение системы, сразу находим оценку Л.Аспейреса:

$$\sqrt[10]{I_L^1 I_L^2 \dots I_L^{10}} = 1,5 / 1,5 = 1.$$

Далее, вспомнив, что $(I_F^k)^2 = I_P^k I_L^k$, преобразуем (1) к виду:

$$\left(\sqrt[10]{I_F^1 I_F^2 \dots I_F^{10}} \right)^2 = 1,5$$

Значит, оценка Ф.Ишера равна: $\sqrt{1,5} \approx 1,2247$.

Ответ: искомые оценки равны 0 и 22,47%.

Задача 6 (15 баллов)

Али-Баба решил организовать отряд из L разбойников для похода за сокровищами. Хотя поиск сокровищ полон неожиданностей, Али-Баба знает по опыту, что слишком маленький, равно как и слишком большой, отряд будет неэффективен в этом рискованном деле, и поэтому зависимость объема добытых сокровищ от количества разбойников имеет примерный вид: $Q = 100L - L^2$ (Q измеряется в динариях). По оценкам компании «Сезам», предлагающей все необходимое для таких походов, величина фиксированных издержек, связанных с поиском сокровищ, составит 1560 динариев. Согласно Разбойничему уставу, эти издержки, равно как и добыча, будут распределены между всеми участниками похода, причем разбойники получают добычу и заплатят издержки поровну, а Али-Баба, как организатор, получит (и заплатит) вдвое больше, чем каждый из разбойников.

- а) Считая, что другие издержки отсутствуют, определите оптимальное для Али-Бабы значение L .
- б) Какое значение L оптимально с точки зрения отдельно взятого разбойника? Возникнут ли у Али-Бабы и разбойников разногласия по поводу размера отряда?

Решение

Чистая добыча отряда составит: $\pi(L) = 100L - L^2 - 1560$ динариев. В итоге она будет разделена на: $L + 2$ части, две из которых получит Али-Баба, а L – разбойники, по одной части каждый. Значит, чистая добыча Али-Бабы составит:

$$\pi_{Ali-Baba}(L) = \frac{2}{L+2}(100L - L^2 - 1560)$$

Максимизируя ее, он приравняет соответствующую производную к нулю:

$$\pi'(L) = 0$$

$$2 \frac{(100 - 2L) \times (L + 2) - (100L - L^2 - 1560)}{(L + 2)^2} = 0$$

$$L^2 + 4L - 1760 = 0$$

$$L^* = 40$$

Как и следовало ожидать, оптимальным для Али-Бабы является размер отряда, равный 40 разбойникам. Чистая добыча каждого разбойника при любом L будет вдвое меньше, чем добыча Али-Бабы, то есть: $\pi_{robber}(L) = 0,5\pi_{Ali-Baba}(L)$. Значит, $\pi'_{robber}(L) = 0,5\pi'_{Ali-Baba}(L)$, и поэтому максимум добычи каждого разбойника достигается при том же значении L , что и максимум добычи Али-Бабы, то есть при $L = 40$. Разногласий по поводу размера отряда между Али-Бабой и разбойниками не будет.

Ответ: а) 40 разбойников;
б) также 40 разбойников (разногласий не будет).

ЭССЕ**Транспортный парадокс: в поиске справедливой цены за билет**

В последнее время в России начинает активно набирать обороты бурное обсуждение проблемы тарифообразования цен на билеты отечественных авиационных компаний. Основной лейтмотив подобных обсуждений ясен – ежегодный рост цен на билеты практически для всех категорий пассажиров. Ни для кого не секрет, что основными затратами для всех пассажирских авиационных компаний мира (и России в том числе) являются издержки на закупку авиационного топлива, которые составляют 40 – 50% совокупных издержек авиакомпаний. Казалось бы, налицо прямая зависимость между ценами на авиационный керосин и другие углеводороды и ценами на билеты, которые формируются в первую очередь исходя из уровня совокупных издержек компаний.

После резкого снижения стоимости нефти в 2007 – 2008 годах со 147 до 32 долл. за баррель и относительной стабилизации в диапазоне 70 – 80 долл. за баррель текущий уровень цен почти в два раза ниже докризисного, соответственно, и затраты авиакомпаний должны были снизиться на 30 – 40% по итогам 2008 года. Однако этого не произошло, а цены на билеты только продолжили свой рост. Попробуем разобраться в причинах такого «парадокса».

Напомним, что у авиакомпаний затраты на топливо составляют 40 – 50% всех расходов, поэтому традиционно рост цен на авиационный керосин компенсируется увеличением цен на билеты. По мнению представителей некоторых компаний¹, в ближайшее время стоимость топливного сбора, который сейчас составляет от 10 до 30 долл. стоимости билета в зависимости от направления и дальности перевозки, может повыситься. Многие туристические операторы, которые приобретают билеты на чартерные рейсы, уже столкнулись с подорожанием авиабилетов в среднем на 10%² на начало 2010 года. По данным Министерства транспорта России, в России ежегодно услугами авиакомпаний пользуются около 35 млн человек.

Логично, что от роста цен на билеты страдает как пассажирооборот практически всех авиакомпаний, так и все участники рынка, которые в различной степени зависимости связаны с данным фактором – туристические операторы, которые теряют часть выручки из-за снижения пассажиропотока, сами авиакомпании, которые рискуют проиграть конкурентам в борьбе за пассажиров, потенциальные работодатели, готовые предложить рабочие места в пунктах назначения, авиационный парк компаний, требующий постоянной модернизации, и т.д.

В качестве одного из варианта решения проблемы основной российской авиаперевозчик Аэрофлот предложил следующие меры³:

- √ ввод экспортной пошлины на авиационный керосин в целях стабилизации цен на авиатопливо и выделение его в отдельную категорию товарной номенклатуры;
- √ расширение перечня участников торгов нефтепродуктами на товарно-сырьевых биржах, что существенно расширит количество продавцов нефтепродуктов, усилит конкуренцию и снизит долю компаний с большим участием государства на рынке;
- √ увеличение производства авиационного керосина благодаря строительству новых нефтеперерабатывающих мощностей;
- √ модернизация уже существующих мощностей в целях достижения глубокой переработки нефтепродуктов.

Отметим, что сейчас российские нефтеперерабатывающие заводы имеют мощности для производства около 17 млн тонн авиационного керосина ежегодно, а реальный уровень производства составляет около 9,5 млн тонн, из которых около 2,5 млн тонн направляется на экспорт⁴, что не дает возможности увеличить выпуск, нарастить предложение авиационного керосина на рынке и, таким образом, снизить затраты авиакомпаний на билеты и, соответственно, цены на билеты.

Вопросы:

1. Каковы отрицательные последствия повышения цен на авиаперевозки на макро- и микроуровне?
2. По вашему мнению, снизятся ли цены на билеты в случае запуска товарно-сырьевых бирж? Объясните ваш выбор.

¹ Данные агентства «Neftegaz.RU», декабрь 2009 года.

² Там же.

³ По материалам Росавиации и информационного агентства «Вести.ru».

⁴ Бюллетень Министерства энергетики и промышленной политики РФ, декабрь 2009 года. С.14 – 16.



3. Чем объясняется отсутствие прямой зависимости в России между ценами на топливо и ценами на билеты?

4. Каковы могли бы быть меры государственного вмешательства в сложившуюся ситуацию?

* * *

Председатель оргкомитета олимпиады – **Н.Н.Калинина**, д.э.н., к.п.н., заведующая кафедрой экономики МИОО, руководитель Центра образовательного аутсорсинга «Практическая экономика и предпринимательство» МИОО



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

ФИНАНСОВОЕ



ПРИЛОЖЕНИЕ

№ 1 (16) • 2011

АКТУАЛЬНЫЙ ТРЕНД

Н.И.Берзон

Новый учебник по основам
финансовых знаний

А.В.Осиповская

Современные проблемы
и перспективы развития
розничного банкинга

Актуальный тренд

Николай Иосифович БЕРЗОН,

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

Новый учебник по основам финансовых знаний¹

Финансовые инструменты

Движение денежных средств от сберегателей к пользователям, от инвесторов к эмитентам и обратно происходит на финансовом рынке при помощи финансовых инструментов. Под финансовым инструментом понимается четко формализованный документ, обеспечивающий движение капитала на финансовых рынках. В качестве финансовых инструментов выступают: депозитный договор, заключаемый между банком и вкладчиком, размещающим средства на депозите в банке; кредитный договор, заключаемый между банком и предприятием; ценные бумаги различных видов и разновидностей, обеспечивающие движение финансовых средств. Каждый финансовый инструмент обладает только ему присущими свойствами, у каждого инструмента есть свои плюсы и минусы. Поэтому инвестору необходимо четко представлять, как работает конкретный финансовый инструмент, и использовать только тот инструмент, который соответствует цели инвестирования.

Виды ценных бумаг

Среди финансовых инструментов в настоящее время наибольшее распространение получили ценные бумаги, которые обладают целым рядом достоинств по сравнению с традиционными финансовыми инструментами. Под *традиционными финансовыми инструментами* понимаются депозитные и кредитные договоры. Существует большое количество видов и разновидностей ценных бумаг, каждая из которых обладает определенными свойствами, отличными от других.

УРОК 11

Изучив материал данного урока, вы сможете:

√ Давать характеристику ценной бумаги как финансовому инструменту.

¹ Продолжение. Начало см.: ЭШ. – 2009. – № 1 – 4; 2010 – № 1 – 4. См.: Берзон Н.И. Основы финансовой экономики. 10 – 11-е классы: Учебное пособие. – М.: Вита-Пресс, 2009.

- √ Различать долговые и долевыe ценные бумаги.
- √ Узнавать основных эмитентов ценных бумаг.
- √ Понимать цели и задачи, которые преследуют эмитенты при выпуске ценных бумаг.

Свойства ценных бумаг

Ценные бумаги выпускаются и обращаются на финансовых рынках уже несколько столетий. Виды ценных бумаг весьма разнообразны. Они различаются по форме выпуска, механизму обращения, способам получения дохода инвесторами и другим признакам. К ценным бумагам относятся акции, облигации, векселя, сберегательные сертификаты и другие виды и разновидности. Каждый вид ценных бумаг уникален, не похож один на другой. Но есть общие признаки, объединяющие ценные бумаги в одну категорию и отличающие их от других финансовых инструментов. Такими признаками, которыми обладают все ценные бумаги, являются:

- *Во-первых, доходность.* Ценная бумага, как и любой другой финансовый актив, приносит инвестору определенный доход. Почему люди готовы платить за какую-то, пусть даже красиво оформленную бумагу сотни и тысячи рублей, хотя сама бумага стоит значительно дешевле? Для инвестора ценность финансового актива определяется будущими денежными потоками, которые будет приносить этот актив. Как известно, деньги имеют временную стоимость. Для того чтобы определить сегодняшнюю цену конкретной ценной бумаги, инвестору необходимо будущие денежные потоки привести к текущему моменту времени. Механизм приведения нам уже известен – это процедура дисконтирования денежных потоков.
- *Во-вторых, за ценной бумагой стоят реальные активы* в виде зданий, сооружений, машин, оборудования и других материальных ценностей, которыми располагает эмитент. Если компания, выпустившая ценные бумаги, не сможет выполнить перед инвесторами своих обязательств, то они имеют право требовать продажи активов компании, чтобы за счет вырученных от продажи денежных средств эмитент полностью рассчитался с инвесторами.
- *В-третьих, жесткая регламентация выпуска.* Ценная бумага – это документ, составленный по определенной форме. Каждая ценная бумага должна содержать обязательные реквизиты, установленные законом. Например, облигация обязательно должна иметь номинальную стоимость. При погашении облигации эмитент выплачивает инвестору сумму, равную номинальной стоимости. Для векселя установлены другие требования. И так для каждого вида ценных бумаг. И наконец, эмитенты могут выпускать только те виды ценных бумаг, которые определены законом.
- *В-четвертых, обращаемость.* Ценные бумаги обладают свойством обращаемости, то есть они свободно продаются и покупаются на вторичном рынке. Инвесторы без особых проблем могут купить и продать ценную бумагу. Это обеспечивает инвесторам высокую степень ликвидности их инвестиций.

На финансовом рынке обращается огромное количество ценных бумаг самых разнообразных видов, обладающих различными свой-



ствами и признаками. На основании того или иного признака можно выделить различные виды ценных бумаг, с основными видами которых мы познакомимся. В самом общем виде все ценные бумаги делятся на две большие группы: долговые и долевыми ценные бумаги.

Долговые и долевыми ценные бумаги

Долговая ценная бумага отражает отношения займа между инвестором и эмитентом. Эмитент, выпуская такую ценную бумагу, берет у инвесторов деньги в долг на определенный срок, по истечении которого он обязан вернуть инвесторам денежные средства. Инвестор в этом случае является кредитором, а эмитент – заемщиком. Примером долговых ценных бумаг являются облигации, которые выпускаются эмитентами (государством, городом, компанией) на определенный срок, по истечении которого они гасятся, то есть уничтожаются, а эмитент возвращает инвесторам денежные средства. В течение срока действия владельцы облигаций получают регулярный доход в виде процентных платежей.

Для инвестора интерес к долговой ценной бумаге объясняется тем, что по ней выплачивается регулярный доход, а по истечении срока действия он получит от эмитента свои деньги. Эта ценная бумага является надежным финансовым инструментом, так как инвестору гарантировано получение дохода и возврат вложенных средств. Даже если эмитент разорится (станет банкротом), то его имущество будет продано и вырученные деньги пойдут в первую очередь на выплаты кредиторам, в том числе владельцам облигаций.

Однако у долговых ценных бумаг имеется один весьма существенный недостаток – низкая доходность. Для эмитента данная ценная бумага интересна привлечением сравнительно дешевых финансовых ресурсов, как правило, дешевле банковского кредита. Кроме того, владельцы облигаций, являясь кредиторами, не вмешиваются в управление деятельностью компании. Недостатком облигаций для эмитентов является необходимость их погашения и возврата денежных средств инвесторам. Если компания хочет привлечь деньги навсегда и не возвращать полученную сумму инвесторам, то для этого используются долевыми ценные бумаги.

Долевая ценная бумага закрепляет права инвесторов на часть имущества предприятия, термин «долевая ценная бумага» подчеркивает, что инвестор, покупая данный финансовый инструмент, приобретает долю в капитале конкретного предприятия. Примером долевыми ценных бумаг являются акции. Уставной капитал акционерной компании разделен на доли. Одна доля – это одна акция. Поэтому инвестор, который купил акции и приобрел долю в компании, становится акционером, то есть совладельцем компании. Этим самым он принимает на себя все риски, связанные с деятельностью предприятия, но одновременно он будет разделять с компанией и успех роста. Если компания развивается успешно, у нее растет объем продаж, она получает дополнительную прибыль, то есть увеличивается денежный поток, то акции этой компании будут пользоваться повышенным спросом. В результате возросшего спроса на акции со стороны инвесторов цена акций растет, и их владельцы получают доход за счет

роста курсовой стоимости акций. Кроме того, компания из своей прибыли выплачивает акционерам дивиденды. Чем успешнее развивается компания, тем больше прибыль, а следовательно, и дивиденды. В результате акционер может получить весьма приличный доход.

В табл. 1 показано изменение стоимости акций всего за один месяц – с 25 декабря 2007 года по 25 января 2008 года. Данные представлены по пяти лучшим компаниям, акции которых в цене выросли в наибольшей степени, и по пяти компаниям, которые понесли максимальные потери. Как свидетельствуют данные таблицы, первые пять компаний обеспечили акционерам доход более 20% только за один месяц. Ни одна облигация за целый год такой доход не принесет.

Таблица 1

Изменение рыночной стоимости обыкновенных акций за месяц

Компания	Изменение, % («+» – прирост; «-» – снижение)
Группа «Разгуляй»	+37
Компания ПАВА	+36
АКРОН	+29
КАМАЗ	+27
ДАГЭНЕРГО	+24
ГАЗПРОМ	-9
ЛУКОЙЛ	-14
РАО «ЕЭС России»	-17
РОСНЕФТЬ	-18
ВНЕШТОРГБАНК	-20

Однако у акций есть свойство не только расти в цене, но и падать. За тот же месяц, как свидетельствуют данные таблицы, акции ведущих российских компаний снизились в цене на 9 – 20%, то есть акционеры понесли весьма существенные убытки.

Интерес инвесторов к акциям заключается именно в том, что по акциям можно получить очень высокую доходность. Однако эту доходность никто не гарантирует. Как мы видим, целый ряд компаний, указанных в таблице, принес инвесторам не доход, а убыток. В этом заключается недостаток инвестирования в акции.

Для эмитента данная ценная бумага интересна тем, что он привлекает деньги навсегда. Акция является бессрочной ценной бумагой, и эмитенту нет необходимости возвращать денежные средства. Однако у акций, с точки зрения эмитента, есть и недостаток, который заключается в том, что акционеры, становясь собственниками компании, вмешиваются в ее деятельность, участвуют в управлении, контролируют деятельность менеджеров и т.д.

Классификация ценных бумаг по важнейшим эмитентам

На фондовый рынок выходят самые разнообразные эмитенты, и ценные бумаги можно объединить в четыре группы в зависимости от того, кто их выпускает.

Государственные ценные бумаги, которые выпускает федеральное правительство. В России от лица правительства эмиссию государ-



ственных ценных бумаг осуществляет Министерство финансов. Правительство имеет право выпускать только долговые ценные бумаги в виде облигаций. Целью эмиссии является привлечение средств в государственный бюджет. Обычно правительство берет деньги в долг, осуществляя эмиссию облигаций, с целью покрыть дефицит бюджета, возникающий в результате превышения бюджетных расходов над доходами. Срок привлечения средств определяется потребностями правительства и составляет от трех месяцев до 30 лет. В качестве примера приведена облигация государственного сберегательного займа. Такие облигации выпускало Министерство финансов в начале 2000 года.



Ценные бумаги субъектов Российской Федерации (субфедеральные облигации), которые выпускают края, области, республики, находящиеся в составе России. Они, как и Минфин России, имеют право выпускать только облигации. Средства, полученные от продажи данных облигаций, попадают в бюджет соответствующего края, республики, области и идут на финансирование различных программ в данном регионе. Привлекая финансовые ресурсы, эмитенты должны четко понимать, что они отвечают по своим долговым обязательствам, и впоследствии эти деньги придется отдавать за счет средств своего бюджета. Поэтому заимствования должны носить разумный характер, чтобы в дальнейшем эмитент мог рассчитаться с инвесторами, так как государство не отвечает по долгам субъектов Российской Федерации.

Муниципальные ценные бумаги выпускают местные органы власти в составе субъектов Российской Федерации. Например, в качестве субъекта выступает Пермский край, который выпускает субфедеральные облигации. А в составе края есть город Пермь, который выпускает муниципальные (городские) облигации. Средства, полученные от продажи этих облигаций, попадают в городской бюджет.

Корпоративные ценные бумаги выпускают коммерческие структуры (предприятия, банки, акционерные общества и т.д.). На этом уровне спектр выпускаемых ценных бумаг является самым широким. Если на предыдущих трех уровнях органы власти имеют право выпускать

только долговые ценные бумаги (облигации), то на уровне предприятий в обращение выходят и долговые, и долевые ценные бумаги. При этом следует учитывать, что долговые ценные бумаги могут выпускать любые предприятия, а вот долевые ценные бумаги, то есть акции, – только компании, созданные в форме акционерных обществ.

Рассмотрев классификацию ценных бумаг по важнейшим эмитентам, мы видим, что на всех уровнях – от правительства до предприятия – эмитенты могут выпускать облигации. И только те эмитенты, которые функционируют как акционерные компании, осуществляют эмиссию акций. Вот почему на фондовом рынке преобладает выпуск долговых ценных бумаг, а не акций. Однако наибольший интерес на фондовом рынке вызывает именно рынок акций, поскольку только на нем инвесторы могут получить значительный доход.

Контрольные вопросы и задания

1. Опишите свойства ценных бумаг.
2. Чем долговые ценные бумаги отличаются от долевых ценных бумаг?
3. В чем заключаются преимущества долговых ценных бумаг для эмитента?
4. Что привлекает инвесторов в долевых ценных бумагах?
5. Составьте классификацию ценных бумаг по важнейшим эмитентам.
6. С какой целью органы государственного управления выпускают ценные бумаги?
7. Обязано ли Министерство финансов РФ погасить облигации Московской области в связи с отсутствием средств в областном бюджете?
8. Какое из следующих утверждений является правильным?
 - а) Минфин РФ имеет право выпускать акции.
 - б) Минфин РФ имеет право выпускать облигации.
 - в) Администрация области выпустила акции.
 - г) Предприятия имеют право выпускать только акции.

УРОКИ 12 – 13

Изучив материал данных уроков, вы сможете:

- √ Различать ценные бумаги по форме выпуска.
- √ Понять, как функционируют ценные бумаги, выпущенные в бездокументарной форме.
- √ Узнать требования, предъявляемые при выпуске именных, предъявительских и ордерных ценных бумаг.
- √ Различать эмиссионные и неэмиссионные ценные бумаги.
- √ Избежать ошибок при приобретении ценных бумаг, которые не могут обращаться на российском финансовом рынке.

Формы выпуска ценных бумаг

Мы уже отмечали, что ценная бумага – это документ, который должен содержать обязательные реквизиты. На первых этапах развития фондового рынка ценные бумаги выпускались на бумажном носителе и имели несколько уровней защиты от подделок. С развитием компьютерных технологий появилась возможность выпускать цен-



ные бумаги в безбумажной (бездокументарной) форме. Поэтому под термином «документ» понимается не демонстрация физического носителя ценной бумаги, а доказательство, что ценная бумага выпущена в обращение в соответствии с законодательством и выпуск ценных бумаг зарегистрирован в уполномоченном государственном органе, в качестве которого в России выступает Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР). В зависимости от формы выпуска различают документарные и бездокументарные ценные бумаги.

Документарные ценные бумаги выпускаются на бумаге и имеют несколько степеней защиты. Эти ценные бумаги существуют в наличии, их можно предъявить, рассмотреть, подержать в руках. У документарных ценных бумаг есть одно бесспорное преимущество – они наглядны, красиво оформлены, понятны любому человеку. Но недостатков у них значительно больше:

√ во-первых, выпуск документарных ценных бумаг эмитенту обходится достаточно дорого, так как они должны быть защищены от подделок, иметь водяные знаки и прочие атрибуты защиты, поэтому они печатаются на фабриках Гознака;

√ во-вторых, эта ценная бумага, как, впрочем, и другие бумаги, имеет свойство теряться, она может сгореть, ее могут украсть, при этом доказать, что у инвестора эту ценную бумагу украли, бывает достаточно сложно.

Бездокументарные ценные бумаги выпускаются в электронном виде. Как таковых ценных бумаг в наличной, осязаемой форме не существует. Если вы попросите акционера Газпрома показать акции, то он не сможет этого сделать, так как ему просто нечего предъявить. Этих ценных бумаг в документарной форме на бумажном носителе не существует. Как же тогда доказать, что человек является владельцем акций, как совершаются операции купли-продажи ценных бумаг?

Механизм работает следующим образом. Эмитент объявляет, что он выпустил некоторое количество ценных бумаг в бездокументарной форме, то есть в компьютере делается запись о наличии на счете эмитента этих ценных бумаг. Инвестор подписывает с эмитентом договор о покупке ценных бумаг и перечисляет деньги, а ценные бумаги списываются со счета эмитента и зачисляются на лицевой счет инвестора. Лицевой счет открывается на каждого владельца ценных бумаг. В лицевом счете фиксируются фамилия, имя, отчество инвестора, паспортные данные, место жительства и количество принадлежащих ему ценных бумаг.

Совокупность лицевых счетов образует *реестр владельцев ценных бумаг*. Когда инвестор продает принадлежащие ему ценные бумаги другому, то в реестр вносятся изменения. С лицевого счета продавца ценные бумаги списываются и зачисляются на лицевой счет нового владельца. Благодаря бездокументарной форме выпуска нет необходимости печатать ценные бумаги, возить их с собой и передавать их от покупателя продавцу, заводить сейф для хранения ценных бумаг. Электронный способ выпуска и хранения ценных бумаг значительно упрощает жизнь эмитентам и инвесторам, а ведение реестра обеспечивает учет прав собственности на ценные бумаги и облегчает процедуру передачи ценных бумаг от одного лица другому.

Предъявительские, именные и ордерные ценные бумаги

Как уже отмечалось, ценные бумаги дают инвесторам определенные права, в частности право на получение дивидендов, право на участие в собрании акционеров, право на получение купонных платежей и т.д. Продавая ценную бумагу, инвестор одновременно передает и все права по этой ценной бумаге. В зависимости от того, как осуществляется реализация прав, закрепленных ценной бумагой, различают следующие формы ценных бумаг.

Предъявительские ценные бумаги. Права, удостоверенные данной бумагой, принадлежат лицу, которое представляет эту ценную бумагу. Предъявление данной ценной бумаги является достаточным для реализации закрепленных бумагой прав. Например, облигация дает право на получение купонных платежей, которые производятся, как правило, раз в квартал или раз в полугодие. Владелец такой облигации должен в установленный срок предъявить облигацию, от облигации отрезается очередной купон и инвестору выплачиваются деньги.

В качестве примера предъявительских ценных бумаг представлена 4-процентная облигация российского императорского правительства выпуска 1889 года. На лицевой стороне этой облигации отчетливо видна надпись: «На предъявителя». Какие права давала эта облигация?

По этой облигации процентная ставка была установлена в размере 4% в год, что зафиксировано в самом названии. Купонные платежи производились ежеквартально. Это значит, что квартальная ставка составляла 1% номинала облигации, который соответствовал 125 руб. По тем временам это были большие деньги. Инвестор предъявлял облигацию, отрезался купон соответствующего квартала, и инвестор получал сумму, равную 1,25 руб. Однако на представленном рисунке у облигации нет никаких купонов. Это обусловлено тем, что данные облигации выпускались на очень длительные сроки, а именно на 81 год. У представленной облигации срок погашения наступал в 1970 году. Учитывая длительный срок обращения, к данным облигациям прилагался специальный купонный лист. На каждый квартал приходился один купон. Естественно, эти облигации не были погашены: одним из первых декретов советское правительство отказывалось от признания царских долгов, поэтому по облигациям были прекращены купонные выплаты, а инвесторы потеряли все свои вложения.

Предъявительские ценные бумаги в максимальной степени упрощают их обращение. Переход прав по ценной бумаге от одного лица к другому осуществляется простым вручением этой бумаги. По предъявительским ценным бумагам не ведется реестр ее владельцев. Данные бумаги весьма понятны населению, так как печатаются на специально оформленных бланках, на которых указываются все данные о ценной бумаге. Когда-то в России выпускались акции на предъявителя (см. представленный образец). В настоящее время выпуск предъявительских акций в России запрещен.

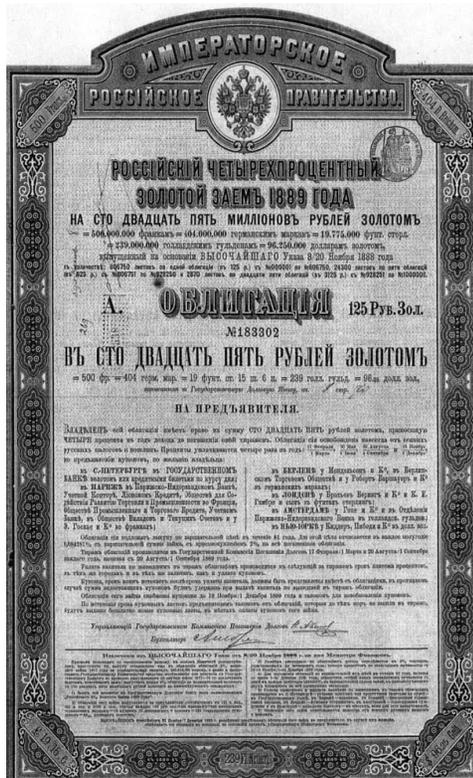
Недостатком предъявительских ценных бумаг является то, что, как и любой другой бумажный документ, они могут потеряться, сгореть,



их могут украсть. В этом случае восстановить эту ценную бумагу достаточно сложно. Предъявительские ценные бумаги всегда выпускаются в документарной форме на бумажном носителе.

Полной противоположностью предъявительским являются *именные ценные бумаги*. У некоторых людей термин «именная» вызывает ассоциацию с тем, что на ценной бумаге обязательно должно быть указано имя владельца. Такая ситуация возможна, если ценная бумага выпускается в документарной форме. Однако такой формат выпуска крайне неудобен в обращении. Если инвестор продал ценную бумагу, на которой были указаны его данные, то при совершении сделки происходит смена

владельца и на ценной бумаге необходимо зафиксировать имя нового собственника. Представьте себе, как будет выглядеть ценная бумага, если она сменит 100 владельцев. А такая ситуация вполне возможна, поскольку в условиях высоколиквидного рынка ценная



бумага на бирже в течение дня может быть куплена и продана несколько раз различными инвесторами.

В настоящее время именные ценные бумаги выпускаются в бездокументарной форме, а термин «именная» означает, что компания, выпустившая эти ценные бумаги, поименно знает всех владельцев. С этой целью компания-эмитент или специализированная организация ведут реестр владельцев именных ценных бумаг. В реестре указываются все владельцы ценных бумаг, и компания всегда знает, у кого находятся ценные бумаги и в каком количестве. Подтверждением того, что ин-



вестор – это владелец ценных бумаг, является выписка из реестра. Переход ценных бумаг от одного лица к другому всегда сопровождается внесением изменений в реестр. В настоящее время в России установлено, что акции являются только именными и выпускаются в бездокументарной форме, поэтому по акциям всегда ведется реестр акционеров.

Отдельную группу составляют *ордерные ценные бумаги*. Наиболее распространенной ордерной ценной бумагой является вексель. Вексель по своей сути – долговая расписка и представляет собой обязательство указанного в векселе лица уплатить определенную сумму в установленные сроки. Отличие векселя от долговой расписки заключается в том, что вексель – строго формализованный документ и обязан составляться по определенной форме. Расписка же составляется в произвольном виде.

У векселя имеется две стороны: лицевая и оборотная. На лицевой стороне указывается имя владельца векселя (компания, человек), которому принадлежат все права по данному векселю. А права сводятся к одному – в установленный срок получить по векселю указанную в нем сумму. Владелец ордерной ценной бумаги, получив ее от предприятия, может сам реализовать это право или передать его другому лицу.

Передача права на получение указанной в векселе суммы другому лицу осуществляется при помощи передаточной надписи, которая делается на оборотной стороне этой ценной бумаги. Передаточная надпись начинается со слов: «Платите по приказу», далее указывается имя нового владельца, которому переданы все права по данному векселю. Новый владелец, в свою очередь, может передать права другому лицу, тот – следующему и т.д. В конечном счете последний владелец векселя предъявляет его для погашения компании, которая этот вексель выписала, а та соответственно гасит вексель, выплачивая указанную в векселе сумму.

Эмиссионные и неэмиссионные ценные бумаги

Как указывалось ранее, ценные бумаги должны выпускаться в соответствии с действующим законодательством. Для определенных видов ценных бумаг выпуск может осуществляться только с разрешения государственного регулирующего органа – Федеральной службы по финансовым рынкам, а для других – достаточно только соблюсти требуемую законом форму. В зависимости от необходимости регистрации выпуска ценных бумаг различают эмиссионные и неэмиссионные ценные бумаги.

К *эмиссионным* относятся ценные бумаги, обращение которых на рынке допускается только после регистрации выпуска в ФСФР. Эмиссионными ценными бумагами являются акции и облигации. Государство осуществляет контроль за выпуском этих финансовых инструментов. Обычно выпуск эмиссионных ценных бумаг сопровождается разработкой проспекта эмиссии.

Проспект эмиссии является важнейшим документом, из которого инвесторы получают информацию об эмитенте, его финансовом со-



стоянии, системе управления компанией, параметрах предстоящего выпуска ценных бумаг и много другой полезной информации, которая помогает инвесторам принять решение о целесообразности покупки ценных бумаг. Напомним, ценная бумага сама по себе ничего не стоит. Ценность ее заключается в тех активах, которые стоят за этой бумагой. Недаром у англичан есть поговорка: «Вы покупаете не акцию, вы покупаете компанию». Поэтому значение проспекта эмиссии трудно переоценить, так как он является важнейшим источником получения информации о компании. Проспект эмиссии размещается на сайте эмитента, а информация о проспекте эмиссии публикуется в средствах массовой информации – газетах и журналах.

Выпуск *неэмиссионных* ценных бумаг не требует государственной регистрации. Компания сама определяет объем выпуска и количество продаваемых ценных бумаг. К неэмиссионным ценным бумагам относится вексель.

Роль ценных бумаг в экономике

Ценные бумаги имеют большое значение для развития отдельных компаний и экономики в целом. Их роль на финансовом рынке определяется следующим:

Во-первых, они способствуют более эффективному переливу капитала из тех секторов экономики, где имеется избыток финансовых средств, в те отрасли и компании, у которых ощущается их недостаток. Благодаря этому динамично растущие компании получают ресурсы для своего развития, что обеспечивает развитие экономики.

Во-вторых, ценные бумаги дают возможность физическим и юридическим лицам инвестировать свободные денежные средства и получать инвестиционный доход на вложенный капитал.

В-третьих, за счет выпуска ценных бумаг предприятия получают доступ к более дешевым деньгам. Когда мы сравнивали привлечение капитала при помощи банковского кредита и путем выпуска облигаций, то мы видели, что облигации позволяют предприятиям привлекать более дешевые финансовые ресурсы по сравнению с банковским кредитом.

В-четвертых, акции позволяют создавать крупные предприятия с большим объемом капитала. С развитием экономики организация крупных компаний требует громадных капиталовложений. Однако ресурсы индивидуального предпринимателя ограничены. Привлечь заемный капитал на начальной стадии становления бизнеса, когда риски весьма велики, очень сложно. Противоречие между потребностью в больших финансовых ресурсах и ограниченностью индивидуальных капиталов разрешается при помощи акций. Компания создается в форме акционерного общества, капитал которого разделен на акции. Любой инвестор даже с небольшим капиталом может приобрести некоторое количество акций и стать совладельцем крупного бизнеса. Индивидуальному инвестору практически невозможно создать свою нефтяную компанию или металлургический комбинат, но стать совладельцем этих бизнесов вполне реально. Для этого надо просто купить акции данных компаний.

В-пятых, биржевые котировки являются лучшим барометром состояния экономики. Все события, которые происходят в стране и мире, моментально отражаются на стоимости ценных бумаг. Если экономика здорова, то цены акций растут. Когда экономика на спаде и начинается кризис, биржевые котировки снижаются. Поэтому для инвестора очень важно оценить перспективы развития экономики, чтобы принять грамотное решение относительно покупки ценных бумаг.

Полезные советы

√ Совершая покупку акций, обратите внимание на следующие обстоятельства:

- По российскому законодательству, акции всегда выпускаются в бездокументарной форме, то есть на бумажном носителе акций быть не может. Если кто-то предлагает вам купить акции и показывает их на бумаге, красиво и красочно оформленные, то обходите этих людей стороной. В противном случае вы приобретаете фантики, которые ничего не стоят.
- По российскому законодательству, акция является именной ценной бумагой, то есть по акциям всегда ведется реестр акционеров. Факт владения акцией подтверждается выпиской из реестра акционеров. Если инвестор хранит акции в депозитарии, то у него на руках должна быть выписка со счета депо. Однако если продавец акций предъявляет покупателю выписку из реестра или выписку со счета депо, то это не означает, что у него эти акции есть. Это обусловлено тем, что на руках у человека может быть несколько выписок, полученных в разное время, а при продаже акций выписки у акционера не изымаются. Поэтому акции могут быть давным-давно проданы, а выписки остались на руках. Для того чтобы избежать ошибок при приобретении акций, убедитесь у реестродержателя или в депозитарии, что у продавца на счете действительно имеются акции, заблокируйте их на период проведения сделки и только после этого совершайте сделку.

√ Для оформления сделки необходимо заключить договор купли-продажи ценных бумаг и зарегистрировать его у профессионального участника ценных бумаг.

√ Лучший вариант избежать ошибок и не попасться на удочку мошенников – оформить сделку через брокерскую компанию, которая проведет проверку наличия акций, подготовит весь необходимый комплект документов и регистрирует акции на ваше имя.

√ Помните, что право собственности на акции появляется только после того, как в реестр акционеров будут внесены изменения, то есть с лицевого счета продавца акции будут списаны и зачислены на лицевой счет покупателя. Все эти процедуры сделает брокерская компания.

Контрольные вопросы и задания

1. В каких формах могут выпускаться ценные бумаги?
2. В чем достоинства и недостатки выпуска ценных бумаг в документарной форме?
3. Что является подтверждением наличия у инвестора определенного количества ценных бумаг при их выпуске в бездокументарной форме?



4. Каким образом реализуются права по ценным бумагам, выпущенным в документарной форме?
5. Как осуществляется передача прав по ордерной ценной бумаге?
6. В чем отличие эмиссионных ценных бумаг от неэмиссионных?
7. Какую роль играют ценные бумаги в экономике страны?
8. Какое утверждение является правильным? Ценная бумага на предъявителя выпускается:
 - а) в бездокументарной форме;
 - б) в документарной форме;
 - в) как в бездокументарной, так и в документарной форме.
9. Какое утверждение является правильным? По именованным ценным бумагам:
 - а) всегда ведется реестр владельцев ценных бумаг;
 - б) реестр владельцев ценных бумаг не ведется;
 - в) реестр можно вести, но можно и не вести.
10. Какое утверждение является правильным? Переход прав по ордерным ценным бумагам осуществляется:
 - а) простым вручением ценной бумаги;
 - б) внесением записи в реестр акционеров;
 - в) совершением передаточной надписи на оборотной стороне ценной бумаги.



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

Современные проблемы и перспективы развития розничного банкинга

Рынок розничных банковских услуг развивался в последние годы очень динамично, опережая практически по всем показателям рынок услуг корпоративным клиентам. Однако мировой финансово-экономический кризис оказал существенное влияние на банковскую систему и рынок банковских услуг в России.

Степень влияния экономических кризисов на банковскую систему зависит от многих факторов. Тем не менее, как отмечает А.Н.Амосов, главным из них можно считать состояние самой банковской системы к началу такого кризиса. При этом особое значение имеют ликвидные позиции, качество кредитного портфеля, уровень капитализации банков и банковской системы в целом. Ослабленная банковская система особенно болезненно переживает банковский кризис.

Следует отметить, что банковскую систему России нельзя отнести к развитым системам. По ключевым показателям, таким как совокупный капитал банковского сектора, отношение капитала к ВВП, отношение активов к ВВП, величина кредитного портфеля, российская банковская система значительно уступает зарубежным вариантам.

Под влиянием кризиса на рынке розничных банковских услуг формируются новые тенденции. Осенью 2008 года произошел резкий отток вкладов из банковской системы, но уже в начале 2009 года наметилась положительная тенденция. В связи с проблемой ликвидности большинство банков сконцентрировалось на привлечении вкладов. Значительно повысились процентные ставки, на рынке появились новые депозиты с привлекательными условиями. Банки резко сократили кредитование, многие свернули программы потребительского и автокредитования, практически прекратили выдачу ипотечных кредитов, ужесточили условия кредитования, при этом повышение стоимости денежных ресурсов привело к увеличению процентных ставок.

В 2009 году началось восстановление программ кредитования населения, но их условия пока далеки от докризисных. Сокращение спроса на кредитные продукты повлекло расширение предложения продуктов, приносящих комиссионный доход: обслуживание расчетных счетов, пластиковые карты, денежные переводы, валютно-обменные операции.

Структура услуг на финансовом рынке меняется от долгосрочных к краткосрочным и от сложных (инвестиции) к простым (депозиты).



В структуре доходов банков выросла доля доходов от комиссионных операций, прежде всего от купли-продажи иностранной валюты. Еще одной тенденцией на рынке розничных банковских услуг стал рост просроченных кредитов и, как следствие, развитие индустрии коллекторских услуг.

В период кризиса требуется внесение корректив и в маркетинговую политику банка. Безусловно, для потребителя важна цена продукта, поэтому необходимо внимательно следить за действиями конкурентов и быстрее реагировать на изменения рыночной ситуации. Следует больше внимания уделять качеству взаимодействия, эффективной обратной связи с клиентом.

Необходима активизация работы с базами данных. Клиентов надо правильно сегментировать, проанализировать, выделить четкие группы и предложить им правильные услуги в правильном месте. Банки постепенно отказываются от массовых рекламных кампаний, направленных на охват большого количества людей. За рубежом широко применяется возрастное деление клиентуры на основе жизненного цикла семьи. Предполагается, что человек в течение жизни проходит ряд последовательных этапов, на которых у него возникают определенные потребности. Это дает возможность обосновать на этой базе стратегию маркетинга. Однако, как отмечают зарубежные специалисты, сегментация клиентов на основе данных критериев в современных условиях уже не является эффективной. Ей на смену должна придти стратегическая сегментация, которая может развиваться в следующих основных направлениях:

- √ разработка с помощью математических моделей матрицы, позволяющей на базе сегментации клиентов определить от двух до четырех продуктов, которые с высокой степенью вероятности могут заинтересовать клиентов данной группы;
- √ совершенствование управления многоканальными сетями распределения банковских продуктов: этого можно достичь путем включения в базу данных о клиентах информации о том, какой канал получения банковских сообщений и какую форму отношений предпочитает клиент;
- √ определение групп клиентов, которые с высокой степенью вероятности могут покинуть банк, и событий, побуждающих их к этим действиям.

Все более актуальным, особенно в условиях кризиса, становится удержание существующих клиентов. По оценкам специалистов, удержание постоянного клиента обходится в среднем втрое дешевле, чем привлечение нового. Для укрепления отношений между потребителем и банком разрабатываются и внедряются специальные программы лояльности. Программа основана на принципе поощрения и может включать предоставление скидок (дисконтные программы) и начисление бонусных баллов. Оба фактора побуждают клиента к долгосрочным отношениям.

Зарубежные банки уже давно используют различные мероприятия по привлечению и удержанию клиентов. Английская банковская группа «Barclays» с 1998 года начала осуществлять специальную бонусную программу для физических лиц – держателей пластиковых карт.

Кроме того, крупным частным клиентам предлагается вступление в особый клуб, члены которого пользуются дополнительными услугами. Необходимость подобных программ осознали и российские банки. Бонусные программы разработали Сбербанк, Ситибанк и многие другие.

В кризис маркетинговые бюджеты сокращаются, банки отказываются от массовых рекламных проектов. В этих условиях хорошие перспективы у «интерактивного» маркетинга, когда банк не сам инициирует контакт с клиентом, а использует собственное обращение клиента в банк. Новое предложение делается клиенту, например, во время его телефонного звонка в контакт-центр или сеанса работы через Интернет. Это направление активно развивается сегодня на Западе, поскольку еще больше снижает расходы и повышает уровень отклика клиентов.

Российские коммерческие банки не полностью используют возможности интерактивных каналов, таких как сайт, call-центр, интернет-банкинг. Вместе с тем еще не вполне освоены даже многие классические способы продвижения продуктов и услуг. Результаты исследований показали, что всего 27% клиентов получают предложения от своих банков. В зарубежных банках этот показатель гораздо выше¹.

Финансовый кризис затормозил развитие рынка розничных банковских услуг. Кроме того, выявился целый ряд проблем, которые не были решены и также сдерживают развитие розничного бизнеса. Прежде всего это несовершенство нормативно-правовой базы: нет закона о потребительском кредите, до сих пор не принят закон о банкротстве гражданина – физического лица, уже давно обсуждаются поправки в Гражданский кодекс, связанные с введением безотзывных вкладов, что способствовало бы укреплению ресурсной базы банков. Краткосрочность и неустойчивость ресурсной базы – еще одна проблема, требующая своего решения.

Одной из актуальных проблем по-прежнему остается установление доверия между банковским сообществом и широкими слоями населения. Опыт проведения рыночных реформ показывает, что данному вопросу государство не уделяло должного внимания. И только в последнее время были предприняты определенные шаги, важнейшим из которых можно считать принятие закона о страховании вкладов физических лиц в банках РФ. Доверие зависит от многих факторов, среди которых наряду с наличием системы гарантирования вкладов и степенью государственного регулирования деятельности банков, следует особо выделить наличие информации о деятельности банка. Уровень информационного обеспечения выражает степень прозрачности банковского бизнеса. Для нашей страны характерны ограниченность доступа потенциальных клиентов к информации о реальном финансовом состоянии и политике банков и неспособность большинства частных клиентов адекватно оценить доступную информацию. Способствовать повышению информационной прозрачности и транспарентности банковской деятельности будет развитие деятельности рейтинговых агентств и рейтингования банков.

¹ Советов С. Как продать банковскую услугу в условиях кризиса // Аналитический банковский журнал. – 2009. – № 2.



Развитие рынка розничных банковских услуг тормозится низкой финансовой грамотностью населения. Традиционно востребованы вклады, коммунальные платежи, потребительские кредиты. Население отдает предпочтение расчетам наличными деньгами и не готово пользоваться сложными финансовыми продуктами.

Одна из существующих проблем – низкий уровень банковского сервиса. По данным исследований, дружелюбное и квалифицированное обслуживание является основным критерием выбора банка для большого числа потребителей. По результатам опроса, проведенного РБК, около трети клиентов имеют претензии к качеству банковского обслуживания. Разгрузить отделения, устранить очереди, повысить качество обслуживания поможет автоматизация наиболее ходовых операций, формирование систем самообслуживания, в том числе дистанционного сервиса.

Характеризуя перспективы банковского бизнеса, следует отметить, что современный кризис может полностью изменить мировую финансовую архитектуру. К факторам грядущей перестройки банковского сектора относятся:

√ факторы, касающиеся среды, в которой действуют банки, – дерегулирование деятельности банков, финансовая глобализация и интеграция рынков капитала, ослабление посреднических функций банков;

√ технологические факторы, прежде всего новейшие информационно-коммуникационные технологии;

√ экономические факторы: необходимость увеличения добавленной стоимости, участие банков в управлении активами пенсионных, взаимных и других фондов, расширение операций на финансовых рынках и т.д.¹.

В условиях растущей конкуренции со стороны небанковских учреждений, расширяющих предоставление финансовых услуг частным лицам, необходим поиск эффективной организации бизнеса и взаимодействия с клиентами. Для розничного бизнеса, ориентированного на предоставление услуг широкой клиентуре, на одно из первых мест выходит создание широкой сети каналов продаж. Общение с клиентом в «физическом» офисе – самая дорогая и, как считалось, неэффективная услуга – банки старались заменить новыми каналами. В 70-х годах прошлого столетия делался упор на развитие банкоматов, в 80-х – на call-центры, в 90-х – на интернет-банкинг. Однако в последнее десятилетие специалисты признали первостепенное значение банковских офисов для успешного ведения банковского бизнеса. В условиях усиления неопределенности банковские офисы являются менее рискованными каналами сбыта банковских услуг. При приобретении банковских услуг большое значение имеет фактор доверия, а физическое отделение и непосредственное общение с банковским служащим вызывают больше доверия, чем проведение операции через Интернет. Кроме того, сложные финансовые услуги или консультации можно получить только у сотрудника. Таким образом, наиболее эффективным является применение различных каналов сбыта банковских услуг, так как все больше клиентов отдают предпочтение «многоканальным» банкам.

¹ Саркисянц А.Г. Европейские банки: перспективы развития на фоне кризиса // Бизнес и банки. – 2009. – № 10.

Согласно рыночному обследованию, проведенному американской консалтинговой компанией «Accelera Research», 70% респондентов регулярно используют два и более каналов связи с банками. Должным образом организованные и управляемые каналы взаимодействия банков с клиентами создают синергетический эффект, в результате которого выигрывает как каждый из каналов, так и бизнес банка в целом¹. Развитие интерактивных каналов взаимодействия позволит снизить издержки, что очень актуально в кризисных условиях, и повысить эффективность банковской деятельности.

Общеизвестно, что производительность труда в России значительно ниже, чем в европейских странах и США. Одним из самых неэффективных в России оказался банковский сектор. По данным «McKinsey», производительность розничных банков в России в 10 раз ниже, чем в Западной Европе². Возможно, эта цифра завышена, но производительность в российских кредитных организациях значительно ниже, чем в европейских, и они более технологичны. Кроме того, многочисленные требования ЦБ РФ, в частности, по положениям 318-П «О порядке ведения кассовых операций» и 115-ФЗ «О противодействии отмыванию средств, полученных преступным путем», ведут к увеличению себестоимости и времени обслуживания клиентов. Способствовать решению данной проблемы будет также автоматизация банковских (простых, стандартных) операций и развитие самообслуживания, применение дистанционного обслуживания.

Перспективным направлением банковского бизнеса выступает **Private banking – элитное обслуживание состоятельных частных клиентов**. Для России данное направление является новым и очень часто включает тот же набор услуг, что и для розничных клиентов, но только более высокого качества, что, как правило, выражается в прикреплении персонального менеджера.

Традиционная услуга **Private banking – управление активами**. Наиболее эффективной формой такого управления выступает индивидуальное доверительное управление. Основные принципы доверительного управления имуществом состоятельных клиентов – это:

- √ персональный подход к клиентам;
- √ информационная прозрачность;
- √ строгая конфиденциальность;
- √ высокое качество управления активами³.

Услуги состоятельным клиентам за рубежом включают инвестиции в различные объекты: недвижимость, драгоценные товары, предметы искусства, винные коллекции и т.д. Инвестирование в предметы искусства и антиквариат, а также их коллекционирование считается способом альтернативных инвестиций. При организации соответствующего сопровождения это позволяет получить доходность, сравнимую с доходностью от вложения в инструменты фондового рынка. Популярны среди клиентов банков индивидуального обслуживания

¹ Роль физических отделений и филиалов для банковского бизнеса снова возрастает // Мир карточек. – 2003. – № 8.

² Трудовые резервы // SmartMoney. – 2009. – № 15.

³ Гусев А.И., Куликов А.В., Парамонов Д.В., Бауэр В.П. Private banking в России / Под общ. ред. А.И.Гусева. – М.: Финансист, 2003. С. 78.



инвестиции в золото. Спрос инвесторов на этот благородный металл постоянно растет.

Ведущие позиции на мировом рынке Private banking занимает «Citigroup». В России такие услуги предлагают многие банки, такие как Ситибанк, ВТБ, Сбербанк и другие. Но российский рынок элитных услуг пока значительно уступает зарубежному.

Несмотря на динамичное развитие рынка розничных банковских услуг, появление новых продуктов и технологий, для дальнейшего успешного развития необходимо повышение качества обслуживания и эффективности бизнеса, в том числе за счет активного использования информационных технологий.



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