ЭКОНОМИКА в школе

3/4 2010 (53/54)

• ШКОЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
• ФИНАНСОВОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

Научно-методическое издание

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
С.В.Кузнецова
Л.В.Наумова
А.С.Прутченков
А.К.Самохина
Т.С.Терюкова

Редакция
Т.В.Леонова
Н.Е.Пузанова
А.М.Павлов
О.Б. Тебиева
Н.В.Топешкина

Адрес редакции:
123423, Москва,
ул. Маршала Тухачевского
д. 16, корп. 1, офис 68
Телефоны: (495) 977–6965;
Факс: (495) 976–5989

E-mail: nnkalinina@yandex.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА В ШКОЛЕ

ЭКОНОМИКА ПЛЮС ПЕДАГОГИКА

Н.Н.Калинина
Экспериментальная работа в школе: поиск новых подходов 4

Т.С.Терюкова
О ценностях и целях экономического, финансового и предпринимательского образования 14

О.Б.Тебиева
Мыслители прошлого о нравственном потенциале экономической науки и практики 21

С.Е.Урванцева
Педагогическая проблема: формирование компетентности старшеклассников в процессе экономической подготовки 27

Д.В.Акимов, О.В.Дичева
Лекции по экономике: профильный уровень 42

Е.Б.Лавренова
Подготовка к ЕГЭ по обществознанию: новинки издательства «Вита-Пресс» 54

УЧИТЕЛЬСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ

О.Н.Горбунова, П.Ю.Верещагина
Роль экономических задач в создании профессионально-ориентированной среды 69

Т.Л.Горшкалева
Информационно-коммуникационные технологии на уроках экономики 80

ШКОЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОЛИМПИАДЫ И КОНКУРСЫ

II Московская городская олимпиада школьников по основам предпринимательства, потребительских знаний и финансовой грамотности, 2010 год 90

ФИНАНСОВОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

АКТУАЛЬНЫЙ ТРЕНД

Н.И.Берзон
Новый учебник по основам финансовых знаний 120

Популярные финансы. *Серия учебных пособий* 126

Редакция выражает благодарность
издательству «Вита-Пресс»
за всестороннюю помощь,
оказанную при подготовке номера,
а также издательству «Интеллект-Центр»
и Российскому государственному
гуманитарному университету

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, 2010

© Государственный университет – Высшая школа экономики, 2010

© Издательский дом МПА-Пресс, 2010

Подписано в печать 27.09.10
Печать офсетная. Формат 180 x 270 $^{1}/_{16}$
Усл. печ. л. 8,0

ЭКОНОМИКА В ШКОЛЕ

№ 3/4 (53/54) • 2010

ЭКОНОМИКА ПЛЮС ПЕДАГОГИКА

Н.Н.Калинина
Экспериментальная работа в школе: поиск новых подходов

Т.С.Терюкова
О ценностях и целях экономического, финансового и предпринимательского образования

О.Б.Тебиева
Мыслители прошлого о нравственном потенциале экономической науки и практики

С.Е.Урванцева
Педагогическая проблема: формирование компетентности старшеклассников в процессе экономической подготовки

Д.В.Акимов, О.В.Дичева
Лекции по экономике: профильный уровень

Е.Б.Лавренова
Подготовка к ЕГЭ по обществознанию: новинки издательства «Вита-Пресс»

УЧИТЕЛЬСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ

О.Н.Горбунова, П.Ю.Верещагина
Роль экономических задач в создании профессионально-ориентированной среды

Т.Л.Горшкалева
Информационно-коммуникационные технологии на уроках экономики

Наталия Николаевна КАЛИНИНА,
доктор экономических наук, кандидат педагогических наук, заведующая кафедрой экономики МИОО, руководитель ЦОА «Практическая экономика и предпринимательство», научный руководитель городских экспериментальных площадок

Экспериментальная работа в школе: поиск новых подходов

Педагогический эксперимент в школе является неотъемлемой составляющей современного образования. Его развитие требует создания инновационного образовательного пространства, в рамках которого будет происходить наиболее эффективное и органичное соединение всех ресурсов и процессов: педагогических, технологических, организационных и экономических.

Основными составляющими организации эффективной работы городских экспериментальных площадок (ГЭП) «Основы предпринимательской деятельности на старшей ступени образования»[1] (площадка второго уровня) и «Разработка и апробация экспериментальной учебной программы «Финансовая грамотность и основы потребительских знаний»[2] (второй уровень), обеспечивающими их включение в общие инновационные процессы в сфере образования, являются повышение открытости, внедрение институциональных инноваций, более глубокое объединение усилий педагогического и бизнес-сообщества, профессиональных участников финансового рынка, государственных и общественных институтов.

В соответствии с концепцией эксперимента *(Приложение)* основной целью ГЭП-2 «Основы предпринимательской деятельности на старшей ступени образования» можно считать внедрение нового вида образовательной деятельности – сетевого взаимодействия школ по формированию системы практико-ориентированного обучения школьников и студентов колледжей основам предпринимательской деятельности на основе ЭПОС[3].

[1] Приказ Департамента образования города Москва № 548 «Об изменении сети городских экспериментальных площадок в 2009/10 учебном году» от 23 июля 2009 года.

[2] Калинина Н.Н. Экспериментальная работа по основам финансовой грамотности и потребительских знаний // Экономика в школе. – 2009. – № 3, 4.

[3] Калинина Н.Н., Топешкина Н.В. Основы предпринимательства в школе: предварительные итоги работы городской экспериментальной площадки второго уровня // Инновационная и экспериментальная деятельность в экономическом образовании. Формирование ЭПОС. Научно-методические рекомендации для образовательных учреждений / Под ред. Н.Н.Калининой. – М.: МИОО, 2010.

Сетевое взаимодействие образовательных учреждений (ОУ) – это инновационное направление развития образования, предполагающее становление и совершенствование нового типа отношений между участниками образовательной сети, трансформация их в партнеры.

Сетевое взаимодействие ОУ основывается на участии партнеров в решении образовательных задач, в частности, организации практико-ориентированного обучения школьников основам предпринимательства путем создания общего банка образовательных ресурсов (программных, методических, материально-технических, информационных, организационных и т.д.) для совместного их использования, что способствует повышению эффективности образовательного процесса в интересах всех его участников и прежде всего школьников.

Условиями для сетевого взаимодействия ОУ является информационно-коммуникативная среда, а также социально-педагогическая инфраструктура. При этом главным ресурсом организации сетевого взаимодействия в рамках экспериментальной работы должна стать экономическая практико-ориентированная образовательная среда (ЭПОС).

Второй год работы ГЭП-1 «Разработка и апробация экспериментальной учебной программы «Финансовая грамотность и основы потребительских знаний» позволил систематизировать основные подходы в сфере финансового и потребительского образования школьников, ввести в практику работы образовательных учреждений научные и методические разработки участников эксперимента, активизировать формирование экономической практико-ориентированной образовательной среды в московском мегаполисе[1].

Необходимость увеличения потенциала ЭПОС связана с проблемой взаимоувязки результатов образования, отражающихся в уровне конкурентоспособности выпускников школы, с процессами, происходящими в различных сферах экономической деятельности – профессиональной, потребительской, предпринимательской, что в свою очередь требует новаторских методологических ориентиров, соединяющих сферу образования и профессиональную деятельность, теорию и практику.

Институализация и регламентация взаимодействия участников ГЭП как первого, так и второго уровня – научного руководителя, педагогических партнеров из образовательных учреждений, предпринимательского сообщества – становится одним из основных направлений развития экспериментальной работы по экономической подготовке школьников на современном этапе. Неразвитость инфраструктурных и информационных посредников на экспериментальном образовательном пространстве школы делает актуальным внедрение аутсорсинговых форм сотрудничества образовательного учреждения и других образовательных субъектов с различными предпринимательскими и финансовыми структурами, потребительскими сообществами.

[1] Калинина Н.Н. Организация работы городской экспериментальной площадки по финансовой грамотности и ОПЗ: промежуточные итоги // Инновационная и экспериментальная деятельность в экономическом образовании. Формирование ЭПОС. Научно-методические рекомендации для образовательных учреждений / Под ред. Н.Н.Калининой. – М.: МИОО, 2010.

Инновационные формы сотрудничества с предпринимательскими, финансовыми структурами повышают конкурентоспособность образовательных систем, в том числе образовательных учреждений, педагогических работников и обучающихся, а также позволяют сформировать рынок социальных и образовательных экономических программ, доступных для различных групп населения – для школьников, учителей различных профилей, руководителей образовательных учреждений, родителей, помогают высвободить внутренние ресурсы школы, давая ей возможность сконцентрироваться на ключевых проблемах основной образовательной деятельности.

Сотрудничество образовательных учреждений с социальными и профессиональными партнерами на основе аутсорсинговых образовательных технологий в рамках экспериментальной деятельности усиливает их ресурсную устойчивость, связанную с «переливом» интеллектуальных, материальных, кадровых и финансовых ресурсов между аутсорсером и образовательным субъектом на основе конкурентного выбора партнера и рыночной оценки качества образовательных услуг. Результат этого взаимодействия – преумножение интеллектуального капитала образовательной системы и повышение эффективности ее дальнейшего функционирования.

Методологическая основа проведения педагогического эксперимента как по теме «Основы предпринимательской деятельности на старшей ступени образования», так и по теме «Разработка и апробация экспериментальной учебной программы «Финансовая грамотность и основы потребительских знаний» – это практико-ориентированная парадигма, где в качестве основы выступают взаимосвязанные компетентностный и деятельностный подходы. Такая парадигма не является альтернативой существующей, однако внедрение современных практико-ориентированых инновационных подходов в экономическом образовании способно, с одной стороны, ускорить развитие интеллектуальных способностей школьников в экономической сфере, а с другой – осуществить поиск продуктивных педагогических средств и технологий.

Деятельностный подход, осуществляемый через призму экономической культуры, позволяет выделить процесс экономического воспитания как главный вектор дальнейшего развития экспериментальной работы в области экономической подготовки школьников. Отметим, что основными элементами экономического воспитания в целом является уважение к собственности, труду, результату и успеху, готовность к адекватным действиям в ситуациях риска и неопределенности в экономике, асимметрии информации на потребительском и финансовом рынках, а также формирование системы ограничений и правил игры на «экономическом поле».

Для продвижения главных идей и концепций практико-ориентированного школьного экономического образования в организации работы ГЭП-1 и ГЭП-2 были выделены следующие модули:

1. Ценности и приоритеты педагогического эксперимента.
2. Содержательная часть.
3. Организационно-педагогические условия.
4. Информационно-методическая база.

5. Дидактико-методическая модель предпринимательского, финансового и потребительского образования.
6. Мониторинг проведения эксперимента.
7. Исследования педагогов.
8. Управление экспериментальной работой.

Основной акцент при проведении экспериментальной работы был сделан на ценностно-образующий и воспитательный аспекты предпринимательского, финансового и потребительского образования, а сверхзадачей работы ГЭП стал интеллектуальный и научный рост педагогов.

Процесс формирования информационно-методической базы экспериментальных площадок тесно связан с информационно-коммуникационной компетентностью педагогов школ – участниц ГЭП. Однако проведение интернет-конференции «ЭПОС-партнеры: практико-ориентированные образовательные технологии взаимодействия»[1], целью которой стало выявление совпадающих позиций и определение перспектив по вопросам практико-ориентированного прикладного экономического образования школьников в Москве и Санкт-Петербурге, показало низкую степень готовности педагогического сообщества к работе в интернет-пространстве. Посещение учителями экспериментальных школ форума интернет-конференции было неактивным, несмотря на усилия модераторов привлечь их внимание и индивидуальную работу кураторов в этом направлении с каждым образовательным учреждением.

Темы интернет-конференции

1. Практико-ориентированное предпринимательское образование:

√ развитие творческого потенциала школьника через предпринимательскую подготовку;
√ нравственное воспитание в предпринимательском образовании школьников;
√ педагогические инновации в преподавании основ предпринимательства;
√ специфика кейс-метода в преподавании основ предпринимательства;
√ игровые технологии в предпринимательском образовании школьников.

2. Интерактивные технологии в преподавании основ финансовой грамотности:

√ типология инновационных процессов в экономическом образовании;
√ тренинги формирования личной финансовой ответственности;
√ педагогические аспекты использования тематических сайтов в преподавании основ финансовой грамотности;
√ современные сетевые технологии повышения финансовой грамотности;
√ игровые технологии в повышении финансовой грамотности школьников.

3. Ресурсосбережение и образование.

[1] http://www.5values.ru/blog/146/

Использование преимуществ интернет-технологий в методическом патронате педагогов – участников ГЭП в настоящее время считается одним из приоритетных направлений развития экспериментальной работы по экономическому образованию в школах Москвы. Повышение информационно-коммуникационной компетентности педагогов позволит сбалансировать планирование хода эксперимента, эффективнее использовать все ресурсы, фиксировать и контролировать результаты.

Эффективное управление работой городских экспериментальных площадок возможно только при наличии надежной и объективной информации о ходе и результативности образовательного процесса в каждой школе. Внешние измерения работы ГЭП основываются на первичной информации из образовательных учреждений, поэтому мониторинг эксперимента и самоаудит, проводимые учителями и организаторами экспериментальной работы в школе, – это важная составляющая организации проведения инновационной работы.

Основными трудностями в работе ГЭП как первого, так и второго уровня на промежуточных этапах является сбор первичной информации, формализация учебного и методического материала учителями. Четкое документирование взаимоотношений с педагогами экспериментальных школ позволяет активизировать эту работу. Самоаудит как процесс самостоятельного обследования, изучения, анализа и оценки условий, ресурсов, образовательных программ и процессов управленческой и педагогической деятельности может осуществляться на различных этапах проведения эксперимента: промежуточный по итогам учебного года, при необходимости согласования позиций педагогического сообщества с другими участниками эксперимента, по завершении работы ГЭП.

На заключительном этапе педагогического эксперимента использование методики самообследования для выявления сильных и слабых сторон в организации экспериментальной работы, «критических точек» в педагогической практике даст возможность более качественно описать результаты экспериментальной деятельности в образовательном учреждении. В качестве основных критериев оценки результативности инновационной и экспериментальной деятельности в работе ГЭП используются такие показатели, как востребованность образовательных мероприятий, динамика удовлетворенности качеством образовательных услуг учащихся и родителей, интенсивность и качество системного, сетевого взаимодействия всех субъектов экспериментальной работы, в том числе социальных и профессиональных партнеров.

Обеспечение открытости проведения эксперимента в школе обусловлено публичностью образовательных мероприятий, транспарентностью образовательного процесса, учебной и методической информации. Своевременность и технологичность предоставления актуальных учебных и методических материалов участниками ГЭП способствует снижению трансакционных издержек экспериментальной работы, в том числе затрат на обработку информации из ОУ, поиск адекватных форм взаимодействия с партнерами, осуществление контроля за ходом экспериментальной работы, противодействия формированию оппортунистических позиций отдельных участников эксперимента.

Для повышения эффективности организации экспериментальной работы в ОУ необходимо:

√ внесение корректив в стратегию развития экспериментального пространства на промежуточных этапах эксперимента в зависимости от педагогического и инфраструктурного потенциала, преобладания в ОУ определенных типов инноваций;

√ выявление продуктивных способов управления инновационным процессом по каждому из направлений;

√ определение уровня влияния педагогических и организационных инноваций на результат экономической подготовки в целом;

√ формирование условий, стимулирующих развитие экспериментальной и инновационной деятельности;

√ разъяснение содержания каждого этапа экспериментальной деятельности и обеспечение готовности к инновациям всех участников ГЭП.

Экспериментальная работа в школе как «форвордная зона развития образования» – это точка роста образовательной системы в целом. Появление в образовательной системе нового качества, которое возникает на основе продуктивных взаимоотношений всех участников педагогического эксперимента, является индикатором поступательного развития непрерывного экономического образования, а обучение школьников экономике в рамках парадигмы практико-ориентированного образования должно стать фактором повышения конкурентоспособности и определенным ценностным ресурсом экономического развития страны.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Концепция ГЭП-2 «Основы предпринимательской деятельности на старшей ступени образования»

Актуальность эксперимента

ГЭП-2 «Основы предпринимательской деятельности на старшей ступени образования» является логическим продолжением работы ГЭП-1 «Разработка и апробация программ «Основы предпринимательской деятельности» на старшей ступени общего образования», проводимой кафедрой экономики МИОО в 2006 – 2009 годах на базе 13 экспериментальных ГОУ.

Результаты работы ГЭП-1 показали актуальность практико-ориентированного обучения школьников основам предпринимательства в современных экономических условиях и подтвердили интерес к предпринимательской подготовке молодежи со стороны школьников и их родителей, образовательного учреждения и системы образования в целом (общего, среднего профессионального и высшего профессионального), государственных регулирующих органов и бизнес-сообщества.

Предпринимательская подготовка школьников рассматривается кафедрой экономики МИОО как перспективное направление обучения, обеспечивающее решение основных образовательных задач школы: воспитание подрастающего поколения, профориентация и социали-

зация молодежи через формирование социально-экономических компетенций у выпускника средней школы, максимальное раскрытие творческого потенциала его личности. Предпринимательская подготовка школьников позволяет в полной мере реализовать на практике новые образовательные ориентиры, связанные с инновационной политикой в российском образовании:

√ информатизация образовательного пространства;
√ социальное партнерство;
√ компетентностный подход;
√ личностно-ориентированный подход;
√ государственно-общественный подход в управлении образованием и т.д.

Практико-ориентированное обучение школьников основам предпринимательства соответствует основным положениям программы «Школа будущего», являющейся вкладом Москвы в национальный проект «Образование»:

√ Повышение качества образования через новое содержание образования (деятельностный подход, открытость, акцент на формирование способностей и компетенций, обновленное содержание знаний с учетом последних достижений в науке и технике, вариативность для разных контингентов учащихся).
√ Создание вокруг школы специального пространства деятельностного взаимодействия с предприятиями и организациями науки, промышленности, финансов, власти, общественными организациями.
√ Формирование детско-взрослой общности в школе (учителя, учащиеся, родители).
√ Формирование нового типа образовательной успешности.
√ Основной образовательный результат школы – не только предметные знания, но и ключевые компетенции.

Актуальность экспериментальной работы по основам предпринимательства второго уровня связана с необходимостью трансляции наиболее значимых педагогических инноваций, полученных образовательными учреждениями на первом этапе эксперимента, в инновационное поле через организацию сетевого взаимодействия со школами этого поля, а также создание новой образовательной среды в инновационном поле. Под новой образовательной средой понимается формирование экономической практико-ориентированной образовательной среды (ЭПОС), сочетающей в себе классическую школьную образовательную среду и среду активного взаимодействия ГОУ со всеми заинтересованными в практико-ориентированной подготовке школьников основам предпринимательства организациями и структурами, готовыми участвовать в образовательном процессе. ЭПОС – важнейшее необходимое организационно-педагогическое условие формирования компетентностей старшеклассников в социально-экономической сфере.

Разработанная на первом этапе эксперимента концепция ЭПОС как необходимого условия эффективного обучения школьников основам предпринимательской деятельности и важного ресурса развития образовательного учреждения является актуальной и основополагающей для второго уровня эксперимента с акцентом на расширение и

углубление образовательных инноваций в условиях сетевого взаимодействия в локальных инновационных сетях и инновационной сети городской экспериментальной площадки в целом. Кроме того, актуальность эксперимента обусловлена значительным воспитательным потенциалом предпринимательской подготовки молодежи, который связан с изучением:

√ истории предпринимательства в России;
√ традиций российской благотворительности;
√ примеров служения российских предпринимателей интересам государства.

Важным ***воспитательным аспектом*** предпринимательской подготовки молодежи является ее обязательная трудовая составляющая, формирующая не только трудовые навыки и компетенции школьников, но и уважение к труду, используемым ресурсам, собственности, успеху.

Наряду с воспитательным предпринимательская подготовка молодежи обладает огромным ***профориентационным потенциалом***, который становится важным критерием результативности любого школьного предмета в условиях новых требований к системе образования, первостепенной задачей которой является обеспечение социальной адаптации подрастающего поколения и облегчение вхождения его во взрослую жизнь.

Проблема, на решение которой направлена экспериментальная деятельность, — распространение инновационного опыта по практико-ориентированному обучению школьников основам предпринимательства через сетевое взаимодействие базовых экспериментальных школ и школ инновационного поля.

Гипотеза эксперимента — повышение эффективности практико-ориентированного обучения школьников прикладным экономическим знаниям возможно в условиях расширения образовательного пространства через сетевое взаимодействие в ЭПОС на основе внедрения инновационных образовательных практик.

Цель эксперимента – внедрение нового вида образовательной деятельности – сетевого взаимодействия школ по формированию системы практико-ориентированного обучения школьников и студентов колледжей основам предпринимательской деятельности на основе ЭПОС.

В ходе проведения экспериментальной работы предстоит решить проблемы разработки и внедрения технологий сетевого взаимодействия и создания инфопространства экспериментального сообщества. В основе формирования инновационной сети эксперимента лежит создание локальных инновационных сетей базовыми школами, наиболее успешно прошедшими первый уровень эксперимента и предложившими образовательному сообществу инновационные продукты в области практико-ориентированного обучения школьников основам предпринимательства. Базовые школы ГЭП-2 рассматриваются как ресурсные центры (РЦ) эксперимента, основной целью которых является трансляция и сопровождение (организационное, научное, методическое, информационное) инновационного

опыта по практико-ориентированному обучению школьников основам предпринимательства и инициирование инноваций в своем инновационном поле.

Основные задачи РЦ эксперимента:

√ организационно-методическое (сетевое взаимодействие) и информационно-аналитическое сопровождение образца инноваций;
√ обеспечение связи школ инновационного поля (ШИП) с научными, методическими и другими организациями, заинтересованными в обновлении содержания и форм образовательной практики (МИОО, ОНМЦ и т.д.);
√ оказание содействия в организации ЭПОС всем участникам инновационного поля и формирование ЭПОС локальной сети;
√ мониторинг состояния экономического образования и позитивных изменений в деятельности ШИП в ходе эксперимента;
√ разработка программ инновационной деятельности ГОУ;
√ изучение, анализ и организация эффективного использования имеющихся ресурсов инновационной сети (педагогических, научных, организационно-методических, материально-технических и т.д.);
√ освоение технологии образовательной миграции;
√ организация и проведение исследовательской работы.

Важнейшей технологией в работе РЦ выступает технология ***образовательного аутсорсинга.*** Образовательный аутсорсинг как инновационная технология привлечения внешних ресурсов для образования и образовательная технология, которая работает в новой экономической практико-ориентированной образовательной среде (ЭПОС), является ***прорывным направлением*** развития образовательных систем в экономической сфере, способствующим формированию точек роста этих систем, их дальнейшему саморазвитию.

Основны задачи экспериментальной работы школ инновационного поля:

√ изучение инновационного образца, предлагаемого базовой школой инновационного поля;
√ изучение методики формирования ЭПОС и дидактико-методической модели обучения школьников основам предпринимательства на курсах повышения квалификации МИОО;
√ анализ собственных ресурсов и потребностей для организации практико-ориентированного обучения школьников основам предпринимательской деятельности в своем ГОУ;
√ формирование внутренней и внешней ЭПОС своего ГОУ;
√ организация практико-ориентированного обучения школьников основам предпринимательства в своем ГОУ;
√ освоение технологии образовательной миграции;
√ разработка программ инновационной деятельности ГОУ.

Объект эксперимента – предпринимательская подготовка школьников.

Предмет эксперимента – организация продуктивного сетевого взаимодействия базовых экспериментальных школ и школ инновационного поля для организации практико-ориентированного обучения школьников основам предпринимательства с использованием инновационных образовательных практик.

Методологическая основа эксперимента – практико-ориентированная парадигма, основанная на компетентностном и деятельностном подходах.

Критерием оценки ожидаемых результатов эксперимента может быть формирование проектных групп школьников для участия в конкурсах предпринимательских проектов, создание детско-взрослых фирм и другие формы деятельностной реализации обучения основам предпринимательства.

Предполагаемым продуктом экспериментальной деятельности является:

√ ***для базовых школ*** – разработка модели и методики организации сетевого взаимодействия школ инновационного поля для трансляции и сопровождения инновационных образовательных продуктов и технологий по практико-ориентированному обучению школьников основам предпринимательства; создание и организация работы инновационной образовательной сети; разработка новых образовательных продуктов (курсов, методик и технологий) предпринимательской подготовки школьников;
√ ***для школ инновационного поля*** – разработка модели практико-ориентированного обучения школьников основам предпринимательства в ГОУ, программы курса и его учебно-методического обеспечения, авторских методик и технологий обучения, участие в создании и работе инновационной образовательной сети и т.д.

Научная новизна эксперимента:

√ направленность на создание принципиально новой инновационной системы организации образовательного процесса по практико-ориентированному обучению школьников основам предпринимательства на основе продуктивного сетевого взаимодействия образовательных учреждений;
√ разработка и внедрение новых организационно-педагогических и образовательных продуктов и технологий;
√ создание условий для трансляции инновационных образовательных практик и инициирования инноваций участниками эксперимента.

Уважаемые читатели, ждем от вас сообщений по электронной почте!
E-mail: nnkalinina@yandex.ru

Тамара Семеновна ТЕРЮКОВА,
кандидат экономических наук, профессор кафедры экономики МИОО

О ценностях и целях экономического, финансового и предпринимательского образования

Экономика знаний ставит перед теорией и практикой экономического образования новые цели и задачи. При этом цели экономического образования (включая финансовое и предпринимательское) должны, во-первых, формироваться в русле общих идей, определяющих развитие всего образования, а во-вторых, учитывать особенности каждого из них.

На повестке дня стоят актуальные проблемы адаптации, социализации молодого человека в условиях изменения физических и духовных основ жизни, пересмотра норм, ценностей, правил «экономического общежития», а также естественного стремления к самостоятельности, предприимчивости, самореализации. Складывается новое представление о современном, экономически грамотном молодом человеке, который:

√ владеет основами экономической теории, для того чтобы в дальнейшем освоить экономические принципы (как «руководство к действию») и научиться принимать грамотные решения;
√ имеет четкое представление об окружающем мире, экономических реалиях современного дня, регулярно пополняет знания, чтобы быть «в курсе событий»;
√ выстраивает стратегию своего экономического поведения, руководствуясь экономическими принципами, осваивает основные модели и экономические роли;
√ обладает современным экономическим мышлением;
√ развивает навыки самостоятельного принятия решений, помогает родным и близким в решении актуальных проблем жизнедеятельности: ведение семейного бюджета, пенсионное обеспечение близких родственников, ипотека, страхование и т.д.;
√ владеет грамотным экономическим языком, ясно излагает свои мысли не только в классе или студенческой аудитории, но и в банке, на бирже труда, в налоговой инспекции, то есть формирует навыки делового общения, устной и письменной коммуникации;
√ владеет основными элементами экономической культуры;
√ руководствуется нормами и моральными принципами, необходимыми для ведения честного бизнеса;
√ наследует положительный опыт и традиции семейного бизнеса, развивает собственные предпринимательские способности и навыки.

Только экономическое образование, усиленное воспитательными аспектами, обеспечивает перевод желаний, основанных на знании, в осмысленную и полезную деятельность. Кроме того, на личностные качества, взгляды, убеждения и ценности учащихся оказывает влияние содержание и характер обучения, атмосфера и правила школьной жизни, общение с учителями и т.д. Таким образом, обретение индивидуумом многомерной личностной идентичности, соответствующей своему времени, становится главной целью образования.

Экономическое образование является важным разделом науки об обществе и человеке. В образовании ценно все, начиная от целей и заканчивая выбором средств обучения. Развитие экономического образования происходит параллельно с развитием тех, кому оно предназначено. Например, для школьников формируются новые экономические представления, образы и роли, появляются новые установки, мотивы поведения, новая система ценностей. До изучения экономики возможность этих трансформаций была минимальна.

По-видимому, можно предположить, что существует различие в системе ценностей (приобретаемых, разделяемых, трансформируемых) в связи с выделением в экономическом образовании в качестве отдельных таких направлений, как финансовое, предпринимательское и потребительское образование. Во всяком случае, бесспорным остается факт наличия ценности любых знаний и приобретений в каждом из видов образования. При этом надо договориться, о каких ценностях идет речь.

В экономике категория «ценность» в основном связана с оценкой ценности блага с точки зрения возможности его использования или обмена на другие блага. Если перенести это понятие на ценность продукта образования, рассматривая его как особый вид блага, то ценность его использования будет определяться целью, для достижения которой предназначен этот продукт, а по сути, спецификой вида деятельности в определенной сфере. Таким образом, мы можем определить эту ценность как ценность для использования (value in use) или ценность для обмена (value in exchange) на другие знания, навыки и т.д. В этом случае прослеживается экономическая трактовка содержания ценности.

Но категория ценности (а с нею и феномен ценности) выступает в роли морального регулятора, моральной категории, которая определяет нормы поведения, зависит от уровня культуры, связана с работой мысли, духа, той, которая меняет сознание, поведенческие навыки, на что, собственно, и работает образование. Естественно, что обе трактовки ценности важны и существенны для образованного человека.

ОТСТУПЛЕНИЕ 1. **ОБ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦЕННОСТЯХ**

Под экономическими ценностями будем понимать нормы, регламентирующие поведение участников экономического взаимодействия. Экономические ценности имеют синтагматический характер. Они объективны, формируются в ходе развития экономической системы и фиксируются в экономике как особая форма сознания в виде специфических образов и представлений, находящих отражение в

экономических идеях и концепциях, которые объясняют поведение экономических субъектов.

В экономике категория «ценность» приобретает особые черты, свойственные особому типу взаимоотношений, рожденных необходимостью вовлечения в экономический процесс (жить или не жить, быть или не быть), формой (или формами) зависимости от условий функционирования экономической системы, формой существования (а иногда и выживания) в ней. В результате провести параллель между моральными или нравственными ценностями довольно трудно, хотя они и оказывают заметное влияние на формирование экономических ценностей.

Существование феномена ценности обусловливает характер, продолжительность и глубину взаимодействия экономических субъектов, а следовательно, влияет на экономический процесс, задает ему ускорение или, наоборот, торможение. С одной стороны, ценности всегда формируются как ответ, как реакция на складывающиеся экономические условия жизни, а с другой – они эти условия порождают.

Экономические отношения – особый тип отношений между экономическими агентами, основанный на выборе, оценках и сравнении с целью извлечения выгоды в любой форме. В этом смысл экономики, и это следует из определения предмета экономики. Экономические отношения неизбежны, они есть форма преодоления проблемы ограниченности, они и есть экономический процесс.

В экономике все отношения являются ценностными. Экономические реалии отражаются через собственные ценностные характеристики. Абстрактные данные и цифры, дающие представление о ситуации, сами по себе не представляют интереса ни для какого экономического агента, если за ними не просматриваются возможные выгоды, достижение целей, наконец, самореализация личности. Сознание человека «перерабатывает» их и создает мотивы поведения, принимаемые решения, формирует новые экономические отношения.

В социологии, как известно, выделяют три уровня отношений: личностные, групповые и общественные. Экономические ценности могут соответствовать этим уровням. При этом чем более высок уровень иерархии ценностей (на уровне общества или профессиональной группы), тем ценности становятся более декларированными, писанными, облеченными в форму моделей и образцов. Примером тому могут служить корпоративные ценности в бизнесе. Это своеобразные «правила игры», когда ценности либо принимаются и разделяются, либо индивидуум просто «выталкивается» из бизнеса.

Экономические ценности индивидуалистичны и субъективны по своей природе: коль скоро они связаны с принятием людьми решений вне зависимости от их экономической «иерархии», то они соответствуют пониманию ими экономических реалий. Субъективность индивидуальных, личностных экономических ценностей является по большому счету благом, так как они придают экономическому процессу объективный и независимый характер. «Обладание ценностями» (осознание ценности себя), следование ценностям делают трудовой ресурс мобильнее, разнообразнее, качественнее. С одной стороны, индивидуум должен подчиняться системе общепринятых в

обществе ценностей, а с другой – наличие индивидуальных «мутаций» в системе ценностей есть не что иное, как фактор перемен. Индивидуальные решения часто противоречат общим закономерностям, но при этом «вливают свежую кровь» в экономику. Координация людей в экономике от этого не нарушается, процесс не останавливается, а, напротив, получает дополнительный импульс.

Однако ценности всегда относительны, поскольку то, что представляет ценность для одного субъекта экономики, не имеет ценности для другого. В экономике отсутствуют постоянные, неизменные или абсолютные ценности – одни для всех субъектов экономики. Различные группы людей разделяют (и исповедуют) разные ценности. Это зависит от многих причин, среди которых можно назвать наследие традиций, влияние среды, уровень образования и культуры, индивидуальные предпочтения, личностные характеристики и многое другое. Часть из них подвержена изменениям, особенно в связи с изменением социально-экономических процессов, часть – привита семьей, близким окружением, воспитанием и остается неизменной. Но в любом случае ценности меняют людей, их профессиональные и личностные характеристики и в целом помогают развитию личности. Ценности сопровождают людей в стремлении достичь поставленную цель, они помогают освоению мира вещей.

Ценности помогают людям ориентироваться в социальной среде (мире). Это своеобразные «поводыри» или проводники в мире экономики и финансов. Они «отсортировывают» мотивационные механизмы и способствуют формулированию интересов и целей, поиску лучшего. Ценности не могут быть навязаны извне, они вырабатываются каждым самостоятельно. Для развития экономической системы это является позитивным моментом, поскольку ценности как оценки всего по сути управляют основными экономическими процессами производства и потребления. Таким образом, ценности являются инструментами управления всего в интересах всех (и каждого в отдельности).

Определяя поступки и нормы поведения, ценности помогают поиску эффективных решений. Как правило, именно лучшие с экономической точки зрения решения являются наиболее ценностными, так как создают меньше проблем для участников экономического взаимодействия, трансакционных издержек. Можно предположить, что ценности имеют альтернативную стоимость: глупые решения стоят дороже, так как требуют больших затрат.

Своеобразие понимания «новых» ценностей, пришедших с экономикой нового типа, простирается от «делаю все, что хочу» до «экономического самоограничения», обусловленного строгим следованием законам. Это разногласие и противоречие приводит к неадекватным реакциям, неадекватным решениям и порождает в хозяйственной деятельности отрицательные экстерналии: плохую экологию, социальную напряженность, различные «загрязненности». Ценности влияют на развитие экономики через систему принятия решений, разработку целей и стратегий развития регионов, отраслей, стран, мировой системы.

То, как люди выбирают, составляет предмет современной экономической теории. Все основано на учете системы ценностей, которая отличает одну экономическую систему от другой. Теория ценностей

определяет диапазон подходов для понимания того, как, почему и до какой степени люди должны ценить вещи, будь то человек, идея, объект или что-то еще. По мнению Ф.Хайека, «ценность не есть атрибут или физическое свойство, присущее всем вещам независимо от их взаимосвязей с людьми, она есть всего лишь определенный аспект этих связей, вынуждающий нас при принятии тех или иных решений об использовании вещей учитывать возможности лучшего использования этих вещей другими. Повышение ценности происходит только благодаря существованию человеческих целей и намерений и имеет смысл только применительно к ним»[1].

Ценности как научная категория помогли оформиться таким направлениям, как институционализм, бихевиоризм, постмодернизм и т.д. Все они содержат проблемы ценностей. Ценности выступают как средства защиты от неблагоприятных факторов среды, неправильных экономических и политических решений. Они удерживают людей от неверных поступков и служат большему пониманию окружающего мира.

В чем различие ценностей отдельных направлений экономического образования

Условное деление экономического образования по направлениям (или функциям: для финансов, для предпринимательства и т.д.) позволяет расширить спектр «полезностей» или ценностей каждого. Однако существуют ли различия в ценностях экономического, финансового и предпринимательского образования? Если да, то по какому признаку они различаются?

Прежде всего не следует отходить от системы ценностей, которые должна формировать система образования в целом. Они должны соответствовать общечеловеческим ценностям. Девальвация старых целей и ценностей, поиск новых, опробование целей средствами, их определение и доопределение – это и есть ближайшие задачи образования, в том числе и экономического. Несомненно, экономическое образование – это процесс обучения людей методу применения базовых экономических концепций для анализа и решения частных и общественных экономических проблем. Чтобы экономическое образование не стало «коллекцией» фактов, статистических данных или мнений о происходящих событиях, а превратилось в жизненно необходимое, естественное и логическое средство участия в экономике и социальной жизни страны и мира, необходимо пересмотреть систему ценностей и целей экономического образования.

Хочется верить, что система образования становится, наконец, главным субъектом ценностей, целей и путей их достижения. Сталкиваясь с неисчерпаемостью мира ценностей (привнесенных, удерживаемых, транслируемых), она сама вынуждена доопределять общечеловеческие ценности, ставить цели и искать соответствующие им средства образовательной деятельности. Именно разнообразие обеспечивает возможность выбора и последующего отбора наиболее эффективных образовательных стратегий и технологий. Экономическое образование призвано раскрыть (и восстановить) ***смысловую целостность*** экономики.

[1] Ф.Хайек. Пагубная самонадеянность. – М.: Новости, 1992. С. 166.

ОТСТУПЛЕНИЕ 2. **О СМЫСЛАХ**

Люди зачастую не задумываются о смысле экономической деятельности. Они видят, как правило, лишь одну ее сторону – получение выгоды. В соответствии с экономической теорией это верно, иначе бы не расширялось пространство самых разных видов деятельности, осуществляемых самыми разными специалистами в новых (и старых) областях экономики. Однако прагматические цели часто закрывают завуалированные цели, связанные со смыслами (и ценностями) экономической деятельности. Например такие, как создание безопасной среды обитания, требующей от человека особых преимуществ, которые ему предоставляют распознанные, но не понятые другими людьми смыслы.

Власть и законы способствуют осознанным действиям, наполняют их смыслом. Почувствовать свой «вектор общественных интересов» посильно каждому учащемуся. В классе, на своем «рабочем месте», следует попытаться уяснить, какие интересы приводят людей в школу? Какой смысл могут иметь последствия, полученные от затраченного в школе времени? Можно ли воздействовать на учебный процесс? Следует ли оплачивать обучение и т.д.?

Отталкиваясь от смыслов, которыми оперирует экономика, можно сделать следующие выводы:

1. Смыслы, которыми наполняется экономическая деятельность человека (в противном случае зачем она нужна), должны рассматриваться как цели, достижение которых дает человеку право и открывает (реализует) возможность участия в общем деле и создания своего мира. Созданный мир будет соответствовать тем ценностным установкам, которые человек исповедует и отстаивает в борьбе с другими, не разделяющими его собственные.

2. Смыслы должны удерживать людей от неверных поступков. Велика расплата за бессмысленные действия – это явные экономические издержки, потери части созданного человеком мира, в котором ему комфортно и полезно существовать и через который он осуществляет связь с другими родственными и не очень мирами.

3. Очень важно прояснение смыслов любой деятельности. Это могут быть интересы, причем прагматические (следует учитывать мотив выгодности, определяющий направление всякой экономической деятельности) или альтруистические (невыгодные с точки зрения экономики). Но смысл содержится и в том и другом случае. Все это важно как с точки зрения познания экономических объектов самих по себе (интерес), их характеристик как потенций для возможного использования, так и с точки зрения перспектив существования, выживания, развития человека в экономической среде. Смыслы наполняют содержанием законы и закономерности развития человека, его отношения с внешним миром, его поведение, выбор деятельности и т.д. (очевидны, например, законы спроса и предложения). Да и просто развитие экономики.

4. Следует учить распознаванию и раскрытию содержания смыслов в экономике. Для этого придуманы научные методы, инструменты, которые необходимо освоить, чтобы переходить к работе над смыслами.

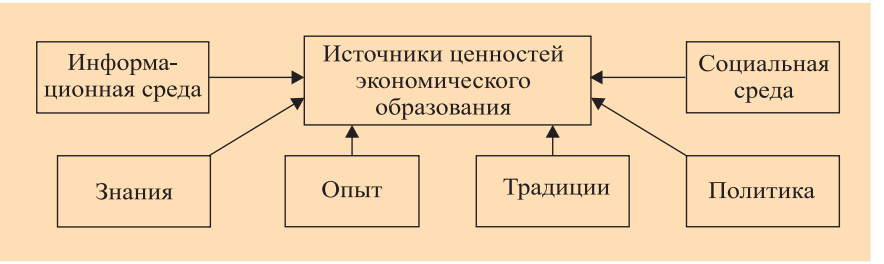
5. Постижение смыслов открывает дорогу к формированию системы ценностей, на которых собственно и выстраивается экономическое поведение всех и каждого. Экономические роли, экономические поступки людей так или иначе имеют ценностную основу, которую в первую очередь формируют знания. В самом деле, ценностные основы деятельности банкира, налогоплательщика, инвестора или предпринимателя мало чем отличаются. Все они совершают поступки, руководствуясь знаниями и моральными принципами. А вот отсутствие специальных экономических знаний вряд ли поможет в правильном выборе.

Источники ценностей в экономическом образовании

В.С.Соловьеву принадлежит ценностно-иерархическая шкала трех основных областей человеческой жизнедеятельности: духовное, интеллектуальное и социальное. Несомненно, эти области человеческого существования одновременно являются и его главными ценностями, в том числе и индивидуальными. При этом в поиск их конкретных форм и взаимосвязей, в поиск путей их достижения должна вносить существенный вклад система образования.

Используя представленную схему, для каждого вида экономического образования можно выбрать те источники, которые будут адекватны поставленным целям.

Рис.1 Источники ценностей экономического образования



Перечисленные ценности – это своего рода система координат, которая, хотим мы того или нет, расширяется, конкретизируется, доопределяется. По большому счету ценности вечны, а вот источники ценностей – знания, опыт, традиции, социальная среда, информационная среда, политика – могут дополняться и обновляться.

Уважаемые читатели, ждем от вас сообщений по электронной почте!
E-mail: nnkalinina@yandex.ru

Ольга Борисовна ТЕБИЕВА,
научный сотрудник кафедры экономики МИОО

Мыслители прошлого о нравственном потенциале экономической науки и практики

Вопрос о нравственном характере экономики стал предметом обсуждения еще у экономических мыслителей Древней Греции. В системе экономико-философских и этических представлений «первого экономиста в истории науки» Аристотеля (384 – 322 до н.э.) нравственности экономики противопоставлялась хрематистика – деятельность преимущественно ростовщиков и торговцев, в процессе которой накопление, получение сверхприбылей становились самоцелью. Аристотель резко осуждал стремление отдельных людей к созданию богатства, не имеющего границ.

С появлением экономического учения А.Смита и Д.Рикардо противоречия между экономикой и хрематистикой начинают сглаживаться. Отдельными авторами они даже используются как синонимы. В период развития капитализма хрематистика становится сутью и содержанием экономической жизни. Максимизация прибыли провозглашается экономической теорией главной целью существования любого предприятия. Одним из первых, кто восстал против этого, был видный швейцарский экономист и историк экономики Ж.-Ш.Симонд де Сисмонди (1773 – 1842). В «Новых принципах политической экономии» (1819) и других работах он противопоставлял положениям «хрематистической школы» А.Смита теорию справедливого распределения богатства. При этом ученый отмечал, что «истинная политическая экономия, регулирующая общественное и частное хозяйство, должна научить… направлять человеческий труд таким образом, чтобы все принимали участие в наслаждениях, доставляемых этим трудом, чтобы все были накормлены, приучены, одеты, <…> чтобы у всех было достаточно досуга для сохранения здоровья души, как и здоровья тела, чтобы все были призваны к участию в успехах знания…».

Научно-экономические воззрения швейцарского ученого нашли отклик у его современников в России. А.С.Пушкин в известной записке «О народном воспитании» (1826) рекомендовал преподавать политическую экономию в гимназиях и университетах не по системе А.Смита, к тому времени уже довольно известной в России благодаря многочисленным переводам сочинений основателя классической школы, а «по новейшей системе Сэя и Сисмонди».

В середине XIX века, когда вопрос о переходе России к индустриальному типу экономического развития основательно вошел в повестку дня отечественной хозяйственной практики, дискуссии о нравственности экономической науки и практики получили особое звучание. Одним из влиятельных проводников идей нравственности экономики становится журнал «Экономический указатель», издававшийся видным русским ученым экономистом И.В.Вернадским (1821 – 1884) и его женой – первой русской женщиной-политэкономом. Важнейшим направлением журнала, редактирование которого лежало на М.Н.Вернадской (1831 – 1860), наряду с освещением экономических преобразований, которые происходили в России, стала пропаганда научных, в первую очередь экономических знаний.

Авторами журнала эти знания рассматривались не только как важнейшее условие успеха экономических преобразований, но и как средство воспитания человека, свободного в своей созидательной творческой деятельности. В программной статье «Об условиях благосостояния» (Экономический указатель. – 1857. – № 3) И.В.Вернадский определил границы и содержание политической экономии, показав значение этой науки для повышения народного благосостояния. «…Под именем ее, – писал И.В.Вернадский, – мы вслед за нашим отечественным экономистом Г.Шторхом разумеем не только науку о труде и материальном производстве, но и *теорию* производства духовного – *образование*; не только государственное хозяйство, но и *систему благосостояния* – для того, чтобы ни один труд специалиста не уклонялся от нашего внимания. Мы полагаем, что только при таком условии, устранив… индивидуальное воззрение свое, мы будем в состоянии оказать действительную пользу отечественной литературе».

Утверждая общественно-воспитательную значимость экономической науки, И.В.Вернадский отмечал, что «сама промышленность требует для своего развития условий, которые далеко не материальны. Эти условия заключаются: 1) в *самостоятельном труде*, который был бы наименее стеснен в своих действиях и проявлениях и который необходимо должен основываться на личной независимости; 2) в *кредите*, или общественной вере, доверии, оживляющем все поприще хозяйственной жизни народа и представляющем начало, с одной стороны, творческое и обеспечивающее, с другой – примиряющее крайности состояний и достатков в стране… 3) в *учении* и *образовании*, развивающем умственные силы народа, а через то увеличивающем в нем элемент предприимчивости и знания, без которого невозможны никакой труд и никакое дело».

Говоря о нравственности применительно к экономической теории и практике и «стеснениях», которые испытывает труд в условиях России, И.В.Вернадский и другие авторы журнала, среди которых были такие известные либеральные экономисты, как И.К.Бабст, Н.Х.Бунге, В.П.Безобразов и другие, выступали тем самым за скорейшую отмену крепостнической системы, сохранявшейся в стране до 1861 года.

Издание Вернадских пропагандировало новое понимание экономической науки как «беспрестанно восполняющееся путем наблюдения знание, свежее и полное жизни». «Она (экономическая наука – *О.Т.*), – писал «Экономический указатель», – не замыкается в

схоластических, бесцветных формах, потому что не думает ни скрываться от толпы, ни обманывать ее; она не призывает в подтверждение своих положений авторитетов отживших и падших, не ищет уединения и не свирепствует против убеждения; напротив, она ищет света, она опирается на факты, всем доступные и всем известные. Уверенная в непреложности законов естественных и торжестве истины, она открыто говорит без гнева и боязни, и современность уже произносит свое мнение о ней как о залоге общего мира и общественного благосостояния.»

Быть экономистом – значит быть проводником и защитником идей свободы, отстаивать гуманистические идеалы, общественные интересы, быть поборником цивилизации. Издатели журнала, разъясняя читателям, почему политическая экономия, «такая полезная, справедливая и безопасная для общества наука», имеет немало противников, отмечали, что противниками науки выступают отдельные лица, интересы которых не всегда совпадают с общественными. «Противники свободы торговли кто? Не потребители, составляющие массу, а производители, которых немного. Кому же приятно, когда после долгого благоденствия – последствия ложных убеждений, фальшивого порядка, неопытного и непросвещенного взгляда – благоденствия, порожденного исключительным положением, давшим право на безнаказанное злоупотребление этим положением, он должен сойти с этой сцены, когда несправедливость его исключительности будет обнаружена и доказана…»

В журнале «Экономический указатель» впервые в истории отечественной педагогической мысли был поднят вопрос о необходимости всеобщего экономического образования школьной молодежи. Считая, что экономическая наука может и должна занять достойное место в «святилище наук», изучаемых в общеобразовательных учебных заведениях, авторы журнала не только разъясняли важность экономических знаний, но и давали своим читателям методические советы по преподаванию политической экономии.

«Объясняйте правила ее дитяти в первоначальной школе, но объясняйте просто, под видом нравственного рассказа. Детские уроки так глубоко западают в душу. Привыкнув к правилам, сначала на веру учителям и старшим, ребенку, когда он сделается взрослым, легче проверить их справедливость действительностью. Трудно перерабатывать поколение людей, переваливших за тридцать пять, сорок лет, человек лет пятидесяти и чувствует, может быть, необходимость перемены, несоответственность свою современным требованиям, но перемениться ему трудно… Преобразования народов и племен должны начинаться с младенцев, даже ранее – с матерей этих младенцев. Только просвещенная мать, с развитым рассудком, мыслящая, живущая жизнью государства, к которому она принадлежит, женщина современная – может положить основу воспитания, свойственной одной матери приемами укрепить дух ребенка, согреть сердце ко всему хорошему, развить ум, водворить чувство чести... Такой ребенок в заведениях общественных, устроенных не на ложных началах, приобретает знания, дающие ему право на звание гражданина, члена государства, перерабатывает их, применяя к делу, и, делаясь человеком, сохраняет все свои доблести, крепнет

в труде, работает на пользу общую, устраивает честно свое благосостояние… Такой только гражданин, член государства, полезен отечеству… Воспитание есть важная отрасль государственной деятельности, и на него политическая экономия обращает давно свое внимание как на одно из главнейших условий экономического благосостояния государства, за то же и воспитание общественное должно дать у себя место этой науке добра и пользы.»

В журнале Вернадских впервые в отечественной экономической печати освещались также вопросы, связанные с организацией силами университетской профессуры общедоступных *публичных лекций* по экономическим вопросам для всех желающих. Такие лекции были призваны донести до широких масс идеи свободного предпринимательства, побудить их к активным действиям как для повышения личного благосостояния, так и для подъема богатства страны.

Подбирая для публикации и редактируя работы, посвященные экономической теории и практике, вопросам экономического образования, М.Н.Вернадская вместе с тем очень часто выступала автором публиковавшихся журнальных статей. Одно из центральных мест в ее научных работах занимали вопросы экономического *освобождения женщин*. По свидетельству американского ученого Р.Стайтса, М.Н.Вернадская первой в русской литературе сформулировала идеи женской экономической независимости. Она понимала, что зреющий в России капитализм будет таким же, как и на Западе, и обязательно вовлечет в промышленный труд миллионы женщин. При всех отрицательных влияниях капитализма на женский труд М.Н.Вернадская видела в нем и серьезные положительные моменты.

Она убеждала своих читателей, что в условиях индустриального развития существует достаточно возможностей для женщин проявить себя в экономической жизни – не на военной или государственной службе, но в торговле, на фабрике, в сельском хозяйстве, литературе, науке, преподавании, медицине. Поскольку женщина лучше знает женскую и детскую природу, а также потребности семьи, занятие медициной гораздо в большей степени подходит ей, нежели мужчине.

В основном суждения М.Н.Вернадской, по мнению американского исследователя, были абстрактными и ориентированными на будущее. Она не могла предвидеть тех многочисленных битв, которые разыграются прежде, чем женщина получит доступ на рынок квалифицированной рабочей силы. Она понимала, что женщины будут получать заработную плату ниже, чем мужчины, по крайней мере до тех пор, пока не смогут преодолеть отношение к ним как к дилетанткам и не улучшат свое образование. М.Н.Вернадская не сомневалась в способности женщин выполнять работу, традиционно считавшуюся мужской.

В статьях, написанных в последние годы жизни, автор обращается к обществу с призывом дать женщинам достойную их дарованиям работу. Она не сомневалась в том, что разделение труда и свободная торговля в итоге решат большинство экономических проблем. Женщины вынуждены будут отказаться от исполнения исключительно только ролей матерей и жен, высвободив, таким образом, скрытые экономические силы общества.

Критически оценивая многих своих современниц, М.Н.Вернадская отмечала, что некоторые русские женщины смотрят на труд как на

постыдное занятие: «Человек может унизить какое-нибудь занятие, но ни один честный труд не может унизить человека». По мнению Р.Стайтса, доводы М.Н.Вернадской схожи с теми, какими европейская буржуазия защищала торговлю и критиковала праздных землевладельцев в начале промышленной революции.

М.Н.Вернадская отказывалась принять отговорки матерей, не желавших отрываться от своих детей, и особенно тех женщин, которые вели праздный образ жизни, растрачивая время на прогулки по Петербургу, сплетни и балы: «Mesdames! Перестаньте быть детьми, попробуйте стать на свои собственные ноги, жить своим умом, работать своими руками, учитесь, думайте, трудитесь, как мужчины, – и вы будете также независимы, или по крайней мере в меньшей зависимости от своих тиранов, чем теперь, а главное – перестаньте стыдиться и презирать работу. Пока труд будет в презрении, вы будете всегда в подчиненном состоянии, потому что только в одном *труде* истинная свобода женщины».

Касаясь вопросов брака, М.Н.Вернадская предполагала: если женщины получат возможность сами зарабатывать на жизнь, то мало кто из них будут торопиться заключать поспешные супружеские союзы, которые зачастую приносят только несчастье и приводят к личным трагедиям. Те же, кто не выйдут замуж, не будут больше полагаться на милость и сочувствие опекающих их родственников, подобно современным старым девам. Отвечая на вопрос о целях женского образования, М.Н.Вернадская пошла дальше известного ученого и педагога Н.И.Пирогова, связав проблему женской самостоятельности и независимости с образованием.

Среди публикаций М.Н.Вернадской особый интерес представляют такие работы, как «Опыт популярного изложения основных начал политической экономии», «Разделение труда и специальное воспитание», «Политическая экономия как начало нравственного воспитания». В последней статье отмечалось, что цель образования – сделать людей по возможности умнее и добрее, а следовательно, и счастливее. Достигнуть этого можно, скорее всего, убедив людей в том, что в добром поступке их выгода, а довести до этого убеждения можно с помощью глубокого изучения политической экономии: «Нет ни одного нравственного вопроса, до которого не касалась бы эта наука, точно так же как нет ни одного вопроса материального благосостояния, которого бы она не могла разрешить».

Выделяя роль политической экономии в консолидации людей, М.Н.Вернадская писала, что ни одна наука не представляет так ясно тесную связь всего человечества, зависимость каждого от всех и всех от каждого. Политическая экономия ставит труд выше всего. В свою очередь труд не только развивает ум, но и по необходимости улучшает нравственность. Безнравственный человек – плохой работник. Даже хорошо исполняя какую-нибудь механическую работу, он не может придать своему труду должной ценности до тех пор, пока не убедится, что труд только тогда приносит пользу ему самому и всем вообще, когда он согласен с экономическими законами. Для этого необходимы постоянство и честность, без которых не может быть ни доверия, ни кредита. Необходимы уважение общественной и личной собственности, бережливость (без которой невозможно на-

копление капиталов), любовь к порядку (потому что ни от чего не терпят столько труд и благосостояние, как от общественных и частных беспорядков), заботливость о благе общем (потому что это благо составляет ручательство наших собственных выгод), наконец – сознание пользы труда и уважение к нему, а следовательно – уважение и к личности трудящихся.

Расценивая экономическую науку как учение о всеобщей обязанности трудиться, М.Н.Вернадская в работе «Политическая экономия как начало нравственного воспитания» отмечала, что политическая экономия не признает ни труда аристократического, ни труда демократического. В каждом труде, который материально или нравственно приносит пользу человечеству, она видит элемент общего блага. С точки зрения политической экономии всякий человек представляет из себя рабочую силу, которая должна действовать и приносить общественную пользу. Если этого нет, если кто-либо не трудится ни в какой форме, то такой человек составляет тягость для общества, потому что для его содержания его долю труда должен взять на себя по необходимости кто-нибудь другой, который тогда работает вдвое, чтобы прокормить лентяя. Уточняя это обстоятельство, М.Н.Вернадская указывала на то, что даже значительный капитал «не избавляет своего владельца от необходимости труда». При этом она подчеркивала мысль о лежащем на каждом капиталисте нравственном обязательстве приносить свою долю пользы человечеству в возмездие за весь тот труд предыдущих поколений, которым он пользуется, а также в силу того, что без его труда и предприимчивости оставленный без движения капитал станет уменьшаться и может совершенно исчезнуть.

В понимании М.Н.Вернадской политическая экономия и основанная на ее принципах хозяйственная практика способны обеспечить гармонию личных и общественных интересов, искоренить многие бытующие пороки: «Плутовство, ловкий, но не совсем честный поступок могут временно обогатить человека, но в этом богатстве он кладет зерно скорого разрушения, и только честный и постоянный труд может доставить верное и прочное благосостояние».

Как свидетельствуют приведенные высказывания М.Н.Вернадской относительно характера экономической деятельности людей, необходимости их взаимного единения, укрепления нравственных начал в трудовых и иных взаимоотношениях, первая русская женщина-политэконом не разделяла в целом тех жестких критериев борьбы за «место под солнцем», которые пропагандировали многие представители классической политэкономии, тяготевшие к «хрематизации» экономической деятельности. Ее экономическое мировоззрение впитало в себя и многие идеи Симонда де Сисмонди, и идеи французских социалистов-утопистов первой половины XIX века, и идеи русской гуманистической философии. Движущие силы экономического прогресса были для нее неразделимы с движущими силами нравственного развития людей, основу которого она видела в общественной трудовой солидарности, справедливом распределении национального богатства между всеми общественными классами. Пропагандируя идеи гражданского мира как важнейшее условие прогресса, М.Н.Вернадская предъявляла высокие нравственные требования к представителям делового мира.

Светлана Ефимовна УРВАНЦЕВА,
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики МИОО

Педагогическая проблема: формирование компетентности старшеклассников в процессе экономической подготовки

Проблема внедрения компетентностного подхода в российское образование – одна из наиболее обсуждаемых в педагогической науке в последние годы. При этом обсуждаются не только истоки появления этого подхода, необходимость его внедрения, связанная с описанием результатов и проектированием стандартов образования, но и основные единицы компетентностного подхода – «компетентность» и «компетенция». Отметим, что споры по этим положениям не утихают, поскольку существует многообразие в понимании сущности компетентностного подхода и содержании основных его единиц.

Теоретические по сути и энциклопедические по широте знания, долгое время остававшиеся главной целью образовательного процесса, сегодня становятся средством, позволяющим человеку принимать решения в конкретной сфере деятельности. Это могут быть специально созданные учебные ситуации на уроках, практическая деятельность во время учебных практик, принятие решений в жизненных ситуациях, а также возможная практическая деятельность школьника, разрешенная законодательно с 14 лет по согласованию с родителями. На наш взгляд, в таких условиях может быть сформирована компетентность школьников в системе общего образования.

На последующих этапах непрерывного образования происходит дальнейшее развитие сформированных компетентностей. Профессиональное образование ориентировано на подготовку компетентного квалифицированного работника соответствующего уровня и профиля, ответственного, свободно владеющего своей профессией, готового к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности. В широком смысле компетентность рассматривается как готовность человека (обучаемого, выпускника, специалиста, профессионала) установить связь между ситуацией, проблемой и необходимыми знаниями, найти способ решения проблемы, принять это решение и оценить его последствия.

Возникновение компетентностного подхода в образовании

За рубежом возникновение компетентностного подхода в 70-е годы XX века было вызвано несоответствием требований рынка труда результатам школьного образования. Представители бизнеса ак-

тивно критиковали школу за отсутствие необходимых для развития экономики качеств у выпускников школ и профессиональных учебных заведений. Представители бизнеса, в частности Американская ассоциация промышленников, отмечали, что они ждут от продуктивного работника правильного выбора оборудования и орудий производства, организации и ведения документации и баз данных, распределения времени и денег, общения с людьми с разным культурным опытом, умения осваивать новые профессиональные компетенции (Равен Дж. Компетентность в современном обществе: выявление, развитие и реализация. – М.: Когито-Центр, 2002). Представители бизнеса подчеркивали, что скорее заинтересованы в базисной готовности к работе, чем в специальной подготовке к конкретным операциям.

В результате дискуссий деятелей образования и работодателей стала проясняться необходимость описания нового типа образовательного результата, не сводимого к простой комбинации сведений и навыков и ориентированного на решение реальных задач. Этот тип образовательных результатов получил название «компетентность» (способность решать сложные реальные задачи).

Возникновение и распространение компетентностного подхода в российском образовании, с точки зрения ***А.Л.Андреева***, – это проявление тенденции, связанной с адаптацией задач образования к некоторым конкретным особенностям той социально-исторической ситуации, из которой вышла современная Россия.

И.А.Зимняя определяет три причины введения компетентностного подхода:

1. Общеевропейская и мировая тенденции интеграции, глобализации мировой экономики. Интеграция России в Европу обусловливает необходимость понимания и принятия позиций по проблемам образования подрастающего поколения (компетентностный подход к образованию в контексте Болонского процесса).

2. Смена образовательной парадигмы как совокупности убеждений, ценностей, технических средств, которая характерна для членов данного сообщества. В условиях глобализации мировой экономики акценты смещаются с принципа адаптивности на принцип компетентности выпускников образовательных учреждений. Изменение принципа означает изменение подхода как определенной позиции, точки зрения, обусловливающей исследование, проектирование, организацию того или иного явления, процесса. Поскольку подход центрируется на основных для него категориях, то для компетентностного подхода такими категориями выступают «компетентность» и «компетенция».

3. Предписания, сформулированные в «Концепции модернизации российского образования до 2010 года»: «Общеобразовательная школа должна формировать новую систему универсальных знаний, умений, навыков, а также опыт самостоятельной деятельности и личной ответственности обучаемых, то есть современные ключевые компетенции».

В России вопрос о связи деятельности школы с отдаленными жизненными достижениями, будущей работой учеников всегда был ба-

зовым и отправным в процессе обновления и содержания образования. Работы С.Т.Шацкого и его последователей, теория и практика развивающего обучения Эльконина – Давыдова были фактически предтечами компетентностного подхода. Близкие идеи разрабатывались дидактической школой Скаткина – Лернера – Краевского, где в содержание образования были введены в качестве самостоятельных компонентов опыт творческой деятельности и эмоционального отношения. Была предложена идея опыта как самостоятельного образовательного результата наравне со знаниями и умениями. К предшественникам компетентностного подхода относят и представителей системно-мыследеятельностной педагогики, идущей от Г.П.Щедровицкого. Его идея овладения методами как задачей образования и разработки его учеников серьезно обогащает дискуссию о компетентностном подходе. Работы в русле компетентностного подхода (В.И.Байденко, Г.Э.Белицкая, Л.Н.Боголюбов, В.А.Болотов, Э.Ф.Зеер, И.А.Зимняя, В.В.Краевский, Н.В.Кузьмина, Л.А.Петровская, Ю.Г.Татур, А.Н.Тубельский, И.Д.Фрумин, А.В.Хуторской и другие) служат этапом обновления содержания образования для сохранения соответствия образования потребностям современной экономики и цивилизации.

Что такое компетентностный подход в образовании

На наш взгляд, пришло время обратиться к трактовке понятия «компетентностный подход в образовании», так как осознание сущности подхода – это отправная точка для определения содержания, вкладываемого в понятие «компетентность». При этом надо учитывать, что формулировки компетентностного подхода заметно различаются в исследованиях разных ученых.

Э.Ф.Зеер под компетентностным подходом понимает приоритетную ориентацию на цели – векторы образования: обучаемость, самоопределение, самоактуализация, социализация и развитие индивидуальности. При этом реализация компетентностного подхода в образовании предполагает отслеживание и оценку его качества по трем группам критериев:

√ качество образовательных результатов (*показатели социокультурного развития:* школьная и внешкольная успешность, готовность к продолжению образования, ориентация на истинные ценности, культура общения и поведения, трудолюбие, самостоятельность позиций и убеждений, способность к сотрудничеству, социальная адаптированность; *показатели психического развития:* особенности познавательной сферы, креативность, характеристики мотивационно-потребностной сферы; *показатели физического развития:* уровень здоровья, отношение к вредным привычкам, девиации в поведении);

√ качество функционирования образовательного процесса (содержание образования, современные образовательные технологии);

√ качество школьных условий (учебно-методическая оснащенность, материальная обеспеченность, кадровая компетентность).

Эти показатели инварианты, составляют критериальное ядро оценки качества школьного образования, отражают социальный заказ системы образования в целом.

Многие зарубежные и отечественные исследователи (Т.Орджи, М.Холстед, Д.Б.Эльконин и другие) рассматривают компетентностный подход в триединстве, то есть как систему, состоящую из ряда элементов, определяющих ее состояние. Речь идет о когнитивной, операциональной и ценностной компонентах.

С точки зрения ***И.Д.Фрумина***, компетентностный подход – это четыре направления обновления содержания образования:
√ Первый аспект – формирование ключевых компетентностей (переносимые, базовые, ключевые навыки) надпредметного характера. Например, педагогические техники и технологии формирования умений понимания текстов, обработки различной информации, действия в группе.
√ Второй аспект – формирование обобщенных умений предметного характера. Например, умение решать классы задач по физике, оценка произведений искусства, понимание иноязычной речи, умение интерпретировать таблицы и диаграммы и т.д.
√ Третий аспект – усиление прикладного, практического характера школьного образования. Этот аспект возник из вопросов о том, какими результатами школьного образования учащийся может воспользоваться вне школы. Базовая мысль этого аспекта состоит в том, что для обеспечения «отдаленного эффекта» школьного образования все, что изучается, должно быть «приложимо», включено в процесс употребления, использования. В этом аспекте содержатся как минимум два направления, позволяющие существенно обогатить и модернизировать нынешнее содержание образования: *первое направление* – идея деятельностного характера содержания образования (необходимо овладевать различными способами, а не знаниями о способах); *второе направление* – идея адекватности содержания образования современным направлениям развития экономики, науки, общественной жизни.
√ Четвертый аспект – обновление содержания образования для решения задачи овладения «жизненными навыками». Под этим понимается разнообразный спектр простых умений, которыми современные люди пользуются в жизни и на работе. Например, умение считать деньги, составлять простые документы и т.д.

А.Н.Тубельский указывает, что компетентностный подход – это личностно-ориентированный, деятельностный подход, основанный на выращивании и формировании универсальных способов освоения мира.

Компетентностный подход по ***О.Е.Лебедеву*** – это совокупность общих принципов определения целей образования, отбора его содержания, организации образовательного процесса и оценки образовательных результатов:
√ смысл образования заключается в развитии у обучаемых способности самостоятельно решать проблемы в различных сферах и видах деятельности на основе использования социального опыта, элементом которого является и собственный опыт учащихся;
√ содержание образования представляет собой дидактически адаптированный социальный опыт решения познавательных, мировоззренческих, нравственных, политических и иных проблем;
√ смысл организации образовательного процесса заключается в создании условий для формирования у обучаемых опыта самостоя-

тельного решения познавательных, коммуникативных, организационных, нравственных и иных проблем, составляющих содержание образования;
√ оценка образовательных результатов основывается на анализе уровней образованности, достигнутых учащимися на определенном этапе обучения.

По мнению О.Е.Лебедева, компетентностный подход к определению целей школьного образования дает возможность согласовать ожидания учителей и обучаемых. Определение целей школьного образования с позиций компетентностного подхода означает описание возможностей, которые могут приобрести школьники в результате образовательной деятельности.

Цели школьного образования, с этой точки зрения, заключаются в том, чтобы научить:
√ учиться, то есть решать проблемы в сфере учебной деятельности, в том числе определять цели познавательной деятельности, выбирать необходимые источники информации, находить оптимальные способы добиваться поставленной цели, оценивать полученные результаты, организовывать свою деятельность, сотрудничать с другими учениками;
√ объяснять явления действительности, их сущность, причины, взаимосвязи, используя соответствующий научный аппарат, то есть решать познавательные проблемы;
√ ориентироваться в ключевых проблемах современной жизни (экологических, политических, межкультурного взаимодействия и т.д.), то есть решать аналитические проблемы;
√ ориентироваться в мире духовных ценностей, отражающих разные культуры и мировоззрения, то есть решать аксиологические проблемы;
√ решать проблемы, связанные с реализацией определенных социальных ролей (избирателя, гражданина, потребителя, пациента, организатора, члена семьи);
√ решать общие для различных видов профессиональной и иной деятельности проблемы (коммуникативные, поиска и анализа информации, принятия решений, организации совместной деятельности);
√ решать проблемы профессионального выбора, включая подготовку к дальнейшему обучению в учебных заведениях системы профессионального образования.

По данным исследования проблем компетентностного подхода, его цель состоит в усилении практической ориентации образования, выходе за пределы ограничений образовательного пространства, основанного на знаниево-ориентированной парадигме, в развитии этой парадигмы через деятельность, в процессе которой формируется готовность применять полученные знания. При этом особо подчеркивается, что введение компетентностной составляющей образования как прагматической не означает разрушения академической составляющей, которая связана с формированием ценностей, представлений о закономерностях окружающего мира *(**Е.Я.Коган**)*. Компетентностный подход, таким образом, рассматривается как способ прагматизации системы образования, приближения школы к жизни в соответствии с теми задачами, которые ставит социальное окружение (наличие внешнего заказа).

Некоторые ученые, анализируя внедрение компетентностного подхода в российское образование, делают попытку обозначить **этапы его реализации**.

А.Л.Андреев выделяет два этапа реализации компетентностного подхода: I этап – самоопределение, II этап – самореализация, связанная с прикладными разработками, то есть конструирование нового типа образовательных стандартов, в которых итоговые требования к выпускникам учебных заведений разного уровня должны быть выражены в виде перечней компетенций.

И.А.Зимняя выделяет три этапа в развитии компетентностного подхода. Первый этап (1960 – 1970) характеризуется введением в научный аппарат категории «компетенция», созданием предпосылок разграничения понятий «компетентность/компетенция». Второй этап (1970 – 1990) характеризуется использованием категорий компетентность/компетенция в теории и практике обучения в основном родному языку, а также в сфере управления и менеджмента. Зарубежные и отечественные исследователи для разных видов деятельности выделяют различные «компетентности/компетенции» (например, Дж.Равен выделяет 37 компетентностей, востребованных в современном обществе). Третий этап (1990 – 2001) утверждения компетентностного подхода характеризуется активным использованием категории «компетентность/компетенция» в образовании. В материалах ЮНЕСКО приводится круг компетенций, которые рассматриваются как желаемый результат обучения. В 1996 году Совет Европы ввел понятие «ключевые компетенции», которые должны способствовать сохранению демократического общества, мультилингвизма, соответствовать новым требованиям рынка труда и экономическим преобразованиям.

Итак, разработки по проблеме компетентностного подхода и его трактовки отечественными учеными позволяют сделать следующие выводы:

1. Многие идеи компетентностного подхода появились в результате изучения ситуации на рынке труда и определения тех требований, которые складываются на этом рынке по отношению к работнику.

2. С позиций компетентностного подхода уровень образованности определяется «способностью решать проблемы различной сложности на основе имеющихся знаний». Компетентностный подход не отрицает значения знаний, но акцентирует внимание на способности использовать полученные знания.

3. С позиций компетентностного подхода основным непосредственным результатом образовательной деятельности становится формирование ключевых компетенций и компетентностей.

Компетенция и компетентность

В настоящее время возникает необходимость определения понимания сущности терминов «компетенция» и «компетентность». Анализ множества научных источников позволяет сделать вывод о том, что существует два варианта соотношения этих понятий: они либо отождествляются, либо дифференцируются.

Большинство зарубежных исследователей не разграничивают понятия «компетентность» и «компетенция». Отметим, что отождествление понятий наблюдается и в некоторых работах отечественных ученых (Л.Н.Болотов, В.С.Леднев, Н.Д.Никандров, М.В.Рыжаков). В рамках отождествления этих понятий авторы подчеркивают практическую направленность компетенций: «Компетенция является сферой отношений, существующих между знанием и действием в человеческой практике».

Тем не менее отечественные исследователи, как правило, разграничивают указанные понятия. Термин «компетентный» в русском языке используется давно. В Толковом словаре русского языка (Под ред. Д.Н.Ушакова. – М., 1935) цитируется Ф.М.Достоевский: «Комиссия в этом вопросе не компетентна. Я сам лицо юридически компетентное». В этой же статье словаря дается следующее определение термина «компетентность»: «Компетентный, ая, ое [*от лат.* competens – соответствующий, способный], книж.: 1. Осведомленный, являющийся признанным знатоком в каком-либо вопросе. Компетентный театрал, компетентный врач // основанный на осведомленности, авторитетный, веский. Компетентное суждение, мнение. Компетентный совет видного юриста. 2. Обладающий компетенцией, полноправный (право)».

В дальнейшем эта трактовка практически не изменилась. Так, в Кратком словаре иностранных слов (М., 1952) приводится следующее определение: «Компетентный (*лат.* competens – надлежащий, способный) – знающий, сведущий в определенной области, имеющий право по своим знаниям или полномочиям делать и решать что-либо, судить о чем-либо». В Энциклопедическом словаре (М., 1995) читаем: «Компетентность: 1. Определенный законом круг полномочий конкретного органа, должностного лица. 2. Знания, опыт в той или иной области».

Следовательно, компетентность в русском языке выступает как качество, характеристика личности, позволяющая ей решать, выносить суждения в определенной области. Таким образом, основой этого качества являются знания и осведомленность. Они, представляя собой базу образованности, должны дополняться опытом социально-профессиональной деятельности человека. Тем самым подчеркивается интегративный и деятельностный характер понятия «компетентность».

Исходя из сущности понятия «компетентность» человек может стать компетентным после приобретения не только адекватной информации и знаний, но и опыта применения таких знаний в процессе обучения, жизненных ситуациях, учебных практиках и профессиональной деятельности. Следовательно, в формировании компетентной личности сфера образования играет первостепенную роль.

Однако традиционно в отечественной и зарубежной педагогике основными терминами, в которых выражались учебные достижения обучаемых, являлись «знания», «умения» и «навыки». В отечественной педагогике понятие «компетентность» в качестве термина для описания конечного результата обучения начинает использоваться в последней четверти прошлого века (работы Н.В.Кузьминой, А.К.Марковой, Л.А.Петровской и других). К концу этого периода исследователи начали

говорить о компетентности в различных сферах человеческой жизнедеятельности (педагогическая, коммуникативная, правовая компетентность), выделяя в каждой из них различные виды.

Так, например, в структуру профессиональной компетентности учителя ***Н.В.Кузьмина*** включает пять ее видов:

1. Специальная и профессиональная компетентность в области преподаваемой дисциплины.

2. Методическая компетентность в области способов формирования знаний, умений учащихся.

3. Социально-психологическая компетентность в области процессов общения.

4. Дифференциально-психологическая компетентность в области мотивов, способностей, восприятия учащихся.

5. Аутопсихологичекая компетентность в области достоинств и недостатков собственной деятельности и личности.

Сходное мнение высказывает ***Л.А.Петровская,*** которая рассматривает коммуникативную компетенцию, предлагает формы тренингов для формирования этого качества личности.

А.К.Маркова выделяет в структуре профессиональной компетентности учителя четыре блока:
√ профессиональные (объективно необходимые) психологические и педагогические знания;
√ профессиональные (объективно необходимые) педагогические умения;
√ профессиональные психологические позиции, установки учителя, требуемые от него профессией;
√ личностные особенности, обеспечивающие овладение учителем профессиональными знаниями и умениями.

Сложная структура компетентности отмечается в опубликованном в 2001 году документе «Стратегия модернизации содержания среднего образования», где утверждается: «Понятие «компетентность» включает не только когнитивную и операционально-технологическую составляющую, но и мотивационную, этическую, социальную и поведенческую».

Приведем некоторые трактовки рассматриваемого понятия в исследованиях ученых.

А.Б.Воронцов понимает под компетентностью интегральную характеристику общих способностей учащихся, которые помогают им решать комплекс задач и проблем, возникающих в окружающем мире. К общим способностям вслед за В.В.Давыдовым он относит такие способности, как анализ, планирование, рефлексия. Он связывает понятие компетентности с теоретическим мышлением и деятельностным подходом в образовании.

А.Л.Андреев определяет компетентность как некую интегральную способность личности решать возникающие в различных сферах жизни конкретные проблемы. Такая способность предполагает наличие знаний, однако необходимо не только располагать знаниями, но и обладать определенными личностными характеристиками и уметь

в любой момент найти и отобрать нужные знания в созданных человечеством огромных хранилищах информации.

С точки зрения ***В.В.Краевского***, компетентность представляет собой освоение четырех типов опыта: опыта познавательной деятельности, фиксируемой в форме знаний; опыта осуществления известных способов деятельности в форме умений действовать по образцу; опыта творческой деятельности в форме умений принимать нестандартные решения в проблемных ситуациях; опыта осуществления эмоционально-ценностных отношений в форме личностных ориентаций.

Л.М.Долгова определяет компетентность как способность (умение) действовать на основе полученных знаний. В отличие от «зунов», предполагающих действие по аналогии с образцом, компетентность предполагает опыт самостоятельной деятельности на основе универсальных знаний. Компетентность – это существование знаний и умений в виде социальных практик. Особо ценным видится определение автором общественных групп, заинтересованных в реализации идеи компетентности: родители, так как у детей сохраняется стремление учиться; преподаватели вузов, столкнувшиеся с проблемой «ошибочных наборов» студентов; представители сферы инновационной экономики, бизнеса, PR, СМИ, которые ориентированы на мобильную, технологичную молодежь.

По ***Ю.Г.Татуру***, компетентность – понятие не рядоположенное с такими дефинициями, как знание, умение, опыт, личное качество, а более высокого уровня интегрированности. Тем не менее компетентность характеризует личность, следовательно, компетентность – интегральное свойство, характеристика личности. Интегральный характер понятия «компетентность» определяется тем, что оно относится к человеческой деятельности, базирующейся на различных сторонах человеческой личности. При этом термин «компетентность» имеет положительный оттенок. Компетентный специалист – это, по мнению окружающих, хороший специалист. Значит компетентность – это характеристика успешной деятельности. Этот термин используется применительно к ситуации, в которой он проявляет способность личности к успешной деятельности. Привязка к ситуации – важная характеристика термина «компетентность», поэтому компетентность – это характеристика успешной деятельности в определенной области, ситуации. Компетентность также характеризует способность человека реализовать свой человеческий потенциал для профессиональной деятельности. Суммируя все утверждения, автор выводит следующее определение: компетентность – это интегральное свойство личности, характеризующее его стремление и способность (готовность) реализовать свой потенциал (знания, умения, опыт, личностные качества) для успешной деятельности в определенной области.

Обязательными компонентами компетентности любого вида ***А.Н.Тубельский*** считает:

√ положительную мотивацию к проявлению компетентности;

√ ценностно-смысловые представления о содержании и результате деятельности;

√ знания, лежащие в основе выбора способа осуществления соответствующей деятельности;

√ умение, опыт (навык) успешного осуществления необходимых действий на базе имеющихся знаний.

В.М.Шепель в определение компетентности включает знания, умения, опыт, теоретико-прикладную подготовленность к использованию знаний; ***В.Ландшеер*** – углубленное знание, состояние адекватного выполнения задачи, способность к актуальному выполнению деятельности.

Итак, ученые понимают компетентность как характеристику общих способностей, интегральную способность личности, характеристику личности, освоение личностью различных типов опыта, наконец, как способность действовать на основе полученных знаний. Такой разброс в содержании термина «компетентность» не дает четкого понимания.

Ряд исследователей пытаются выделить виды компетентности как базового понятия компетентностного подхода. Так, ***Э.Ф.Зеер,*** понимая под компетентностями содержательные обобщения теоретических и эмпирических знаний, представленных в форме понятий, принципов, смыслообразующих положений, выделяет следующие их виды:

√ Компетентности теоретического уровня обобщения отражают внутренние связи и отношения предметов и явлений действительности, их конкретизация выражается в понятиях, законах, принципах.
√ Эмпирические компетентности отражают внешние свойства предметов и явлений. Они имеют прикладной, действенный характер. Конкретизация этого уровня обобщения состоит в словах-терминах, символах, знаках, процессуальных знаниях, иллюстрациях, примерах.
√ Универсальные компетентности широкого спектра использования называются ключевыми. Они включают основы современного научного знания, принципы и закономерности множества предметов и явлений действительности. По мнению Э.Ф.Зеер, их следует называть базовыми компетентностями, тем самым подчеркивая их первичность по отношению к другим конструктам.

В последнее время в научной литературе четко обозначилась тенденция выделения базовых или ключевых компетентностей. Например, составители учебника «Педагогика» (2005) ***В.В.Краевский*** и ***П.И.Пидкасистый,*** основываясь на зарубежном опыте, приводят следующие базовые компетентности:
√ компетентность в сфере гражданско-общественной деятельности (выполнение ролей гражданина, избирателя, потребителя);
√ компетентность в сфере социально-трудовой деятельности (в том числе умение анализировать ситуацию на рынке труда, оценивать собственные профессиональные возможности, ориентироваться в нормах и этике трудовых взаимоотношений, навыки самоорганизации);
√ компетентность в бытовой сфере (включая аспекты собственного здоровья, семейного бытия и т.д.);
√ компетентность в сфере культурно-досуговой деятельности (включая выбор путей и способов использования свободного времени, культурно и духовно обогащающих личность).

Понятие ключевых компетентностей пока не устоялось. В этом направлении было сделано несколько попыток, среди них – международный проект, осуществлявшийся Организацией экономического

сотрудничества и развития, национальными институтами образовательной статистики Швейцарии и США. Несмотря на то, что проект назывался «Определение и отбор ключевых компетентностей», его авторы констатировали, что им не удалось дать строгое определение ключевых компетентностей, которое позволило бы проводить отбор по формальным признакам. Вместе с тем в результате многочисленных дискуссий стало ясно, что ключевые компетентности характеризуются тем, что они:

√ позволяют решать сложные задачи;
√ полифункциональны;
√ переносимы на разные социальные поля;
√ предполагают ментальную организованность;
√ сложно устроены и для реализации требуют целого набора навыков;
√ реализуются на разных уровнях.

Дискуссии по поводу списков ключевых компетентностей продолжаются. В условиях отсутствия логических оснований приходится полагаться на общественное мнение образовательного сообщества. Достигнуто определенное согласие относительно нескольких позиций в этом списке. Согласно проекту «Определение и отбор ключевых компетентностей», в список входят:

√ автономное рефлексивное действие;
√ интерактивное использование средств;
√ участие в работе неоднородных групп;
√ критическое мышление;
√ решение задач.

Таким образом, во-первых, единого восприятия содержания понятия «компетентность» на сегодняшний день не существует, так как не определены логические основания для выделения видов компетентности, во-вторых, большинство ученых сходятся во мнении, что компетентность имеет отношение к личности, а не к процессу деятельности, в отличие от компетенции.

С.Е.Шишов под компетенцией понимает общую способность и готовность личности к деятельности, основанную на знаниях и опыте, которые приобретены благодаря обучению, ориентированы на самостоятельное участие личности в учебно-познавательном процессе и направлены на ее успешное включение в трудовую деятельность. Природа компетенций двояка: с одной стороны, они социально обусловлены, то есть являются условием интеграции в социум; с другой стороны, они личностно обусловлены, личностно значимы, так как имеют выход на самореализацию личности. Таким образом, компетенции удовлетворяют потребности социума и личностные установки. Компетенции могут служить своего рода целями, которые обучающийся может сформулировать и измерить, участвовать в осуществлении перехода от конструкции «образование на всю жизнь» к конструкции «образование через всю жизнь».

Компетенция не может быть определена через сумму знаний и умений, так как значительная роль в ее проявлении принадлежит обстоятельствам. Обладать совокупностью компетенций, необходимых для успешной интеграции в социум, значит уметь мобилизовать в данной ситуации полученные знания и опыт. Компетенция тесно связывает мобилизацию знаний, умений и поведенческих отношений, настроенных на условия конкретной деятельности. С.Е.Шишов считает не-

обходимым выделить общие компетенции как определяющие. Они соответствуют условиям реализации, которые не ограничены, не слишком специфичны, но до определенной степени универсальны.

Структура содержания общих компетенций, развитие которых способствует эффективной интеграции обучающихся в общество, представляет собой совокупность способностей и готовности: искать (запрашивать различные базы данных, получать информацию), изучать (организовывать взаимосвязь знаний и систематизировать их, организовывать свои собственные приемы обучения), думать (критически относится к тому или иному аспекту развития общества, занимать позицию в дискуссиях и выковывать свое собственное мнение), включаться в деятельность (входить в группу или коллектив, вносить свой вклад, нести ответственность), сотрудничать (работать в группе, договариваться на основе разумного компромисса), адаптироваться (использовать новые технологии усвоения информации и коммуникации, показывать стойкость перед трудностями).

Согласно определению, представленному в коллективной монографии «Компетентностный подход в образовании» (2004), компетенции – это обобщенные способы действий, обеспечивающих продуктивное выполнение профессиональной деятельности. Это способность человека реализовывать на практике свою компетентность. Ядром компетенции являются деятельностные способности – совокупность способов действий. Операционально-технологический компонент определяет сущность компетенций. Реализация компетенций происходит в процессе выполнения разнообразных видов деятельности для решения теоретических и практических задач. В структуру компетенций входят также мотивационная и эмоционально-волевая сферы. Важным компонентом компетенций является опыт – интеграция в единое целое усвоенных человеком отдельных действий, способов и приемов решения задач.

Компетенции широкого спектра использования, обладающие определенной универсальностью, получили название ключевых. Одни и те же ключевые компетенции обеспечивают продуктивность различных видов деятельности. Компетенция не может быть изолирована от конкретных условий ее реализации. Совет Европы определяет пять групп ключевых компетенций, формированию которых в области воспитания молодежи придается особое значение:

√ политические и социальные компетенции (способность взять на себя ответственность, совместно вырабатывать решение и участвовать в его реализации, толерантность к разным этнокультурам и религиям, проявление сопряженности личных интересов с потребностями предприятия и общества, участие в функционировании демократических институтов);

√ межкультурные компетенции (способствующие положительным взаимоотношениям людей разных национальностей, культур и религий, пониманию и уважению);

√ коммуникативная компетенция (определяющая владение технологиями устного и письменного общения на разных языках, в том числе компьютерного программирования, включая общение через Интернет);

√ социально-информационная компетенция (характеризующая владение информационными технологиями и критическое отношение к социальной информации, распространяемой СМИ);

√ персональная компетенция (готовность к постоянному повышению образовательного уровня, потребность в актуализации и реализации своего личностного потенциала, способность самостоятельно приобретать новые знания и умения, способность к саморазвитию).

А.В.Хуторской отмечает, что введение понятия «компетенция» в практику обучения позволит решить типичную для российской школы проблему, когда учащиеся, овладев набором теоретических знаний, испытывают значительные трудности в их реализации при решении конкретных задач или проблемных ситуаций. Образовательная компетенция предполагает не усвоение учащимися отдельных знаний и умений, а овладение ими комплексной процедурой, в которой для каждого выделенного направления определена соответствующая совокупность образовательных компонентов. Особенность педагогических целей по развитию компетенций состоит в том, что они формируются не в виде действий преподавателя, а с точки зрения результатов деятельности обучаемого, то есть его продвижения и развития в процессе усвоения определенного социального опыта.

Термин «компетенция» является следствием новой экономики и нового подхода к человеческим ресурсам. Как утверждают ***Г.Б.Голуб*** и ***О.В.Чуракова***, компетенция – это общая способность, основанная на знаниях, ценностях, склонностях, дающая возможность установить связь между знанием и ситуацией, обнаружить процедуру (знание и действие), подходящую для проблемы.

Термин «компетенция»:
√ является понятием процессуальным, компетенции проявляются и формируются в деятельности, при этом все виды деятельности взаимосвязаны в человеческой жизни, их нельзя строго разграничивать;
√ возник из потребности в адаптации человека к часто меняющимся условиям, в производстве – к технологиям (в данном случае компетенция – это способность человека менять в себе то, что должно измениться как ответ на вызов ситуации с сохранением некоторого ядра: целостное мировоззрение, ценности);
√ описывает потенциал, который проявляется ситуативно, он может быть основой оценки отсроченных результатов образования;
√ описывает инструментарий «одновременного понимания и действия», который позволяет воспринимать новые культурные, социальные, экономические и политические реалии.

Понятие «компетенция» является интегративным, оно описывает элементы системы и связи между ними. Конкретное наполнение данного понятия, конкретное содержание зависит от типа ситуации. Ключевые компетенции – результат не только общего образования, но и образовательного опыта человека в целом. Основным в образовании, ориентированном на формирование ключевых компетенций, становится опыт деятельности личности. Образование есть постоянная реорганизация и перестройка опыта (Дж.Дьюи), как опыта личностного, так и опыта культуры (Л.С.Выготский).

Если продолжить логику выявления компетенций от конкретного запроса, то, поочередно абстрагируясь от специфично-профессиональных, специфично-ситуационных компетенций, можно прийти к пониманию компетенции как способности к осознанию и действию, поддерживаю-

щей «адекватную связь с миром» (Дж.Дьюи). В этой логике Г.Б.Голуб и О.В.Чуракова выделяют не ключевые компетенции, а одну компетенцию (которую условно называют «способность к деятельности») и ее аспекты: готовность к целеполаганию, готовность к оценке, готовность к действию и готовность к рефлексии. Кроме того, авторы отмечают универсальные компетенции, которые неделимы в деятельности, но обозначены как работа с информацией, коммуникации и работа со знаковыми системами.

Итак, компетенция – эта готовность и способность личности к деятельности путем мобилизации знаний и умений в конкретной ситуации. Кроме того, исследование в данной области показало, что наблюдается смешение понятий «компетентность» и «компетенция» в рамках их дифференциации. Первое из них рассматривается некоторыми исследователями как «способность действовать на основе полученных знаний», второе – как «способность к деятельности». В отечественных и зарубежных источниках, а также в программных документах нет четкого определения ключевых компетентностей и ключевых компетенций, а также критериев и основания для такого выделения. Необходимо рассматривать данные понятия как самостоятельные, имеющие свою содержательную наполненность.

Компетентность и компетенция – понятия различные, первое является более широким по отношению ко второму. Наша точка зрения на компетентность во многом сложилась благодаря изучению двух крупных работ отечественных ученых, посвященных данной проблеме. Речь идет о книгах И.А.Зимней «Ключевые компетентности как регулятивно-целевая основа компетентностного подхода в образовании» (2004) и А.В.Хуторского «Дидактическая эвристика. Теория и технология креативного обучения» (2003).

И.А.Зимняя четко разделяет понятия «компетентность» и «компетенция». Компетенция – это некоторые внутренние, скрытые психические новообразования (знания, представления, программы действий, системы ценностей и отношений), которые затем проявляются в компетентностях человека как актуальных деятельностных проявлениях. Компетентности включают следующие характеристики:
√ готовность к проявлению компетентности (мотивационный аспект);
√ владение знанием содержания компетентности (когнитивный аспект);
√ опыт проявления компетентности в разнообразных стандартных и нестандартных ситуациях (поведенческий аспект);
√ отношение к содержанию компетентности и объекту ее приложения (ценностно-смысловой аспект);
√ эмоционально-волевая регуляция процесса и результата проявления компетентности.

Предложенный И.А.Зимней термин «компетентность» мы взяли за основу для определения критериев сформированности компетентности учащихся старших классов профильной школы, речь о которых пойдет в нашей следующей статье.

По мнению ***А.В.Хуторского,*** компетентность – это владение, обладание соответствующей компетенцией, включающей его личное отношение к ней и предмету деятельности. В его представлении компетентность – состоявшееся личностное качество (совокупность

качеств) ученика и минимальный опыт деятельности в заданной сфере.

Компетентность ученика предполагает проявление по отношению к компетенции целого спектра его личностных качеств. Компетентность всегда личностно окрашена качествами конкретного ученика, проявляется через его органы чувств и выражена в эмоциях. Данных качеств может быть множество – от смысловых и мировоззренческих (зачем мне необходима данная компетенция) до рефлексивно-оценочных (насколько успешно я применяю данную компетенцию в жизни). Компетентность предполагает наличие конкретного опыта ее применения. При этом она рассматривается как отчужденное, заранее заданное социальное требование к образовательной подготовке ученика, необходимой для его качественной продуктивной деятельности в определенной сфере.

Оба автора стоят на позиции разграничения понятий и понимания компетентности как более широкого явления, чем компетенция, несмотря на некоторую разницу в определении этих понятий. Таким образом, формулировка понятия «компетентность» как базового для нашего исследования является следующей: *компетентность представляет собой интегрированное понятие, определяющее соответствие субъекта определенной сфере деятельности путем овладения рядом компетенций, составляющих основу качественной продуктивной деятельности.* В этом контексте «компетентность старшеклассника» представляет собой сложную интегративную характеристику, отражающую способность и готовность обучающегося применять полученные в учебном процессе знания, умения и навыки в учебно-познавательной и учебно-практической деятельности, а также при решении жизненных вопросов.

Для определения уровня такой готовности старшекласснику следует:
√ рассмотреть проблемную ситуацию (учебную, жизненную, практическую) и сформулировать проблему;
√ установить взаимосвязь между имеющимися и требуемыми знаниями, умениями и навыками для ее решения;
√ сформировать и реализовать ответственное решение рассматриваемой проблемы в процессе адекватного взаимодействия с социумом.

В заключение отметим, что компетентностный подход в образовании – реалия сегодняшнего дня. Его идеи нашли отражение в ряде документов, в том числе в Концепции модернизации российского образования до 2010 года, и получили реализацию в Национальной образовательной инициативе «Наша новая школа». Данный подход связан с обновлением содержания образования в плане развития его деятельностного характера и адекватности современным направлениям развития экономики, науки и общественной жизни. Реализация компетентностного подхода в условиях профильного обучения на старшей ступени средней школы представляется весьма перспективной с точки зрения ориентации образовательного процесса на потребности современного общества.

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

Ольга Викторовна ДИЧЕВА,
преподаватель кафедры экономической теории ГУ – ВШЭ

Лекции по экономике: профильный уровень[1]

Монополия

Существование единственного продавца товара на определенном рынке – монополиста – явление достаточно редкое, но, в отличие от рынка совершенной конкуренции, возможное на практике. Самый простой пример – единственный магазин в удаленной деревне. За счет высоких транспортных издержек все остальные торговые точки, расположенные в других населенных пунктах, не составляют ему никакой конкуренции.

Поскольку в данном случае рассматривается деятельность только одной фирмы, то обычно предполагается, что на монопольном рынке представлена однородная продукция и предлагаемый продукт уникален (не имеет близких заменителей). На практике монополист может выпускать достаточно дифференцированный товар, различные модификации которого ориентированы на группы потребителей с различными уровнями дохода и вкусами. Однако анализ многопродуктовой монополии требует значительно более сложного математического аппарата, и в рамках данной статьи мы будем рассматривать монополиста, выпускающего единственный вариант своей продукции (однопродуктовая монополия).

Означает ли отсутствие конкурентов прекращение всякого стратегического взаимодействия? Формально, разумеется, да. Однако необходимо упомянуть о явлении, которое иногда называют потенциальной конкуренцией. Ясно, что любой монополист будет стремиться удержать свое положение на рынке и постарается не допустить вхождения новых фирм. Этого можно добиться различными способами (подробнее часть из них мы обсудим далее, рассматривая барьеры входа), но один из вариантов – установление цены продукции на уровне ниже средних издержек потенциальных конкурентов. Таким образом, при формальном отсутствии других фирм монополист, с одной стороны, испытывает на себе их влияние (что приводит к снижению цены его продукции аналогично варианту реальной конкуренции), а с другой – сам выбирает определенную стратегию упрочения своего положения.

Неценовой конкуренции в полном смысле слова на монопольном рынке нет в силу отсутствия конкурентов. Означает ли этот факт также и отсутствие или бесполезность рекламы? Разумеется, нет.

[1] Продолжение. Начало см.: ЭШ. – 2007. – № 1 – 4; 2008. – № 1 – 3; 2009. – № 1 – 4; 2010. – № 1, 2.

У монополиста существуют по крайней мере два возможных стимула для продвижения своей продукции. Во-первых, любая фирма заинтересована в расширении спроса на свою продукцию. Во-вторых, рекламные расходы могут послужить дополнительным барьером входа для новых фирм: чтобы на равных конкурировать с существующей фирмой, им придется понести сопоставимые затраты на собственную рекламу.

Барьеры входа на монопольном рынке очень высокие, вплоть до непреодолимых. Разумеется, они существуют не только на монопольных рынках, но и на любых других, кроме совершенно конкурентных. Мы подробно рассмотрим барьеры входа именно в данной теме, поскольку для монополии они особенно явный источник возникновения и основа ее существования.

Барьер входа – *любая причина, препятствующая возникновению или безубыточному существованию новой фирмы в отрасли*.

Среди барьеров входа принято различать нестратегические и стратегические.

Стратегические (искусственные) барьеры входа – *те, на существование или размер которых фирма способна оказать воздействие (то есть они могут быть объектом ее стратегического поведения).*

Выделим наиболее значимые стратегические (искусственные) барьеры входа:

√ *Агрессивное ценообразование* подразумевает установление цены на уровне ниже средних издержек конкурентов (в данном случае – потенциальных конкурентов).
√ *Инвестиции в избыточные мощности* подразумевают вложение значительных средств в запас капитала, на текущий момент не полностью задействованный. Наличие резерва мощностей позволяет либо обеспечить рынок продукцией в период высокого спроса, либо провести агрессивное ценообразование при появлении на рынке конкурентов. В любом случае это дает возможность пресечь попытки других фирм занять определенную долю рынка.
√ *Значительные рекламные расходы* – это создает дополнительные финансовые затраты у фирм, желающих войти в отрасль.
√ *Значительные вложения в НИОКР* (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки) с последующей защитой их результатов оформлением патентов – так фирма пытается уйти в технологический отрыв и одновременно не дать возможности конкурентам воспользоваться результатами ее разработок без того, чтобы реализовывать собственные дорогостоящие исследовательские проекты.
√ *Агрессивная юридическая политика* – данный вариант создания барьеров часто тесно связан с предыдущим. Фирма обвиняет конкурентов в нарушении своих авторских прав на использование тех или иных технологий или выпуск определенной продукции. Возможно, не всегда оправданно, но это очень осложняет их работу, особенно на стартовом этапе.
√ *Дифференциация выпускаемой продукции* – чем полнее удовлетворяются разнообразные вкусы покупателей существующей фирмой, тем сложнее конкурентам найти для себя новую рыночную нишу.

√ *Вертикальная интеграция и долгосрочные торговые контракты.* В случае вертикальной интеграции фирма объединяет свою деятельность либо с поставщиком сырья, либо с покупателем своей продукции. Это создает преимущество в издержках, поскольку внутри объединения бывший покупатель теперь получает продукцию по ее себестоимости. В отсутствие возможности провести аналогичную интеграцию новая фирма заведомо проиграет в ценовой конкуренции.

При заключении долгосрочного контракта с продавцом сырья или покупателем готовой продукции фирма добивается схожей, но более скромной цели – лишает конкурентов либо соответствующего канала поставки, либо канала сбыта.

Нестратегические (естественные) барьеры входа – *те, на существование или размер которых фирма не способна оказать воздействие (то есть они не могут быть объектом ее стратегического поведения).*

Перечислим наиболее известные нестратегические (естественные) барьеры входа:

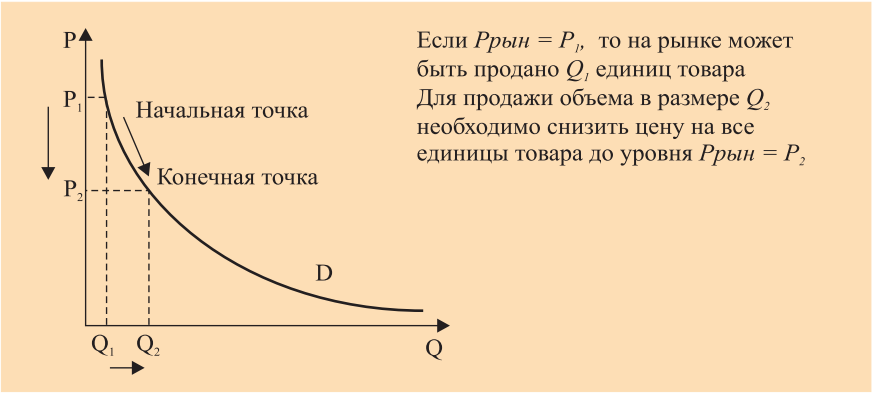
√ *Государственная монополия.* Пожалуй, это единственный из барьеров, который является непреодолимым (по крайней мере легальными методами), поскольку существует целиком на правовой, а не на финансовой основе.
√ *Существующие патенты и авторские права.* Они уже оформлены и не могут являться элементом стратегии. Они просто определяют то правовое поле, на котором происходит текущее взаимодействие фирм.
√ *Право собственности на стратегический ресурс.* Возможна ситуация, когда компания является единственным обладателем ресурса, необходимого для производства товара. Например, если фирма выкупила в собственность единственное в стране нефтяное месторождение, то она способна монополизировать рынок бензина.
√ *Высокий уровень начальных вложений.* Если сама технология производства предполагает очень высокие затраты на запуск производства (обычно имеются в виду издержки на закупку и монтаж оборудования), то очень многие предприниматели могут отказаться от идеи входа в отрасль не только по причине отсутствия соответствующих средств, но из-за необходимости рисковать данной суммой в случае неблагоприятного развития бизнеса.
√ *Экономия на масштабе производства.* В ряде отраслей возникает ситуация, когда на одном большом предприятии общие издержки выпуска продукции оказываются ниже, чем суммарные общие издержки производства того же объема товара несколькими конкурирующими фирмами. В таком случае говорят о существовании естественной монополии. Типичными примерами естественных монополий являются метрополитен, нефте- и газопроводы, обеспечение электропередачи, железные дороги, системы водоснабжения.

Взаимосвязь значений цены и предельной выручки для монополиста

Поскольку монополист – единственная фирма в отрасли, следовательно, спрос на продукцию монополии совпадает с рыночной кривой спроса. Предполагается, что отраслевая кривая спроса имеет

отрицательный наклон и, соответственно, монополист выступает в роли агента, определяющего цену (price-maker). Существует распространенное заблуждение, что монополия может назначить сколь угодно высокую цену на свой товар. Это неправильно: любая фирма, определяющая цену, просто получает возможность выбрать оптимальную для себя комбинацию «цена – количество» из доступных вдоль кривой спроса. В силу этого, например, для увеличения объема выпуска продукции фирма вынуждена пойти на снижение ее цены (рис. 1).

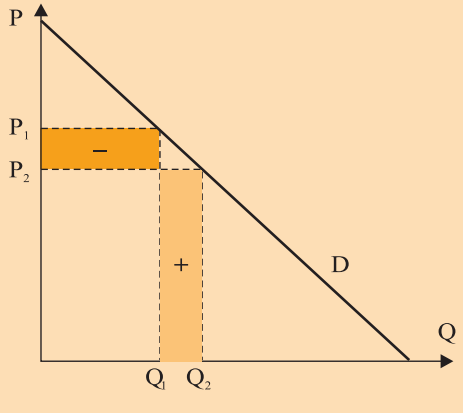
Рис. 1 Кривая спроса на продукт монополии



Именно из-за этой особенности кривая предельной выручки монополиста проходит на всем протяжении ниже ее кривой спроса. Покажем это математически: $MR(Q) = TR'(Q) = [P(Q) \times Q]' = P(Q) + P'(Q) \times Q$. Очевидно, что первое слагаемое в правой части выражения представляет собой уравнение кривой спроса, а второе в силу закона спроса является отрицательной величиной $(P'(Q) < 0)$. Следовательно, $P(Q) > MR(Q)$ при любых $Q > 0$.

Постараемся обосновать этот же факт на графике. Для простоты анализа воспользуемся кривой спроса с единичным углом наклона (рис. 2). Предположим, фирма решила увеличить объем реализации на одну единицу – с Q_1 до Q_2, для чего пошла на снижение цены с P_1 до P_2. Уменьшение выручки составит при этом величину, показанную на рис. 2 прямоугольником со знаком «минус», а увеличение – со знаком «плюс».

Рис. 2 Изменение выручки фирмы при увеличении объема выпуска (снижении цены продукции) в условиях кривой спроса с единичным наклоном



Определим графически чистый прирост выручки (величину *MR*) от действий монополиста путем наложения соответствующих фигур (рис. 3). Благодаря предпосылке о единичном угле наклона кривой спроса площадь прямоугольника, изображающего снижение общей выручки, легко графически вычесть из площади прямоугольника, изображающего ее прирост.

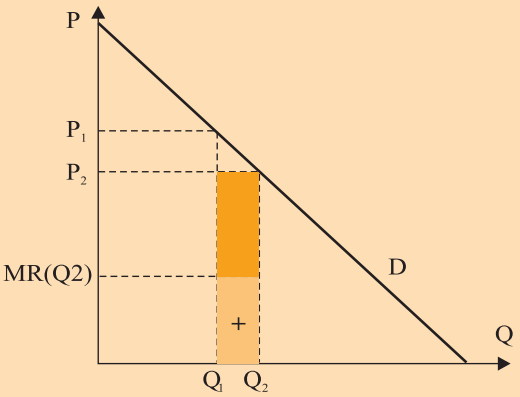


Рис. 3 Соотношение цены продукции и значения предельной выручки для монополиста в условиях кривой спроса с единичным наклоном

На этом простом примере легко увидеть, что цена дополнительно реализованной единицы продукции (P_2) явно выше значения предельной выручки.

Вывод: для любой фирмы, определяющей цену, предельная выручка ниже цены продукции, поскольку для реализации дополнительной единицы товара приходится снижать цену не только этой дополнительной единицы, но и всех предшествующих. На величину соответствующей потери в выручке цена и оказывается выше значения MR.

Ценообразование на монопольном рынке

Целью монополии, как и всякой фирмы, считается получение максимальной прибыли. Необходимое условие максимизации прибыли – равенство предельной выручки и предельных издержек производства: $MR = MC$. Определив точки пересечения соответствующих графиков, найдем, как и в случае конкурентной фирмы, какой объем выпуска является для монополии оптимальным (Q^*). Напомним, что критерию максимизации прибыли соответствует та точка пересечения графиков MR и MC, в которой знак выражения «$MR - MC$» изменяется с плюса на минус (рис. 4). Установив оптимальный объем продукции, фирма по кривой спроса определяет соответствующее ему значение рыночной цены (P^*).

Указанный механизм ценообразования приводит к выводу, что монополист стремится работать на эластичном участке рыночной кривой спроса. Для доказательства этого утверждения обратимся к рис. 5. Рассмотрим случай линейной функции спроса. Известно, что точка единичной эластичности делит кривую спроса ровно пополам и эластичный участок расположен выше этой средней точки. Кроме того, точка единичной эластичности соответствует объему выпуска, обе-

спечивающему получение максимальной выручки фирмы, а значит и нулевому значению MR.

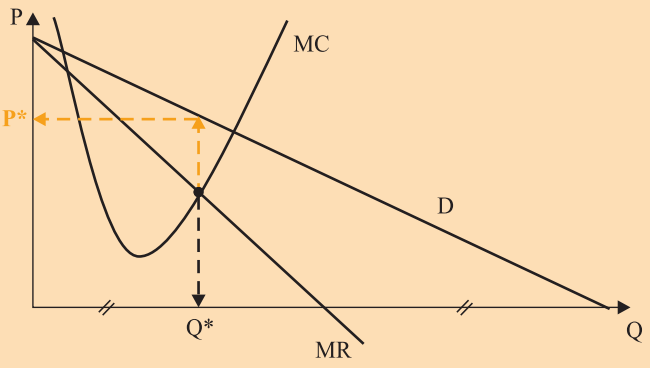


Рис. 4. Определение оптимальных значений объема выпуска и цены продукции монопольной фирмы

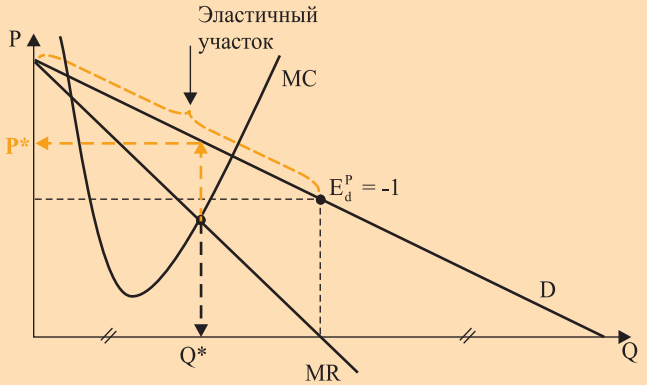


Рис. 5 Ценообразование монополиста и эластичность кривой спроса

Приведем строгое доказательство:

$$Pd = a - bQ \quad \Rightarrow E_d^P = \frac{1}{P'_Q} \times \frac{P}{Q} = -\frac{a - bQ}{bQ} \Rightarrow \text{если } E_d^P = -1, \text{ то } Q = \frac{a}{2b}.$$

$$MR = TR'_Q = ((a - bQ)Q)' = a - 2bQ \Rightarrow \text{если } MR = 0, \text{ то } Q = \frac{a}{2b}.$$

В силу того, что отрицательные значения MC обычно считаются невозможными, точка пересечения MR и MC должна находиться выше нулевого уровня MR. Таким образом, оптимальный объем выпуска должен соответствовать эластичному участку кривой спроса.

Проведя соответствующие вычисления для произвольной кривой спроса, можно получить важные соотношения между значениями цены, предельной выручки и эластичности спроса:

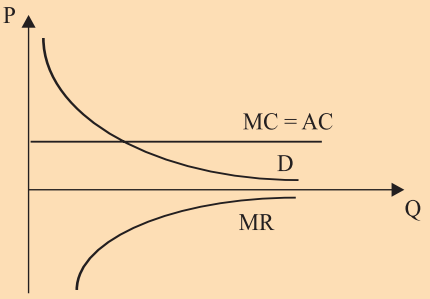
$$MR(Q) = TR'(Q) = [P(Q) \times Q]' = P(Q) + P'(Q) \times Q =$$

$$= P(Q) + \frac{Q}{Q'(P)} \times \frac{P(Q)}{P(Q)} = P(Q) + \frac{1}{E_D^P} \times P(Q).$$

$$MR(Q) = P(Q) \times \left[1 + \frac{1}{E_D^P}\right].$$

Данное соотношение лишь подтверждает сделанные выводы. Поскольку значения эластичности спроса отрицательны, значения предельной выручки всегда окажутся ниже значения цены. При объемах выпуска, соответствующих неэластичному участку любой кривой спроса, значения предельной выручки окажутся отрицательными: $\left(\frac{1}{E_D^P} < -1\right)$.

В редкой ситуации фирма признает оптимальным такой объем выпуска, при котором реализация последней единицы продукции снижает ее общую выручку. Означает ли это, что монополист откажется от производства продукции, столкнувшись с неэластичной кривой спроса на свою продукцию? Для ответа на данный вопрос рассмотрим частный случай, когда спрос на продукцию монополии обладает постоянной эластичностью, по модулю меньшей единицы, а предельные издержки постоянны и равны средним. Примерный вид соответствующих кривых будет аналогичен изображенным на рис. 6.



Пусть, например:

$$Q = \frac{A}{\sqrt{P}};\ P = \frac{A_2}{Q_2};$$

$$TR = \frac{A_2}{Q};\ MR = -\frac{A_2}{Q_2}$$

Рис. 6 Монополия в условиях неэластичной кривой спроса

На первый взгляд, при любых объемах выпуска предельная выручка отрицательна и, разумеется, находится ниже уровня MC. Однако обратим внимание на тот факт, что при начальных значениях MQ цена продукции превышает уровень средних издержек. Это означает, что фирма на таком рынке способна получать положительную экономическую прибыль. Следовательно, у нее нет никаких причин покидать данную отрасль. Тогда какой же объем выпуска будет оптимальным? Здесь как раз необходимо вернуться к соотношению значений MR и MC, которое свидетельствует о том, что прибыль фирмы убывает с каждой следующей реализованной единицей товара.

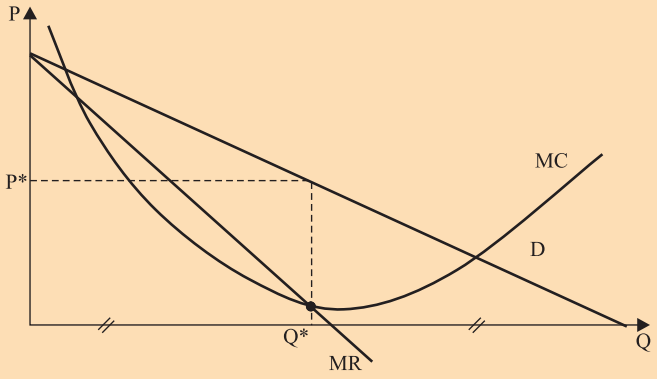
Вывод очевиден: монополисту оптимально выпустить минимально возможное количество, например, одну единицу продукции. Если такой вывод поначалу кажется нереалистичным, то в качестве примера можно привести эксклюзивные изделия художников, дизайнеров, модельеров, ювелиров, которые ценны именно вследствие своей уникальности. Попытка выпустить «вторую единицу» настолько уменьшает цену, что является неоправданной. Заметим, это один из

редких случаев, когда при оптимальном объеме выпуска предельная выручка не будет равна предельным издержкам.

Обычно равенство все-таки выполняется, но при условии максимизации прибыли: $MC(Q^*) = P(Q^*) \times \left[1 + \frac{1}{E_D^P(Q)}\right]$. Заметим, что, в отличие от соотношения между P и MR, данное равенство выполняется лишь в точках, где $MR = MC$.

Особенности ценообразования монополии приводят также к отсутствию у нее кривой предложения. Действительно, кривая предложения предполагает наличие взаимно однозначного соответствия между значениями цены продукции и количеством товара, которое фирма готова продать. В данном же случае оптимальные цена и выпускаемое количество находятся различным образом: объем продукции соответствует пересечению графиков MR и MC, а уровень цены определяется по кривой рыночного спроса. Для монополии вполне возможна ситуация, когда при различных кривых рыночного спроса одному и тому же объему выпуска будут соответствовать различные уровни оптимальной цены. Также, в отличие от совершенно конкурентной фирмы, монополия может работать на убывающем участке кривой MC (рис. 7).

Рис. 7 Монополия, выбирающая оптимальный выпуск на убывающем участке кривой MC



Сравнение последствий монополизации рынка с деятельностью совершенно конкурентной отрасли

Считается, что монополизация рынка наносит определенный вред обществу. Постараемся проиллюстрировать, с чем это связано, путем сравнения объемов продукции и цен товара, которые при прочих равных условиях установились бы на рынке в условиях совершенной конкуренции и монополии.

На совершенно конкурентном рынке равновесный объем продаж и уровень цены определяются пересечением рыночных кривых спроса и предложения (рис. 8). Вспомним, кривой предложения одной совершенно конкурентной фирмы является возрастающая ветвь MC, выше минимума AVC. Рыночная кривая предложения является суммой предложений отдельных фирм и получается сложением по горизонтали соответствующих участков кривых MC.

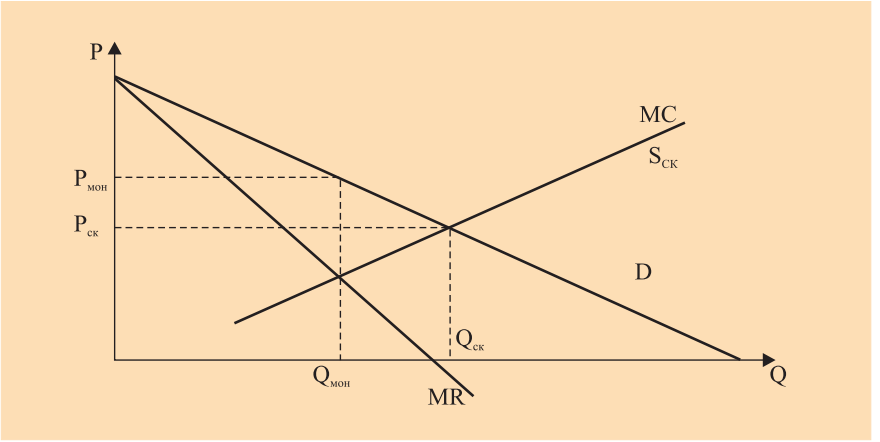


Рис. 8 Сравнение ценообразования монополии и совершенно конкурентной отрасли

Предположим, что фирмы, взаимодействовавшие ранее в рамках модели совершенной конкуренции, договорились проводить согласованную ценовую политику, максимизируя общую прибыль. Поскольку мы не подразумевали ни дополнительных затрат на объединение фирм, ни изменения технологии, кривые предельных издержек каждой из фирм остались неизменными. Следовательно, кривая MC, полученная в результате сговора монополии, будет представлять собой сумму по горизонтали MC отдельных фирм (совпадая, таким образом, с ранее изображенной кривой рыночного предложения совершенно конкурентной отрасли). Однако монопольный выпуск определяется пересечением кривых MR и MC и расположен на уровне ниже конкурентного. Именно эти последствия, уменьшение объема выпуска и соответствующее увеличение цены продукции ($P_{мон} > P_{ск}$, $Q_{мон} < Q_{ск}$), приводят к выводу о негативном влиянии монополизации рынков на общество.

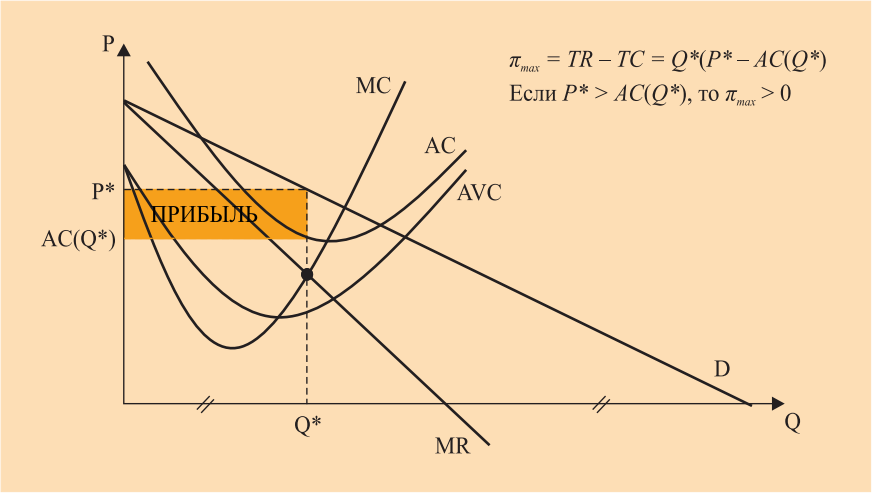
Поведение монополии в краткосрочном и долгосрочном периодах

Поведение монополиста, как и совершенно конкурентной фирмы, зависит от уровня прибыли – положительная, отрицательная или нулевая, и от того, в каком периоде работает монополия – краткосрочном или долгосрочном. Основное отличие монополии от совершенно конкурентной фирмы будет заключаться в том, что в долгосрочном периоде она может получать как положительную, так и отрицательную экономическую прибыль. Это обусловлено наличием очень высоких барьеров входа/выхода на монопольном рынке. Рассмотрим различные состояния, в которых может функционировать монополист.

1. Если $P > AC$ *(рис. 9).*

Если при оптимальном значении выпуска уровень цены на продукцию монополиста превышает значение средних издержек *($AC(Q^*)$,* то монополист получает положительную экономическую прибыль. В данном случае монополия работает и в долгосрочном и в краткосрочном периоде, причем в силу того, что барьеры входа в отрасль высоки, монополия может продолжать получать положительную прибыль и в долгосрочном периоде.

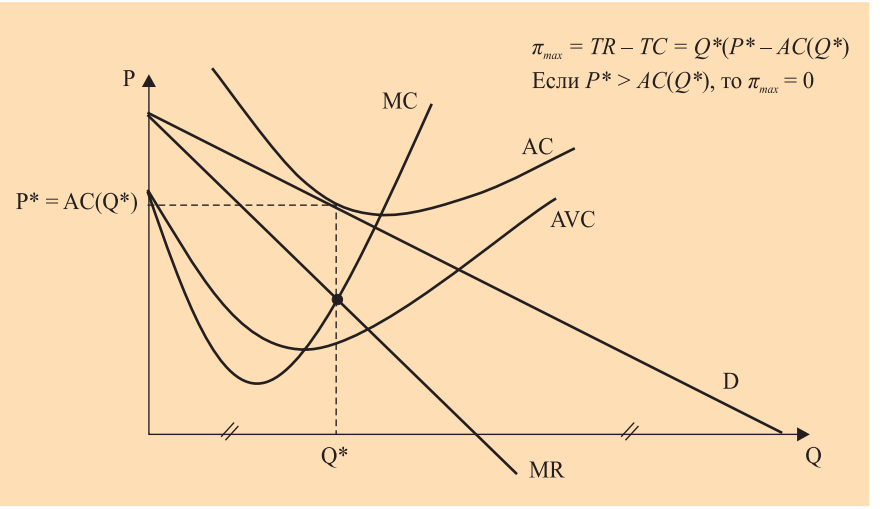
Рис. 9 Монополист в ситуации наличия положительной экономической прибыли



***2. Если P = AC** (рис. 10).*

Если при оптимальном значении выпуска уровень цены на продукцию монополиста равен значению средних издержек *(AC(Q*)*, то монополист получает нулевую экономическую прибыль. Как и в предыдущем случае, при нулевой экономической прибыли монополия будет работать и в долгосрочном и в краткосрочном периоде. Обратим внимание на тот факт, что в данной ситуации кривая спроса является касательной к графику средних издержек.

Рис. 10 Монополист в ситуации нулевой экономической прибыли

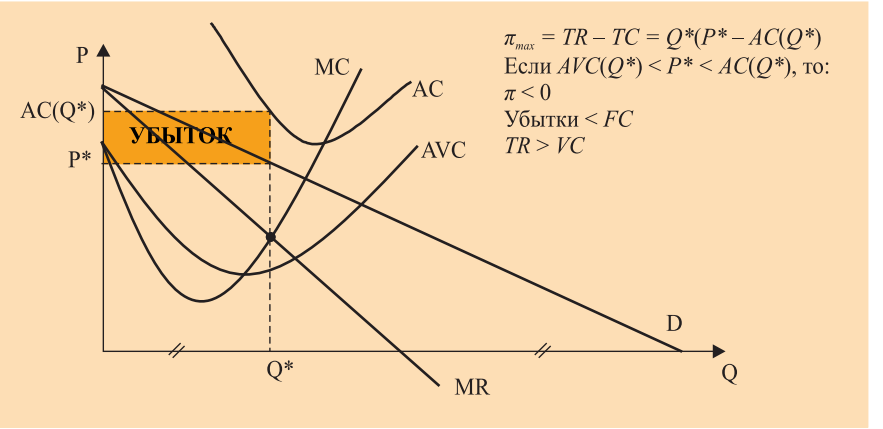


***3. Если AVC < P < AC** (рис. 11).*

Если *AVC(Q*) < P* < AC(Q*),* то монополия получает отрицательную экономическую прибыль (несет убытки). Следовательно, при данных рыночных условиях у монополии существуют стимулы покинуть рынок в долгосрочном периоде. Фирма примет решение об уходе, если издержки преодоления барьеров выхода окажутся ниже уровня текущих убытков фирмы. В краткосрочном периоде фирма останется в отрасли, поскольку ее убытки ниже уровня постоянных издержек.

Именно поэтому иногда такое состояние называют «допредельная фирма»: фирма еще не дошла до того предела, за которым ей следует немедленно покинуть отрасль.

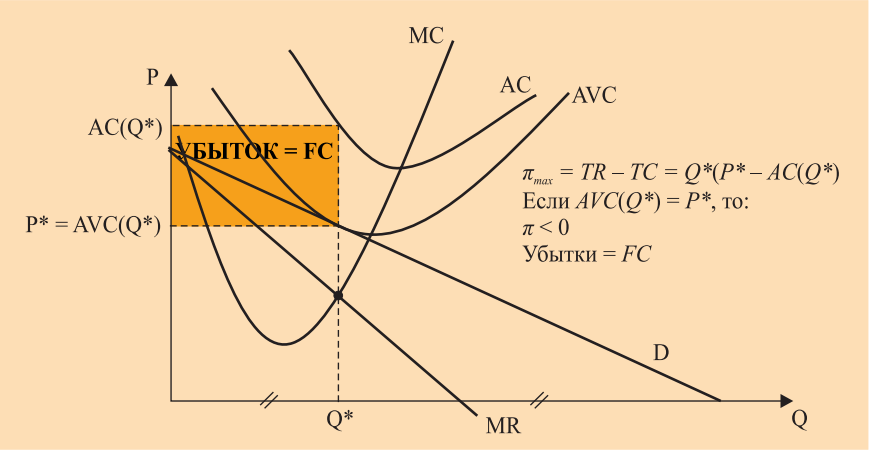
Рис. 11 Монополист в роли допредельной фирмы



4. Если $AVC = P$ *(рис. 12).*

Если $AVC(Q^*) = P^*$, то монополия получает отрицательную экономическую прибыль (несет убытки). Следовательно, при данных рыночных условиях у монополии существуют стимулы покинуть отрасль в долгосрочном периоде. Решение относительно ухода из отрасли будет оправданным, если издержки преодоления барьеров выхода окажутся ниже уровня постоянных затрат. Обратим внимание на тот факт, что в данной ситуации кривая спроса является касательной к графику средних переменных издержек.

Рис. 12 Монополист в роли предельной фирмы

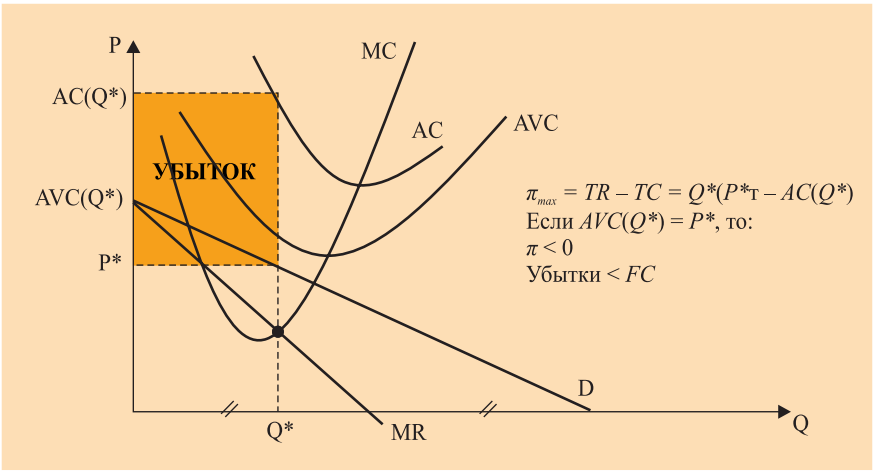


В краткосрочном периоде данной фирме безразлично, продолжать ли работу или уйти из отрасли, поскольку ее убытки составят ровно величину FC. Обычно принято считать, что фирма останется в отрасли, поскольку барьеры выхода на практике никогда не бывают нулевыми. В силу пограничности данную ситуацию иногда характеризуют термином «предельная фирма».

5. Если $AVC > P^*$ *(рис. 13).*

Если $AVC(Q^*) < P^*$, то монополия в случае продолжения выпуска продукции получит убытки, превышающие значение постоянных издержек, следовательно, у фирмы возникают стимулы покинуть отрасль не только в долгосрочном, но и в краткосрочном периоде. Завершится ли это реальным уходом, зависит от того, что будет выше – текущие убытки фирмы или издержки преодоления барьеров выхода.

Рис. 13 Монополист в роли запредельной фирмы



В заключение отметим некоторые важные особенности. Во-первых, монополия, как и всякая другая фирма, может оказаться в ситуации получения убытков и даже столкнуться с необходимостью покинуть отрасль. То, что она является единственным производителем, не делает автоматически ее деятельность прибыльной. Тот же деревенский магазин вынужден будет закрыться, если, например, из-за переселения жителей в город число покупателей резко сократится. Во-вторых, принятие решения об уходе фирмы из отрасли тесно связано с учетом размера барьеров выхода. Достаточно часто их влияние подробно не рассматривается, и может возникнуть впечатление, что по умолчанию их считают нулевыми. Однако для монополиста, в отличие от совершенно конкурентной фирмы, такое предположение было бы неправильным.

Уважаемые читатели, ждем от вас сообщений по электронной почте!
E-mail: nnkalinina@yandex.ru

Екатерина Борисовна ЛАВРЕНОВА,
научный сотрудник Института инновационной деятельности в образовании РАО

Подготовка к ЕГЭ по обществознанию: новинки издательства «Вита-Пресс»[1]

Пример итоговой работы

ВАРИАНТ 2

ЧАСТЬ А

Выберите один верный ответ

А1. Как называется тип экономической системы, при котором хозяйственные проблемы решаются частично с помощью рыночных механизмов, частично на основе государственного регулирования?

1) Традиционная экономическая система.
2) Смешанная экономическая система.
3) Централизованная экономическая система.
4) Рыночная экономическая система.

А2. Какое из определений перекрестной эластичности спроса является верным?

1) Мера реакции величины спроса на данный товар, которая вызвана изменением цены другого товара.
2) Мера реакции величины спроса на данный товар, которая вызвана изменением цены на этот товар.
3) Мера реакции предложения на данный товар, вызванная изменением цены этого товара.
4) Мера реакции величины предложения на данный товар, вызванная изменением цены на другой товар.

[1] Продолжение. Начало см.: ЭШ. – 2010. – № 1, 2.

А3. Как называется доход, который могла бы получить фирма при наиболее выгодном из альтернативных вариантов использования ресурсов?

1) Прибыль фирмы.
2) Экономические издержки фирмы.
3) Выручка фирмы.
4) Постоянные издержки фирмы.

А4. Спрос на факторы производства, зависящий от спроса на товары и услуги, производимые фирмами, которые используют эти факторы, – это:

1) производный спрос;
2) индивидуальный спрос;
3) трудовой спрос;
4) дифференцированный спрос.

А5. Если общий уровень цен в стране за год существенно вырастет, а объем производства товаров и услуг уменьшится, то:

1) реальный ВВП увеличится, номинальный ВВП уменьшится;
2) реальный и номинальный ВВП увеличатся;
3) номинальный ВВП увеличится, реальный ВВП снизится;
4) реальный и номинальный ВВП снизятся.

А6. Если экономически активное население составляет 60 млн человек, а занятые – 54 млн человек, то норма безработицы составляет:

1) 10%;
2) 7%;
3) 6%;
4) 3%.

А7. Дезинфляция – это:

1) процесс понижения общего уровня цен на все товары и услуги внутреннего рынка в течение длительного периода;
2) процесс повышения общего уровня цен на все товары и услуги внутреннего рынка в течение длительного периода;
3) замедление процесса повышения общего уровня цен;
4) меры государственной политики, направленные на снижение темпов инфляции.

А8. В какую сферу производства вовлечено большее число занятых в экономике в постиндустриальном обществе?

1) В сельское хозяйство.
2) В промышленность.
3) В сферу услуг.
4) В банковский сектор.

А9. Что такое индекс условий торговли?

1) Частное от деления индекса средних цен экспорта на индекс средних цен импорта стран в отдельном промежутке времени.
2) Среднегодовой темп прироста ВВП и ВНП.
3) Установление искусственно заниженных цен на экспортируемые товары для достижения конкурентоспособности на внешних рынках.
4) Установленные странами правил торговли на мировом рынке.

А10. В 2008 году все население России составляло 142 млн человек. Сколько миллионов человек из них вошли в группу «Трудоспособные»?

1) 65.
2) 75.
3) 85.
4) 90.

А11. Что из перечисленного ниже не относится к методам борьбы с инфляцией издержек?

1) Субсидирование предприятий определенных отраслей.
2) Уменьшение налогов на сырьевые товары.
3) Введение значительных таможенных пошлин.
4) Антимонопольные мероприятия, поощрение конкуренции.

А12. Что из перечисленного ниже относится к реальному капиталу?

а) Акции крупнейших компаний.
б) Облигации государственного займа.
в) Здания и сооружения, задействованные в процессе производства.
г) Наличные деньги.
д) Сырье и материалы, из которых изготавливается продукция.
1) а, б, в;
2) в, д;
3) б, г, д;
4) а, г.

А13. Кто из перечисленных ниже государственных деятелей когда-либо в РФ занимал пост министра экономического развития (и торговли) РФ и пост министра финансов РФ?

а) В.Христенко.
б) Г.Греф.
в) Э.Набиуллина.
г) А.Кудрин.
д) Т.Голикова.
1) а, б, в;
2) г, д;
3) б, г, д;
4) б, в, г.

А14. Верны ли следующие суждения о заработной плате?

а) Дифференциация размеров ставок заработной платы определяется личными способностями и квалификацией работника.
б) Заработная плата устанавливается на рынке труда путем взаимодействия спроса на труд и предложения труда.
1) Верно только а).
2) Верно только б).
3) Верны оба суждения.
4) Оба суждения неверны.

А15. Верны ли следующие суждения о методах кредитно-денежной политики?

а) Центральный банк для увеличения инвестиционной активности и интенсификации производства может снизить косвенные налоги.

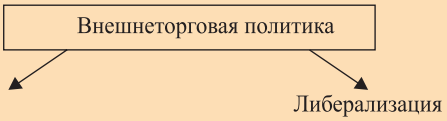
б) Центральный банк для снижения экономической активности может повысить норму обязательных резервов для коммерческих банков.
1) Верно только а).
2) Верно только б).
3) Верны оба суждения.
4) Оба суждения неверны.

ЧАСТЬ В

Задания с кратким ответом

Ответ необходимо дать в виде слова, последовательности букв или цифр

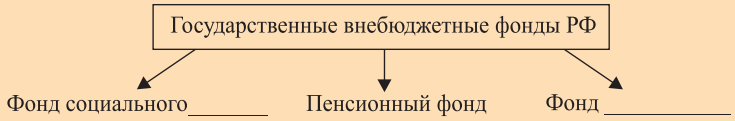
В1. Какое слово пропущено в схеме?



В2. Продолжите фразу.

«Эмиссионная долговая ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на получение от эмитента облигации в предусмотренный в ней срок ее номинальной стоимости или иного имущественного эквивалента, называется _____».

В3. Какие слова пропущены в схеме?



В4. Ниже приведены типы рыночных структур. При всех типах, за исключением одного, на рынке действует более одного покупателя. Отметьте то, что «выпадает» из данного ряда:

а) монополия;
б) олигополия;
в) монополистическая конкуренция;
г) совершенная конкуренция;
д) монопсония.

В5. Ниже приведены операции коммерческого банка. Все, за исключением одной, являются активными операциями. Отметьте то, что «выпадает» из данного ряда:

а) покупка недвижимости;
б) приобретение облигаций коммерческих предприятий;
в) выдача кредитов фирмам;

г) привлечение вкладов домашних хозяйств;
д) ипотечное кредитование.

В6. Установите соответствие между понятиями и их определениями. К каждой позиции первого столбца подберите подходящую позицию второго столбца.

Понятия:

а) предельные издержки;
б) общие издержки;
в) общие постоянные издержки;
г) средние издержки;
д) общие переменные издержки.

Определения понятий:

1) издержки, связанные с выпуском всей продукции фирмы;
2) часть общих издержек фирмы, которая не зависит от объема выпускаемой продукции;
3) часть общих издержек фирмы, величина которых находится в прямой зависимости от выпускаемой продукции;
4) общие издержки в расчете на единицу продукции;
5) прирост общих издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции.

В7. Составьте перечень верных суждений и запишите цифры, под которыми они указаны.

1) Проблема безработицы изучается микроэкономикой.
2) Изменение величины спроса происходит под влиянием цены.
3) Величина предложения находится в прямой зависимости от цены товара.
4) Свойством ликвидности обладают только деньги.
5) К категории «безработные» относится студент вуза дневной формы обучения.
6) Снижение темпов инфляции называется дезинфляцией.
7) Инфляция – это всегда отрицательное явление для экономики.
8) Владельцы обычной акции получают фиксированные дивиденды.
9) Кредитно-денежная политика предполагает формирование государственного бюджета.
10) Великобритания входит в состав Европейского союза.

В8. Составьте перечень характеристик экономического спада и запишите цифры, под которыми они указаны:

1) увеличение объемов производства;
2) увеличение нормы безработицы;
3) сокращение совокупного спроса;
4) рост курса акций на фондовых площадках;
5) значительное увеличение цен на внутреннем рынке.

В9. Прочитайте приведенный текст, каждое положение которого пронумеровано.

(1) Потребности человека являются безграничными. (2) Чтобы их удовлетворить, необходимо создавать блага, которые появляются в результате процесса производства путем использования определенных ресурсов. (3) Ресурсы же в свою очередь находятся в ограничен-

ном количестве. (4) Поэтому можно сказать, что проблема удовлетворения постоянно возрастающих потребностей людей в условиях ограниченных ресурсов – это основная проблема, которая решается в рамках экономики.

Определите, какие положения текста носят:

а) фактический характер;
б) характер оценочных суждений.

В10. Прочитайте приведенный текст, в котором есть пропущенные слова.

Зарождение и развитие рыночной системы было обусловлено двумя причинами. Первая – разделение труда, которое предполагает такой метод_____(1), когда группа людей выполняет строго определенный вид работ,_____(2) на изготовлении определенного вида продукции или ее части. Вторая причина – возникновение и распространение частной собственности. _____(3) собственник вправе самостоятельно _____ (4) произведенным товаром и решать, где его продать, на каком рынке и по какой _____ (5).

Выберите из предлагаемого списка слова, которые необходимо вставить в пробелы:

а) распоряжаться;
б) распределение;
в) цена;
г) производство;
д) специализироваться;
е) частный;
ж) стоимость.

ЧАСТЬ С

Выполните задания с развернутым ответом

Текст к заданиям С1 – С4:

«Специфика советской модели плановой экономики, модели индустриального императива, в период после Второй мировой войны еще не вошла в противоречие с общемировой тенденцией развития, продиктованной первым этапом третьей научно-технической революции. Более того, СССР наряду с США оказался лидером в создании и развитии новейших отраслей хозяйства, что являлось на протяжении по крайней мере двух десятилетий (1950 – 1960) точкой роста в народном хозяйстве страны.

Ряд приоритетных направлений НТР определился еще в ходе войны, а в послевоенный период получил быстрое развитие, прежде всего оборонная промышленность. Используя сохранявшийся потенциал мобилизационной экономики, СССР самостоятельно создал не только новейшие образцы ядерного вооружения, реактивной и космической техники, новые виды синтетических материалов, систем коммуникации и т.д., но и пытался весьма активно внедрять достижения НТР в народное хозяйство. В стране ускоренными темпами развивались атомная, радиоэлектронная, химическая промышлен-

ность, приборостроение. Несмотря на преимущественно оборонную направленность этих отраслей, СССР создал первые атомные электростанции, первым осуществил прорыв в космос, стал пионером в развитии реактивной пассажирской авиации и атомного ледокольного флота. Однако и здесь негативно сказывалась устаревшая затратная система хозяйствования, не способствовавшая ускоренному, повсеместному внедрению новейших научно-технических и технологических разработок в народное хозяйство» *(История экономики,* 2007).

С1. Выпишите из текста три особенности плановой экономики СССР, присущие ей после Второй мировой войны.

С2. Найдите в тексте и выпишите результаты функционирования и развития экономики СССР в данный период.

С3. Как вы считаете, за счет чего были возможны такие высокие результаты развития некоторых отраслей хозяйства? Свой ответ обоснуйте тремя суждениями.

С4. Почему не происходило повсеместное внедрение достижений НТР в производство и дальнейшее развитие на основе интенсификации экономики? Приведите четыре объяснения данной ситуации.

С5. Какой смысл вкладывается в понятие «социально-экономическое развитие»? Составьте три предложения, раскрывающие смысл данного понятия.

С6. Что такое Европейский союз? Сформулируйте три особенности развития интеграции в современной Европе.

С7. Перечислите факторы, влияющие:

1) на предложение (шесть факторов);
2) на ценовую эластичность спроса (четыре фактора).

С8. Вам поручено подготовить развернутый ответ по теме «Биржевая торговля: история и современность». Составьте план, в соответствии с которым вы будете освещать эту тему.

С9. Выберите одно из приведенных ниже высказываний и изложите свои мысли по поводу поднятой проблемы.

1) «Фиксация цен на уровне ниже рыночной создает дефицит, а выше – избыток. Проблемы дефицита или избытка могут быть решены свободными ценами так же просто, как и человек решает не ходить по грязи, чтобы не испачкать обувь» *(Ф.Найт).*
2) «Будьте осторожны с мелкими расходами: самая небольшая течь может потопить большой корабль» *(Б.Франклин).*
3) «Тенденция к колебаниям не есть патологическое явление. Она является неотъемлемым свойством системы частного предпринимательства, рыночной экономики» *(Э.Хансен).*
4) «Сама природа принципов либерализма не позволяет превратить его в догматическую систему. Здесь нет однозначных, раз и навсегда установленных норм и правил. Основополагающий принцип заключается в том, что... мы должны максимально опираться на спонтанные силы общества и как можно меньше прибегать к принуждению» *(Ф. фон Хайек).*

С10. Начертите график «Кривая Филлипса».

Ответьте на вопросы.

1) Зависимость между какими переменными описывает данная кривая?
2) Какое явление иллюстрирует кривая Филлипса?
3) Каким образом должны использовать знание этой зависимости политики, принимающие экономические решения?

ВАРИАНТ 3

ЧАСТЬ А

Выберите один верный ответ

А1. Какое положение характеризует экономику как науку?

1) Исследование степени эластичности товара при определении его цены и будущих прибылей предприятия.
2) Ведение натурального хозяйства коренными жителями поселений на юге Западной Сибири.
3) Осуществление торговых операций на рынке цветов.
4) Увеличение объемов производства предприятиями легкой промышленности.

А2. Предложение на рынке товара в каждый конкретный момент времени формируют:

1) продавцы;
2) покупатели;
3) производители;
4) государственные органы.

А3. Закон убывающей эффективности означает, что:

1) с увеличением объемов производства в два раза эффективность производства увеличивается в два раза;
2) с увеличением переменного фактора происходит сначала рост объема производства, а с определенного момента – его снижение;
3) с увеличением постоянного фактора происходит динамичное снижение объемов производства;

4) с увеличением переменного фактора происходит существенный рост объемов производства.

А4. При каком типе рыночной структуры фирмы, действующие на рынке, производят дифференцированный товар, их количество значительно, присутствует неценовая конкуренция?

1) При монополии.
2) При олигополии.
3) При монополистической конкуренции.
4) При совершенной конкуренции.

А5. Доходы, полученные владельцами факторов производства, в сумме составляют:

1) валовой национальный продукт;
2) совокупный располагаемый доход;
3) валовой внутренний продукт;
4) национальный доход.

А6. В экономике страны N наметился экономический спад, и многие люди оказались без работы. О каком типе безработицы свидетельствует это явление?

1) О циклической.
2) О фрикционной.
3) О структурной.
4) О технологической.

А7. При каком типе инфляции происходит так называемое бегство от денег?

1) При нормальной.
2) При умеренной.
3) При галопирующей.
4) При гиперинфляции.

А8. Денежный агрегат M_0 включает:

1) наличные деньги;
2) срочные вклады;
3) наличные деньги и все банковские депозиты;
4) все наличные деньги и ценные бумаги.

А9. В 2009 году в Российской Федерации государственный бюджет по соотношению доходной и расходной частей являлся:

1) профицитным;
2) дефицитным;
3) нулевым.
4) Нет правильного ответа.

А10. Основными чертами какой валютной системы являлось параллельное обращение золотых монет и банкнот, а также свободный ввоз и вывоз золота?

1) Ямайской.
2) Бреттон-Вудской.

3) Парижской.
4) Московской.

А11. Какие виды налогов не существуют в рамках современной налоговой системы России?

1) Налоги на имущество предприятий.
2) Налоги на доходы с физических лиц.
3) Налоги на доходы с юридических лиц.
4) Подушные налоги.

А12. Что из перечисленного следует отнести к интенсивным факторам экономического роста?

а) Изменение гражданского законодательства.
б) Повышение квалификации рабочей силы.
в) Эффективное распределение ресурсов.
г) Использование в экономике новых залежей полезных ископаемых.
д) Научно-технический прогресс.
1) а, б, в;
2) б, в, д;
3) в, г;
4) а, д.

А13. Нетрудоспособные граждане – это:
а) инвалиды;
б) дети;
в) экономически активные;
г) пенсионеры;
д) добровольно отказавшиеся от работы.
1) а, д;
2) а, б, г;
3) в, г;
4) в, д, г.

А14. Верны ли следующие суждения о балансе центрального банка?

а) К пассивам центрального банка относятся золото, иностранная валюта и банкноты.
б) Государственные краткосрочные обязательства являются активами центрального банка.
1) Верно только а).
2) Верно только б).
3) Верны оба суждения.
4) Оба суждения неверны.

А15. Верны ли следующие суждения о таможенных пошлинах?

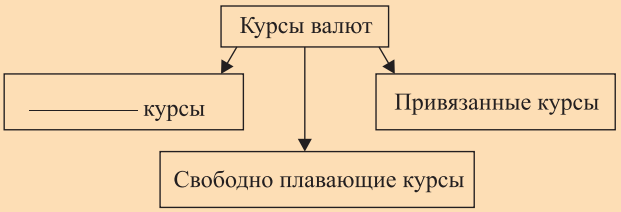
а) К целям установления таможенной пошлины на импорт следует отнести стремление интегрироваться в мировую экономику.
б) Таможенные пошлины устанавливаются в одинаковом размере независимо от типа ввозимых товаров.
1) Верно только а).
2) Верно только б).
3) Верны оба суждения.
4) Оба суждения неверны.

ЧАСТЬ В

Задания с кратким ответом

Ответ необходимо дать в виде слова, последовательности букв или цифр

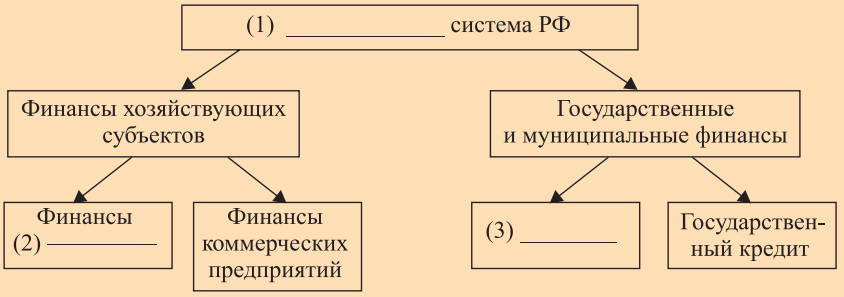
В1. Какое слово пропущено в схеме?



В2. Продолжите фразу.

«Сумма денег, которая сдана банку на хранение и которую банк обязан вернуть вкладчику по его первому требованию или в установленный срок, называется _____».

В3. Какие слова пропущены в схеме?



В4. Ниже приведены показатели системы национальных счетов. Укажите, что «выпадает» из этого ряда:

а) валовой внутренний продукт;
б) валовой национальный продукт;
в) национальный доход;
г) располагаемый доход;
д) норма инфляции.

В5. Ниже перечислены несколько банков, существующих в России. Все они, за исключением одного, являются коммерческими. Укажите, что «выпадает» из данного ряда:

а) Сбербанк России;
б) Банк Москвы;
в) Центральный банк РФ;
г) УралСиббанк;
д) ВТБ 24.

В6. Установите соответствие между видами налогов и конкретными налогами. К каждой позиции первого столбца подберите подходящие позиции второго столбца.

Виды налогов:
а) федеральные налоги;
б) региональные налоги;
в) местные налоги.
Налоги:
1) налог на добавленную стоимость;
2) налог на имущество предприятий;
3) налог на имущество физических лиц;
4) земельный налог;
5) транспортный налог;
6) налог на доходы с физических лиц;
7) единый социальный налог;
8) налог на игорный бизнес;
9) курортный сбор;
10) плата за пользование водными объектами.

В7. Составьте перечень результатов дефолта августа 1998 года в России и запишите цифры, под которыми они указаны:

1) ревальвация рубля;
2) крах многих финансовых компаний;
3) падение доверия к России со стороны иностранных инвесторов;
4) отток иностранного капитала;
5) увеличение импорта.

В8. Составьте перечень характеристик централизованной экономической системы и запишите цифры, под которыми они указаны:

1) конкуренция товаропроизводителей;
2) монополия на внешнеторговые операции и операции с валютой;
3) регулирование экономики средствами кредитно-денежной и бюджетно-финансовой экономической политики;
4) ориентация в хозяйственной практике на традиции и обычаи;
5) планирование объемов производства и цен товаров и услуг;
6) директивное управление хозяйством.

В9. Прочитайте приведенный текст, каждое предложение которого пронумеровано.

«(1) В прошлом году (2008) впервые за постсоветский период государство в лице своих лидеров обнародовало набросок стратегического плана РФ на ближайшие 15 – 20 лет. (2) Но начался экономический кризис, и возникли непредвиденные трудности. (3) Полагаю, что в сегодняшних условиях тем более актуальна разработка стратегических планов и запуск масштабных долгосрочных проектов. (4) Шансы, что российская элита это осознает, есть» *(В.Фадеев*. Затмение пройдем // Эксперт. – 2009. – № 2).

Определите, какие положения текста носят:

а) фактический характер;
б) характер оценочных суждений.

В10. Прочитайте приведенный текст, в котором есть пропущенные слова.

«Рыночное равновесие устанавливается в результате взаимодействия решений множества покупателей и _____ (1) и выражается в равновесной _____(2) и равновесном количестве товаров. Равновесный вариант соотношения спроса и ————————(3) не является единственно возможным. Цена и количество товара могут изменяться, и тогда цена, по которой товар покупается и продается, может не совпадать с ————(4) ценой, а реальное количество товара может не совпадать с равновесным _____(5). Речь идет о появлении на рынке дефицита и ————————— (6).

Выберите из предлагаемого списка слова, которые необходимо вставить в пробелы:

а) цена;
б) количество;
в) избыток;
г) продавцы;
д) предложение;
е) производители;
ж) равновесный;
з) стоимость;
и) эластичный.

ЧАСТЬ С

Выполните задания с развернутым ответом

Текст к заданиям С1 – С4.

«Предприниматель – это основной субъект предпринимательской активности, стремящийся к максимизации своей прибыли за счет сознательного повышения экономического риска, связанного с вложением в дело собственных средств и принятием на себя имущественной ответственности за результаты хозяйственной деятельности. Один из первых исследователей, обобщивших опыт развития предпринимательства, Й.Шумпетер, характеризовал предпринимателя, прежде всего как новатора, который *реформирует и революционизирует производство путем внедрения изобретений, использования инновационных технологий для производства новых товаров или выпуска прежних товаров иными способами.* Признанный исследователь феномена предпринимательства – фон Хайек – утверждал, что главным для предпринимателя является *анализ и использование различных возможностей для выпуска новых товаров, открытие альтернативных источников сырья, рынков сбыта, новых способов организации производства и т.д.*

Предприниматель – *создатель нового типа социальной деятельности.* Он совершает творческий акт опосредования между миром устоявшихся вещей и миром идей. В самом общем смысле предпринимательские схемы – проекции мира идей на опредмеченный мир. Говоря конкретнее, предпринимательская схема – это способ сборки и конструирования нового типа деятельности из уже известных и до-

ступных предпринимателю (при этом в процессе сборки происходит их частичная модификация). Воспроизводясь, указанный способ сборки «отвердевает» в структуре новой деятельности, в способе управления ею и в дальнейшем превращается в новую профессию.

В исторические эпохи предпринимательство оставалось уделом немногих. Как правило, предпринимательский акт имел разовый характер, а сам предприниматель в случае успеха становился в дальнейшем частью субъекта сконструированной им новой деятельности. Многократное и тем более перманентное предпринимательство в истории – свойство гениальных одиночек.

В настоящее время общепризнано, что успешное осуществление предпринимательской деятельности наряду с объективными условиями, определяемыми структурами государственного и общественного управления, связано с наличием у предпринимателей таких субъективных характеристик, как *инновационный образ мышления, уверенность в себе и своих силах, целеустремленность, работоспособность, оптимизм, способность к быстрому обучению и переобучению и др.* Невысокая вероятность индивидуального обладания достаточно полным набором описанных черт обусловливает тот факт, что способностью к предпринимательской деятельности наделены лишь 5 – 8% трудоспособного населения» *(О.Кобяк, А.Рыжова «Социология: Энциклопедия». – М., 2003).*

С1. Как понимают, что такое предпринимательство, авторы текста?

С2. Что такое предпринимательская схема?

С3. Какие характеристики предпринимателя, указанные в тексте, на ваш взгляд, являются наиболее существенными? Свой ответ поясните тремя суждениями.

С4. Назовите имя человека, которого вы считаете предпринимателем, и объясните, почему, исходя из понимания сути предпринимательства, изложенного в тексте.

С5. Приведите пример экстенсивного развития хозяйственной системы в истории нашей страны. Почему данное событие иллюстрирует именно такой тип экономического роста?

С6. Назовите пять форм экономической интеграции.

С7. По высказыванию выдающегося экономиста XVIII века А.Смита, «ни одно общество, без сомнения, не может процветать и быть счастливым, если значительная часть его членов бедна и несчастна. Да кроме того, простая справедливость требует, чтобы люди, которые кормят, одевают и строят жилища для всего народа, получали такую долю продуктов своего собственного труда, чтобы сами могли иметь сносную пищу, одежду и жилище». Согласны ли вы с утверждением автора? Свой ответ обоснуйте и приведите три исторических примера, подтверждающих ваше мнение.

С8. Вам поручено подготовить развернутый ответ по теме «Проблемы модернизации российской экономики и пути их решения». Составьте план, в соответствии с которым вы будете освещать эту тему.

С9. Выберите одно из приведенных высказываний и изложите свои мысли по поводу поднятой проблемы.

1) «Цель и типичный результат деятельности в сфере бизнеса – накопление богатства» *(Т.Веблен).*
2) «Всякий, кто имеет практический опыт хозяйственной деятельности, знает, что эта деятельность подвержена действию бесчисленных факторов физического, психологического, экономического и социального происхождения...» *(У.К.Митчелл).*
3) «Все, что участвует в обмене, должно быть каким-то образом сопоставимо... Расплата будет иметь место, когда справедливое равенство будет установлено так, чтобы земледелец относился к работе башмачника, как башмачник – к работе земледельца» *(Аристотель).*
4) «Цель и типичный результат деятельности в сфере бизнеса – накопление богатства» *(Т.Веблен).*

Ответьте на вопросы.

1) Какова тенденция изменения экспорта России с 1995 по 2007 год?
2) Какова тенденция изменения импорта России с 1995 по 2007 год?
3) Каково соотношение экспорта со странами дальнего зарубежья и странами СНГ?
4) Каково соотношение импорта со странами дальнего зарубежья и странами СНГ?

С10. Заполните таблицу «Интеграционные ожидания объединения»:

Характеристика объединения	Европейский союз	Содружество независимых государств	НАФТА	АСЕАН
Год образования				
Документы об образовании объединения				
Члены объединения				
Организационная структура				
Руководители				

Уважаемые читатели, ждем от вас сообщений по электронной почте!
E-mail: nnkalinina@yandex.ru

Ольга Николаевна ГОРБУНОВА,
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Математическая экономика и информатика» Академии экономики и предпринимательства ТГУ им. Г.Р.Державина, учитель высшей категории

Полина Юрьевна ВЕРЕЩАГИНА,
кандидат технических наук, старший преподаватель кафедры «Математическая экономика и информатика» Академии экономики и предпринимательства ТГУ им. Г.Р.Державина

Роль экономических задач в создании профессионально-ориентированной среды

По мнению Л.Фридмана, одной из основных функций задач обучения математике является функция формирования и развития у учащихся общих умений решения любых математических (в том числе и прикладных) задач.

В математике существует множество разновидностей задач: с единственным решением, не имеющих решения, имеющих множество решений, с избыточными условиями, недостаточными условиями, с противоречивыми условиями. Решение задач – это наиболее характерная сфера человеческой деятельности и основная деятельность обучающегося математике. Однако в школьном курсе математики, как правило, приводятся задачи с одним единственным решением и жесткими алгоритмами этого решения. Школьники лишены возможности развивать свои творческие способности, привыкая размышлять стандартно.

Изучение математики школьниками, а далее – студентами не математических и даже не инженерных специальностей, сопряжено с трудностями обоснования необходимости изучения данного предмета. Преодолеть эти трудности частично можно с помощью специально подобранных задач, так как образ математики и отношение обучаемого к ней формируют прежде всего задачи, которые он решает. Эта теория показывает обучаемому, как качественное содержание явления определяет характер количественных связей. Исследуя внематематическую проблему, обучающийся переводит ее на язык математики, для того чтобы решить ее математическими методами, а затем проинтерпретировать решение с учетом экономических проблем. Несомненным фактором повышения качества подготовки выпускников современной школы является создание профессионально-ориентированной среды.

Программа подготовки экономистов не предусматривает глубокого изучения таких дисциплин, как физика и химия, поэтому фундаментализация обучения падает в основном на математику. Сегодня на первый план выступает математическая модель как инструмент исследования и прогноза экономических явлений. Математические модели представляют собой основу компьютерного моделирования и обработки информации, они способствуют развитию наших представлений о закономерностях экономических процессов и, безусловно, обозначают новый образ мышления и анализа.

Экономика как наука об объективных причинах функционирования и развития общества пользуется разнообразными количественными характеристиками и в результате вбирает в себя большое число математических моделей и методов. В специализированных, профильных экономических классах с углубленным изучением экономики, требующим достаточной математической подготовки, этому направлению необходимо уделять пристальное внимание. Такой опыт существует. Так, при изучении экономики часть времени для решения задач отводится или на занятиях, или через введение дополнительных курсов. В экономических классах старшей школы, а также при изучении прикладных аспектов математики в общеобразовательной школе следует уделять достаточное внимание простейшим приложениям математики в различных областях: в биологии, химии, экологии, экономике. Задача линейного программирования (ЗЛП) относится к задачам, имеющим прикладное значение. Примерами таких задач могут служить производственное планирование, расход ресурсов, управление запасами, схемы транспортных перевозок, определение порядка обслуживания, пищевого рациона и т.д.

Другими словами, задача – это стремление к поставленной цели при заданных условиях, включающих множество исходных состояний объекта, в том числе и свойства экономического характера. Как правило, решение поставленной прикладной задачи не однозначно, и из множества допустимых решений необходимо выбрать наилучшее, или *оптимальное*. В качестве примера критерия оптимальности можно привести величины издержек при производстве, стоимости перевозок, которые следует минимизировать, или величину прибыли производства, которая в идеале должна достигать своего наибольшего значения.

В математическом программировании выделяют различные задачи в зависимости от вида целевой функции $f(x)$ и области допустимых значений W:

- задачи линейного программирования, если $f(x)$ и W линейны;
- задачи численного программирования, если ставится условие целочисленности переменных;
- задачи нелинейного программирования, если форма $f(x)$ носит нелинейный характер.

В дальнейшем мы будем рассматривать задачу линейного программирования. Введем следующее определение: *задачей линейного программирования называется задача исследования операций, включающая в себя целевую функцию и ограничения на ее аргументы, математическая модель которой имеет вид*:

$$f(X)=c_1x_1+c_2x_2+c_3x_3+\ldots+c_nx_n=\sum_{j=1}^{n}c_jx_j\rightarrow\max(\min) \quad (1)$$

$$\sum_{j=1}^{n}a_{ij}x_j=b_i,\ i=\overline{1,n} \quad (2)$$

$$\sum_{j=1}^{n}a_{ij}x_j\le b_i,\ i=\overline{1,n} \quad (3)$$

$$x_j\ge 0, j=\overline{1,n} \quad (4)$$

При этом система линейных уравнений (2) и неравенств (3), (4), определяющая допустимое множество решений задачи W, называется *системой ограничений* задачи линейного программирования, а линейная функция $f(x)$ называется *целевой функцией*, или критерием оптимальности.

В зависимости от исходных данных ЗЛП может содержать различное количество переменных. Для школьной программы можно рассмотреть задачи с двумя переменными, которые решаются графическим методом. Метод полезен тем, что наглядно иллюстрирует общие идеи, лежащие в основе методов решения задач линейного программирования.

Графический метод включает в себя два основных этапа.

Этап I. В прямоугольной системе координат строится область допустимых решений задачи (ОДР):

- каждое неравенство системы ограничений представляем в виде уравнения;
- строим соответствующие полученным уравнениям граничные прямые;
- каждая прямая делит координатную плоскость на две полуплоскости;
- неравенство системы ограничений геометрически представляет собой полуплоскость;
- чтобы определить, какую полуплоскость описывает неравенство, достаточно проверить одну точку, например (0, 0); если при ее подстановке неравенство выполняется, то искомая полуплоскость содержит данную точку.

Таким образом, выделяются все полуплоскости, описываемые неравенствами системы ограничений ЗЛП. На пересечении всех полуплоскостей выделится область, которая и является *областью допустимых решений* задачи.

Выделяют несколько видов ОДР:

- одна точка;
- выпуклая замкнутая многоугольная область (рис. 1);
- выпуклая неограниченная многоугольная область (рис. 3);
- пустая область.

Этап II. На этом этапе формируется изображение целевой функции и находится оптимальное решение задачи.

Уравнение целевой функции $F(X)=c_1x_1+c_2x_2$ при заданном значении $F(X)$ геометрически представляет собой прямую, а при варьировании $F(X)$ – семейство параллельных прямых, так называемые *линии уровня*. Вектор $\vec{c}=\{c_1,c_2\}$ расположен перпендикулярно ко всем этим прямым и показывает направление возрастания параметра $F(X)$.

Для того чтобы найти оптимальное решение, следует построить одну из линий уровня, например, проходящую через точку (0, 0), и перемещать ее параллельно самой себе в направлении вектора $\vec{c}$ для нахождения максимума ЦФ, или в обратном направлении – при поиске минимума ЦФ. На основании первой теоремы ЛП точка оптимального решения будет в одной из вершин многоугольника ОДР.

В зависимости от вида ОДР и положения линий уровня получают следующие виды решений:

Рис. 1 Единственное решение

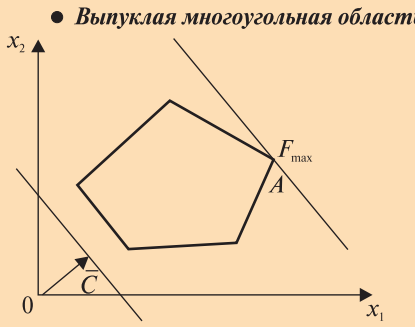


Рис. 2 Альтернативный оптмум – множество решений

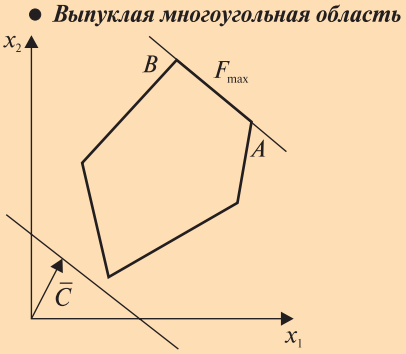


Рис. 3 Существует минимум и нет максимума

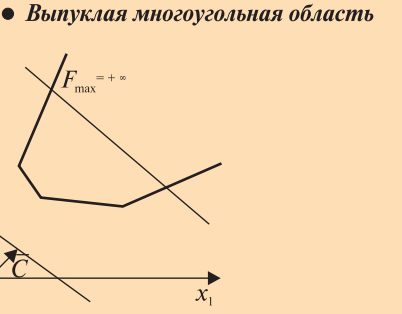
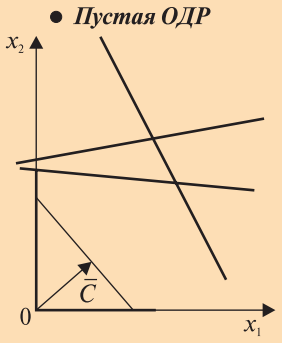


Рис. 4
Нет решения



После определения точки оптимального решения следует вычислить ее координаты, решив систему из уравнений прямых, на пересечении которых и находится найденная точка. Координаты точки – и есть оптимальное решение задачи. Подставив эти значения в уравнение ЦФ, вычисляем ее экстремальное значение.

Рассмотрим применение графического метода решения на конкретных примерах.

Пример 1. Предприятие выпускает два вида изделий, используя при этом два вида ресурсов. Известно распределение ресурсов на каждую единицу производимой продукции, а также величина выручки, получаемая от реализации одной единицы изделия. Необходимо составить производственную программу (x_1, x_2), максимизирующую прибыль предприятия.

Составим математическую модель задачи (то есть, обозначим переменные задачи, запишем уравнение целевой функции и систему ограничений в виде уравнений или неравенств). Примем следующие обозначения: i – номер вида ресурса $(i = 1,2)$; j – номер вида изделия $(j = 1,2)$; $a_{ij} = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} \\ a_{21} & a_{22} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 3 & 4 \\ 2 & 5 \end{pmatrix}$ – распределение i-го вида ресурса на единицу производимой продукции j-го вида; $b_i = \begin{pmatrix} 1700 \\ 1600 \end{pmatrix}$ – запасы ресурсов; $c_j = (2, 4)$ – прибыль на единицу j-го изделия, $(x_1, x_2,)$ – искомый план производства.

Какова бы ни была производственная программа $(x_1, x_2,)$, ее компоненты должны удовлетворять условию: суммарное количество затрачиваемых на производство ресурсов не должно превышать их общего запаса. На изготовление x_1 единиц первого изделия потребуется $3x_1$ единиц ресурса 1, на изготовление x_2 единиц второго изделия того же ресурса потребуется $4x_2$ единиц и т.д. Общее количество затраченного ресурса на изготовление всех x_1, x_2 изделий будет равно сумме: $3x_1 + 4x_2$. Эта сумма не может превышать общего запаса i-го ресурса, то есть должна быть ≤ 1700.

Выписывая такие условия для всех видов ресурсов, получаем:

$$\begin{cases} 3x_1 + 4x_2 \le 1700 \\ 2x_1 + 5x_2 \le 1600 \end{cases} \quad (5)$$

Так как компоненты решения задачи – суть количество изделий и следовательно не могут быть выражены отрицательными числами, то добавляются условия:

$$x_1 \geq 0,\ x_2 \geq 0 \qquad (6)$$

При плане производства (x_1, x_2) прибыль предприятия будет равна:

$$F = c_1 x_1 + c_2 x_2 = 2x_1 + 4x_2 \qquad (7)$$

Таким образом, получаем задачу линейного программирования:

$$F = 2x_1 + 4x_2 \to \max \qquad (8)$$

При ограничениях:

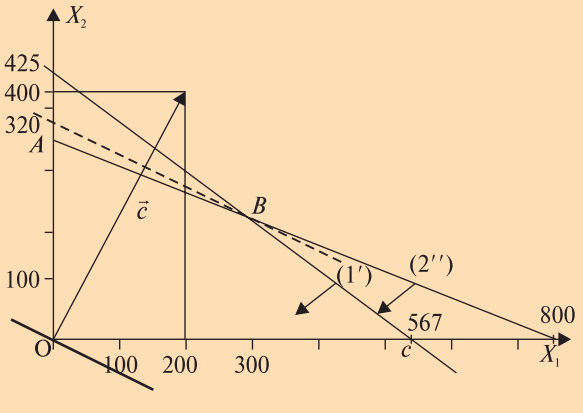
$$\begin{cases} 3x_1 + 4x_2 \leq b_1 \\ 2x_1 + 5x_2 \leq b_2 \\ x_1 \geq 0 \\ x_2 \geq 0 \end{cases} \qquad (9)$$

Решение

√ Построение области допустимых решений.

Построим прямоугольную систему координат, где ось OX обозначим x_1, а $OY - x_2$. Так как x_1 и x_2 неотрицательны, можно ограничиться рассмотрением первой координатной четверти (рис. 5).

Рис. 5 Решение задачи из примера 1 графическим методом



Рассмотрим первое ограничение: $3x_1 + 4x_2 \leq 700$ (1). Заменим в данном ограничении знак неравенства знаком равенства и построим прямую: $3x_1 + 4x_2 = 1700$ (1'). Для этого найдем две точки, принадлежащие данной прямой. Пусть, например, $x_1 = 0$, тогда, подставив ноль в (1'), получим: $4x_2 = 1700$, или $x_2 = 425$. (0; 425) – координаты первой точки, принадлежащей прямой.

Пусть $x_2 = 0$, тогда $3x_1 = 1700$, следовательно $x_1 = 567$. (567; 0) – координаты второй точки, принадлежащей прямой. Отметим эти точки на числовых осях.

Аналогично для второго ограничения:

$2x_1 + 5x_2 \le 1600$ (2).

$2x_1 + 5x_2 \le 1600$ (2').

При $x_1 = 0$ $x_2 = 320$, то есть (0; 320).

При $x_2 = 0$ $x_1 = 800$, то есть (800; 0).

Построим данные прямые (на рис. 5 они обозначены (1') и (2') соответственно). Теперь найдем на чертеже такие полуплоскости, которые соответствуют неравенствам (1) и (2).

Прямая (1') $3x_1 + 4x_2 = 1700$ делит координатную плоскость на две полуплоскости. Одна полуплоскость расположена выше прямой, вторая – ниже. Чтобы найти ту полуплоскость, которая соответствует неравенству (1), необходимо взять какую-либо точку, принадлежащую одной из полуплоскостей, и подставить ее координаты в неравенство. Если неравенство будет верным, то данная полуплоскость окажется искомой. Например, возьмем точку с координатами (0; 0) и подставим ее координаты в неравенство (1): $3x_1 + 4x_2 \le 1700$, или $0 + 0 \le 1700$. Получается, что неравенство $0 \le 700$ является верным, следовательно неравенству (1) удовлетворяет полуплоскость, лежащая ниже прямой (1').

Аналогично поступим и для неравенства (2): $2x_1 + 5x_2 \le 1600$. Возьмем точку с координатами (0; 0). Получается, что неравенство $0 \le 1600$ верно. Неравенству (2) удовлетворяет полуплоскость, расположенная ниже прямой (2').

Стрелки на каждой границе показывают, с какой стороны прямой выполнены ограничения. Учитывая, что x_1 и x_2 являются неотрицательными, получаем, что четырехугольник *OABC* является областью, содержащей точки, для которых выполнены условия, заключенные в фигурные скобки. Точки, лежащие внутри и на границе этой области, – допустимые решения, но нам нужны только те, при которых функция *F* будет принимать максимальное значение.

√ Нахождение оптимального решения задачи.

Построение линии уровня. Возьмем произвольную точку. Для удобства построения рассмотрим точку *O* (0, 0) – начало координат. Отложим от этой точки вектор $c = \{200; 400\}$ (координаты вектора являются коэффициентами при переменных в целевой функции, умноженными на 100 для простоты построения). Линия уровня будет располагаться перпендикулярно относительно вектора $\vec{c}$.

Максимизация целевой функции F. Для нахождения точки, в которой функция *F* достигнет своего максимального значения, необходимо перемещать прямую уровня по направлению вектора $\vec{c}$ до пересечения этой прямой с крайней точкой области допустимых решений, являющейся ее вершиной. На нашем рисунке – это точка *B*.

Примечание: если требуется найти минимум целевой функции, то линию уровня следует перемещать в направлении, обратном направлению вектора $\vec{c}$.

Найдем координаты точки *B*. Данная точка расположена на пересечении двух прямых (1') и (2'), поэтому, чтобы найти ее координаты, необходимо решить следующую систему уравнений:

$$\begin{cases} 3x_1 + 4x_2 = 1700 \\ 2x_1 + 5x_2 = 1600. \end{cases}$$

Из второго уравнения выразим x_1: $2x_1 = 1600 - 5x_2$; $x_1 = \dfrac{1600 - 5x_2}{2}$.

И подставим полученное значение в первое уравнение:

$$3 \times \frac{1600 - 5x_2}{2} + 4x_2 = 1700;\ 4800 - 15x_2 + 8x_2 = 3400;$$

$$7x_2 = 1400 \Rightarrow x_2 = 200;\ x_1 = \frac{1600 - 5 \times 200}{2} = \frac{600}{2} = 300.$$

Точка с координатами (300; 200) соответствует оптимальному решению задачи, следовательно максимум целевой функции составляет: $F = 2 \times 300 + 4 \times 200 = 1400$ ед. Экономический смысл решения задачи, таким образом, заключается в том, что предприятию, чтобы получить максимальную прибыль от их реализации, необходимо выпускать 300 ед. продукции первого типа и 200 ед. продукции второго типа. В рассмотренной задаче область допустимых решений представляла многоугольную замкнутую область.

Пример 2. У мальчика дома живет собака. В ее пищевом рационе ежедневно должно быть не менее 30 ед. белков, 45 ед. углеводов, 8 ед. жиров. Для составления рациона мальчик покупает два вида корма – Chappi и Pedigree, которые содержат следующее количество питательных веществ:

Питательные вещества	Количество ед. питательных веществ на 1 кг корма	
	Chappi	*Pedigree*
Белки	5	10
Углеводы	9	5
Жиры	4	0
Стоимость 1 кг корма	15	20

Необходимо составить дневной рацион собаки, имеющий минимальную стоимость.

Составим математическую модель задачи, то есть обозначим переменные задачи, запишем уравнение целевой функции и систему ограничений в виде уравнений или неравенств. Примем следующие обозначения: i – номер вида корма $(i = 1,2)$; j – номер питательного вещества $(j = 1,2)$; $a_{ij} = \begin{pmatrix} 5 & 10 \\ 9 & 5 \\ 4 & 0 \end{pmatrix}$ – распределение j-го вида питательного вещества на единицу корма i-го вида; $b_i = \begin{pmatrix} 30 \\ 45 \\ 8 \end{pmatrix}$ – ограничение на потребление питательных веществ; $c_j = (15, 20)$ – стоимость 1 кг корма i-го вида; $(x_1, x_2,)$ – искомое количество потребляемого корма.

Каково бы ни было потребление кормов $(x_1, x_2,)$, необходимо, чтобы собака получила все питательные вещества: в x_1 единице первого вида корма содержится $5x_1$ единиц белка, в x_2 единицах второго вида корма – $10x_2$ единиц белка и т.д. Общее количество потребляемых белков в количестве кормов x_1 и x_2 будет равно сумме: $5x_1 + 10x_2$. Эта сумма не может быть меньше предельно допустимого значения потребления белка в сутки, то есть должна быть ≥ 30.

Выписывая такие условия для всех видов питательных веществ, получаем:

$$\begin{cases} 5x_1 + 10x_2 \geq 30 \\ 9x_1 + 5x_2 \geq 45 \\ 4x_1 \geq 8 \end{cases} \quad (10)$$

Так как компоненты решения задачи – суть количество корма и, следовательно, не могут быть выражены отрицательными числами, то добавляются условия:

$$x_1 \geq 0,\ x_2, \geq 0 \quad (11)$$

При количестве кормов (x_1, x_2) стоимость рациона будет равна:

$$F = c_1 x_1 + c_2 x_2 = 15x_1 + 20x_2 \quad (12)$$

Таким образом, получаем задачу линейного программирования:

$$F = 15x_1 + 20x_2 \to \min$$

При ограничениях:

$$\begin{cases} 5x_1 + 10x_2 \geq 30 \\ 9x_1 + 5x_2 \geq 45 \\ 4x_1 \geq 8 \\ x_1 \geq 0 \\ x_2 \geq 0 \end{cases} . \quad (13)$$

Решение

√ Построение области допустимых решений.

Построим прямоугольную систему координат, где ось OX обозначим x_1, а $OY - x_2$. Так как x_1 и x_2 неотрицательны, можно ограничиться рассмотрением первого квадранта (рис. 6).

Рассмотрим первое ограничение: $5x_1 + 10x_2 \geq 30$ (1). Заменим в данном ограничении знак неравенства знаком равенства и построим прямую: $5x_1 + 10x_2 = 30$ (1'). Для этого найдем две точки, принадлежащие данной прямой. Пусть, например, $x_1 = 0$, тогда, подставив 0 в (1'), получим: $10x_2 = 30$, или $x_2 = 3$. (0; 3) – координаты первой точки, принадлежащей прямой. Пусть $x_2 = 0$, тогда $5x_1 = 30$, следовательно $x_1 = 6$. (6; 0) – координаты второй точки, принадлежащей прямой. Отметим эти точки на числовых осях.

Аналогичные построения выполняем и для второго ограничения.

Прямая, соответствующая третьему ограничению, является частным случаем прямой на плоскости – прямой, параллельной оси OY, про-

ходящей через точку (2; 0). Построим данные прямые (на рис. 6 они обозначены (1), (2) и (3) соответственно). Теперь найдем такие полуплоскости, которые соответствуют неравенствам (1), (2) и (3). Проделываем это аналогично примеру 1. В результате получаем, что ОДР задачи представляет собой неограниченную выпуклую многоугольную область *ABDN*. Точки, лежащие внутри и на границе этой области, являются допустимыми решениями, но нам нужны только те, при которых функция *F* будет принимать максимальное значения.

√ Нахождение оптимального решения задачи.

Построение линии уровня. Возьмем произвольную точку. Для удобства построения рассмотрим точку *O* (0; 0) – начало координат. Отложим от этой точки вектор *c* = {15; 20}. Линия уровня будет располагаться перпендикулярно относительно вектора $\vec{c}$.

Минимизация целевой функции F. Для нахождения точки, в которой функция *F* достигнет своего минимального значения, необходимо перемещать прямую уровня в направлении, противоположном вектору $\vec{c}$, до пересечения этой прямой с крайней точкой области допустимых решений, являющейся ее вершиной. На рис. 6 это точка *D*.

Найдем координаты точки *D*. Данная точка расположена на пересечении прямых (2) и (3), поэтому, чтобы найти ее координаты, необходимо решить следующую систему уравнений:

$$\begin{cases} 9x_1 + 5x_2 = 30. \\ 4x_1 = 8. \end{cases}$$

Из второго уравнения выразим x_1: $x_1 = 2$, и подставим полученное значение в первое уравнение: $9 \times 2 + 5x_2 = 30$; $x_2 = \frac{27}{2}$.

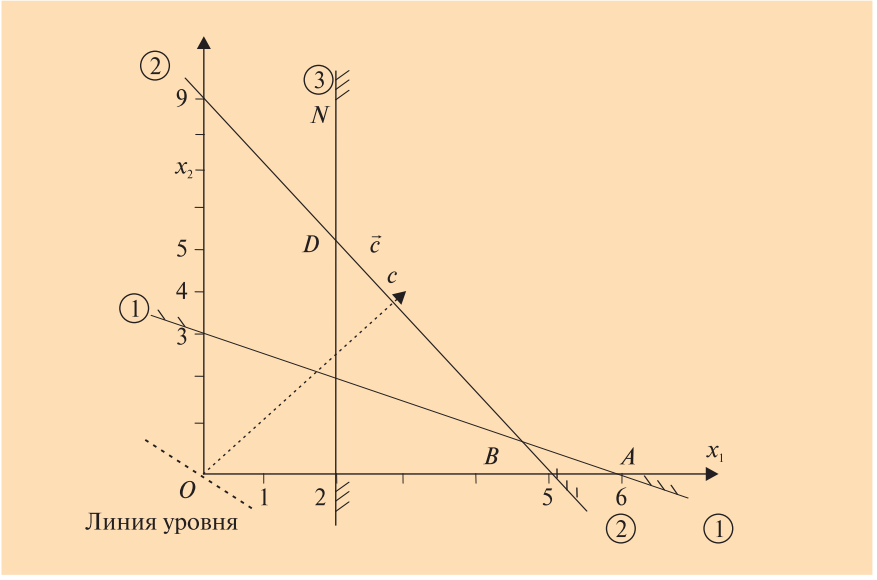


Рис. 6 Решение задачи из примера 2 графическим методом

Точка с координатами (2; 27/2) соответствует оптимальному решению задачи, следовательно минимум целевой функции составляет: ***F* = 15 × 2 + 20 × 27 / 2 = 138** ед. Таким образом, минимальная

стоимость пищевого рациона собаки будет в том случае, если мальчик будет покупать 2 ед. корма Chappi и 13,5 ед. корма Pedigree и затратит при этом 138 ден. ед.

Итак, в зависимости от исходных данных задачи граничные прямые могут располагаться произвольным образом, формируя различные виды ОДР. Предстоит научиться не только строить прямые на плоскости, но и находить геометрическое пересечение полуплоскостей, которые описываются неравенствами системы ограничений. В зависимости от значений коэффициентов целевой функции линии уровня будут располагаться под разными углами к оси *OX*, а это приведет к тому, что оптимальное решение задачи будет находиться в разных вершинах ОДР и значения целевой функции будут соответственно разниться.

Решение различных ЗЛП графическим методом поможет ознакомиться с широким спектром математических задач – с решением и без, с единственным и множеством решений. Рассмотрение задач с содержательными постановками позволит увидеть, как применяются на практике такие разделы математики, как функции одной переменной, построение графиков прямых, решение систем линейных уравнений и неравенств.

Перенос точки отсчета с обучения математике на образование с помощью математики на основе активизации математической деятельности учащегося, на гуманизацию обучения определяет новую роль математических задач. Учить строить математические модели экономических задач можно и необходимо уже старшеклассников, и при этом не только специальных экономических классов общеобразовательных школ и лицеев. Для развития у школьников старших классов умения анализировать можно рассмотреть возможность ввести в учебную программу раздел, который будет включать задачи экономического содержания, в частности линейного программирования с двумя неизвестными и графический метод их решения. Изучение этого раздела позволит рассмотреть математические методы как инструмент решения задач различного типа и содержания, наглядно покажет связь алгебры и геометрии, что необходимо для создания системного представления математики у школьников, формирования прикладного характера образования, создания профессионально-ориентированной среды.

Уважаемые читатели, ждем от вас сообщений по электронной почте!
E-mail: nnkalinina@yandex.ru

Татьяна Леонидовна ГОРШКАЛЕВА,
учитель экономики и географии МОУ «Болтинская средняя общеобразовательная школа»

Информационно-коммуникационные технологии на уроках экономики

В Концепции модернизации российского образования поставлена задача совершенствования структуры и содержания образования, и не последнюю роль в решении этой проблемы должно играть повсеместное внедрение непосредственно в образовательный процесс современных информационных технологий. В МОУ «Болтинская средняя общеобразовательная школа» на уроках экономики широко используются компьютерные технологии, однако вопрос о том, чтобы перенести все уроки в компьютерный класс или перепоручить все изложение учебного материала компьютеру, конечно, не ставится. Мы просто получили еще один источник информации и еще одну возможность чередовать различные формы уроков и приемы обучения. В результате уроки стали более интересными, разнообразными, динамичными.

Применение компьютеров эффективно на всех стадиях урока: на таких этапах, как предъявление учебной информации, усвоение учебного материала в процессе интерактивного взаимодействия с компьютером, повторение и закрепление усвоенных знаний и умений, промежуточный и итоговый контроль и самоконтроль достигнутых результатов обучения. Такой подход позволяет индивидуализировать процесс обучения. Таким образом, использование информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) на уроках помогает найти естественный путь превращения школьников в активных участников учебного процесса, совершенствовать педагогический опыт и методику преподавания.

В рамках рабочей программы, которая составлена на основе Примерной программы среднего (полного) общего образования по экономике (базовый уровень), курс «Экономика» изучается в 10-м классе МОУ «Болтинская средняя общеобразовательная школа» один час в неделю (34 часа за учебный год). Предлагаем вниманию читателей опытом применения ИКТ на уроках экономики.

Краткое описание урока «Семейный бюджет»

Урок «Семейный бюджет» составлен для 10-го класса (базовый уровень) и изучается в разделе «Семейная экономика». На данном уроке рассматривается позиция рационального поведения учащегося как члена семьи. В ходе урока применяются мультимедийная презента-

ция как наглядный метод обучения, а также кейс-метод (анализ конкретной ситуации). Именно такая технология позволяет учащимся, работая в группе, вырабатывать новые идеи, а предлагаемые пути решения проблем становятся результатом совместных усилий.

Исходя из целей урока было разработано семь учебно-воспитательных моментов: первый и последний – организационные моменты начала урока и объяснения домашнего задания; второй и третий – повторение ранее изученного материала и работа по целенаправленной познавательной деятельности учащихся, подготовка их к усвоению нового материала; четвертый – получение новых знаний при помощи Microsoft Office PowerPoint; пятый – практическое закрепление полученных знаний с помощью использования программы Microsoft Office Excel; шестой – подведение итогов урока, выставление оценок за работу.

Экономика входит в образовательную область «Обществознание», которая предполагает, что учащиеся много читают, рассуждают, опираясь на текст учебника. Однако порой восприятие учебного материала бывает скучноватым, поэтому вместо текстового фрагмента с информацией необходим интерактивный электронный момент. Во время изучения данной темы мы чаще всего используем презентацию учителя, где новый учебный материал представлен в программе Power Point. (В представленном уроке презентация используется при изучении нового материала.) На наш взгляд, это наиболее удачная форма наглядности. Презентация позволяет эмоционально воздействовать на учащихся, лучше запечатлеть в их сознании образы, ближе рассмотреть события, факты, схемы, графики, диаграммы. Все слайды презентации представляют собой структуру, работая с которой можно в любой момент приостановить показ, вернуться назад или забежать вперед, делая при этом все необходимые комментарии.

Кроме учительской презентации на уроке используется программа Microsoft Office Excel для проведения практической работы учащимися. Microsoft Excel – табличный процессор, который позволяет создавать электронные таблицы и автоматизировать обработку данных, с помощью электронных таблиц решать целый спектр задач, выполнять различные экономические, бухгалтерские расчеты, а также строить диаграммы, проводить сложный экономический анализ, моделировать и оптимизировать решение различных хозяйственных жизненных ситуаций. (На данном уроке программа Microsoft Office Excel используется для закрепления изученного материала.)

В целях эффективного восприятия разнообразной видеопродукции мы руководствуемся такими нормативными документами, как работа С.Чухонина «Применение информационных технологий в учебном процессе» (Среднее профессиональное образование. – 2003. – № 10). Так, в 10 – 11-м классах время использования ИКТ – до 30 минут. Во время одного урока представляется не более 15 слайдов, которые не только несут иллюстративную нагрузку, но и служат основой для размышления, повторения материала, решения экономических задач. Для разгрузки напряжения в ходе урока вид деятельности учащихся постоянно меняется.

Цели, задачи дидактического материала

По отношению к учебной деятельности:

√ повышение мотивации процесса обучения;
√ активизация работы учащихся на уроке.

По организации учебного процесса:

√ дополнительные возможности создания проблемных ситуаций;
√ систематизация процесса учебного поиска;

По роли в развитии учащихся:

√ осознание учащимися назначения компьютерной техники;
√ показ современных средств познания;
√ повышение научного уровня представления материала;
√ возможность разного представления информации об одном и том же процессе (табличный, графический и т.д.);
√ дополнительные возможности развития пространственных представлений, уточнение понятий модели;
√ приобретение навыков самостоятельного моделирования процессов и явлений.

По техническим возможностям:

√ дополнительные возможности наглядности;
√ сокращение времени на выполнение рутинных работ (оформление и обработка результатов).

Технологическая карта урока

Организационная информация	
Тема урока	Семейный бюджет
Предмет	Экономика
Класс	10-й
УМК	Экономика: Сборник нормативных документов. – М.: Дрофа, 2004 Липсиц И.В. Экономика. Базовый курс: Учебник для 10 – 11-х классов Савицкая Е.В. Уроки экономики в школе: Кн. 1; Пособие для учителя. – 2-е изд. – М.: Вита-Пресс, 1998
Методическая информация	
Тип урока	Усвоение новых знаний
Цели урока	*Образовательные:* освоение знаний о структуре бюджета; овладение умениями приводить примеры факторных доходов, описывать статьи доходов и расходов, расчета баланса статей бюджета *Развивающие:* развитие экономического образа мышления и потребности в овладении знаниями и умениями составления семейного бюджета, востребованными в повседневной жизни *Воспитательные:* воспитание ответственности за экономическое решение практических задач по рациональному использованию доходов семьи
Задачи урока	• Проверить знания, выявить недостатки, закрепить, уточнить и систематизировать знания учащихся • Дать конкретное представление о структуре бюджета, научить умениям приводить примеры факторных доходов, описывать статьи доходов и расходов • Выработать соответствующие навыки и умения экономического образа мышления и потребности в овладении знаниями и умениями составления семейного бюджета, которые будут востребованы в повседневной жизни • Добиться в ходе подведения итогов урока закрепления и повышения уровня осмысления изученного материала, глубины его понимания

Знания, умения, навыки и качества, которые актуализируют, приобретут, закрепят учащиеся в ходе урока	*Повторение и закрепление умений:* приводить примеры факторов производства, факторных доходов; закрепить умения давать определения к следующим терминам: *экономика, государство, семья, фирма, рынок, труд, капитал, предпринимательские способности, рента, заработная плата, процент, прибыль, цена выбора, частная собственность, рыночная экономическая система, командно-плановая экономическая система* *Получить новые знания* о структуре семейного бюджета, основных видах доходов семьи, факторах производства и приносимых доходах с них. Новые термины урока: *бюджет, семейные доходы, постоянные расходы, переменные расходы, арендная плата, дивиденд, социальные трансферты, предпринимательство, сбалансированный бюджет, избыточный бюджет, дефицитный бюджет* *Закрепить навыки* по применению полученных знаний для определения экономически рационального поведения и порядка, действий в конкретных ситуациях; составление бюджета школьника
Необходимое оборудование и материалы	Двухядерные высокопроизводительные процессоры, монитор, мультимедийный проектор, проекционный экран, сканер, современный лазерный принтер

Подробный конспект урока

Мотивация учащихся	***Организационно-подготовительный этап урока*** (организационный момент, готовность учителя к уроку, проверка готовности учащихся к уроку, санитарное состояние кабинета) ***Этап организации выявления знаний*** На этом этапе идет фронтальная беседа учащихся с учителем по пройденному материалу (§ 1, 2). Примерные вопросы для беседы: • Что такое экономика? • Назовите главные фигуры экономики, и как они взаимодействуют между собой? • Что такое факторы производства. Перечислите их • Что такое факторные доходы и зависят ли они от факторов производства? • Перечислите факторные доходы и дайте им определения. • Какова главная экономическая проблема, которая определяет всю жизнь общества и находится в центре внимания экономической науки? • При какой экономической системе есть право частной собственности? • Может ли частная собственность приносить факторный доход? • Кто является главным действующим лицом экономики?
Ход и содержание урока	***Этап подготовки учащихся к активному сознательному усвоению знаний*** В центре мира экономики стоит человек, семья. Ведь происходящие в домашней мини-экономике процессы оказывают огромное влияние на национальную экономику в целом. При этом основная потребительская единица в экономике – семья, или, как предпочитают говорить экономисты, домохозяйство. Домохозяйства получают доходы и тратят их в виде потребительских расходов. Для того чтобы эффективно использовать свои доходы, семья должна правильно составить свой бюджет, тщательно продумать покупки и делать сбережения для достижения поставленных целей. Вопросы, которые мы будем рассматривать в ходе урока «Семейный бюджет», не сложны для понимания, но очень важны для каждого из вас. Мы познакомимся с семейным бюджетом, рассмотрим различные источники доходов семьи, структуру семейных расходов и попрактикуемся составлять семейный бюджет *(слайд 1)* ***Этап усвоения новых знаний*** На этом этапе урока идет фронтальная беседа учащихся с учителем по изучению нового материала (учащиеся конспектируют)

Слово **«бюджет»** (денежная сумка) пришло из Англии и означает роспись доходов и расходов на определенный срок

- Есть ли в вашем распоряжении личные деньги?
- Где вы их берете? *(Чаще говорят, что дают родители)*
- Откуда берут эти деньги родители?

В нашей стране и в большинстве стран мира преобладающим источником семейных доходов выступает заработная плата. Но многие семьи наряду с заработной платой получают доходы и от владения другими факторами производства

- Подумайте, где и какие доходы могут получить ваши родители? *(Мнения учащихся)*

Рассмотрим виды семейных доходов, которые получают домохозяйства, на примере виртуальной семьи N, состоящей из бабушки, папы, мамы, сына-студента и дочки школьницы *(слайд 2; учащиеся конспектируют основные моменты материала)*. Для этой семьи основным семейным доходом выступает **заработная плата** – оплата труда. У семьи есть срочный вклад в Сбербанке, по которому им начисляются проценты. Это доходы от сбережений. У нашей виртуальной семьи есть дача, на которой семья проводит лето, а осенью ее сдают художнику, который пишет там осенние пейзажи

- Какой дополнительный доход получит семья осенью? *(Мнения учащихся)*

Арендная плата художника за сдаваемую дачу – доход семьи от собственности. **Арендная плата** – это плата за использование чужого имущества на основе договора *(+ анимация 1 на слайде 2)*. Кроме того, у отца есть несколько акций завода, на котором он работает, и поэтому он считается его собственником. По акциям ему выплачивают дивиденды, что тоже считается доходом от собственности. **Дивиденд** – часть прибыли предприятия, организации, распределенная между акционерами в зависимости от вида и числа акций *(+ анимация 2 на слайде 2)*

Бабушка все лето торгует зеленью на рынке, выращенной на своей даче. Вырученные ею деньги – это доход от предпринимательской деятельности. **Предпринимательство** – инициативная самостоятельная хозяйственная деятельность в области производства или торговли, направленная на получение прибыли *(+ анимация 3 на слайде 2)*

Кроме того, бабушка получает пенсию, сын – стипендию, а родители – детское пособие на ребенка. Эти доходы, которые семья N получает от государства, не являются платой за произведенные товары или оказанные услуги, они не связанны с владением собственностью. Эти доходы называют социальными трансфертами. **Трансферты** – это регулярные денежные выплаты из государственных или частных фондов отдельным категориям людей – выплата пенсий, пособий, субсидий и т.д. (+ анимация 4 на слайде 2). Однако не всегда мы получаем доходы в виде денег

- Какие неденежные доходы вам знакомы? *(Мнения учащихся)*
- Как вы думаете, есть ли неденежный доход в нашей виртуальной семье и какой? *(Мнения учащихся)*

Вот и в нашей виртуальной семье есть неденежные доходы. Например, выращенный на даче картофель, потребляя который, семья получает доход в виде натурального блага – **натуральный доход.** Папа каждый год получает бесплатную путевку в детский лагерь для своей дочки. Этот вид дохода называется **«льгота»** Льготы в нашем государстве вы можете встретить при покупке проездного билета для школьника или студента, оплате коммунальных платежей, покупке лекарств. Вот такие доходы получила наша воображаемая семья N

- Попробуйте сформулировать экономическое понятие «семейный доход» *(Мнения учащихся)*

Семейные доходы – это денежные средства, которые члены семьи получают от посторонних лиц или организаций и могут использовать их для оплаты собственных расходов *(+ анимация 5 на слайде 2)*

Работа с учебником

Посмотрите в учебнике на странице 177 круговые диаграммы «Структура доходов россиян в 1982 и 2003 годах» *(слайд 3)*

- В чем отличие? *(Мнения учащихся)*
- Что произошло в стране в конце XX – начале XXI века? *(Мнения учащихся)*
- О чем свидетельствует срез содержимого семейных кошельков россиян? *(Мнения учащихся)*

Здесь следует натолкнуть учащихся на мысль о том, что в этот период страна отказалась от командно-плановой экономической системы и переходила на рыночную экономическую систему. Необходимо вспомнить определение экономических систем и чем они характеризуются, и на основе сравнительного анализа двух экономических систем сделать общий вывод по рисунку

Всегда считалось, что надо уметь не только зарабатывать деньги, но и с умом их тратить

- Как вы понимаете экономический термин «расходы»? *(Мнения учащихся)*
- Куда ваша семья тратит свои доходы? *(Мнения учащихся)*

Все семейные расходы можно разделить на две категории: постоянные и переменные *(слайд 4)*

- Как вы считаете, какие расходы мы можем назвать постоянными? *(Мнения учащихся)*
- Приведите примеры из личного жизненного опыта постоянных расходов. *(Мнения учащихся)*
- Какие расходы вы отнесете к переменным? *(Мнения учащихся)*
- Чем отличаются постоянные расходы от переменных? *(Мнения учащихся)*

Следовательно: постоянные расходы – это расходы, которые можно осуществить или запланировать в начале какого-либо периода, и они не изменяются

к его концу. Переменные расходы связаны с непредвиденными жизненными ситуациями или единовременными покупками, и их очень трудно планировать. Трудно себе представить, сколько новых расходов может появиться в ближайшем будущем. Хочешь жить комфортно, интересно, будь готов делать расходы, а соответственно и получать соответствующие доходы

- В каком финансовом документе планируются доходы семей и их расходы? *(В семейном бюджете)*
- Что такое семейный бюджет? *(Мнения учащихся)*

Семейный бюджет – роспись доходов и расходов семьи *(слайд 5)*. Бюджет бывает **сбалансированным, избыточным и дефицитным**

- Как вы понимаете, что такое сбалансированный бюджет? *(Слайд 6; мнения ребят)*
- Что такое избыточный бюджет?
- Что такое дефицитный бюджет? *(слайд 8)*

Сбалансированный бюджет – доходы соответствуют расходам. Избыточным называется бюджет, когда доходы превышают расходы (*слайд 7*). Разность между доходами и расходами называется остатком денежных средств.

В настоящее время все больше семей предпочитают имеющиеся в их семейном бюджете остатки денежных средств вкладывать в банки, чтобы они приносили им новые доходы – проценты. К сожалению, бюджет не всегда бывает сбалансированным, иногда он может быть дефицитным, когда расходы превышают доходы

Семейный бюджет можно отнести к группе потребительских. Потребительский бюджет представляет таблицу, в которой сопоставляются денежные доходы и расходы семьи, делаются выводы о необходимости их изменения в ту или иную сторону с целью сбалансированности. Таким образом, семейный бюджет должен быть всегда сбалансированным *(слайд 9)*. Мудрость гласит: «Старайся быть разумным, а не богатым: богатства можно лишиться, а разумность всегда с тобой»

Закрепление и оценивание ЗУН	***Этап закрепления материала*** Учащиеся работают в группах по два человека. У каждой группы на столе – условие задачи, в компьютеры, за которыми будут работать учащиеся, вбита таблица с пустыми графами семейного бюджета *(слайд 10)*. Учащимся необходимо: • понять проблемную ситуацию и принять необходимое решение • аргументированно защитить свои решения • заполнить статьи семейного бюджета и с помощью программы Microsoft Office Excel графически изобразить (столбиковую диаграмму) финансовую ситуацию семейного бюджета семьи X ***Задание1. Кейс-метод «Анализ скрытых проблем»*** Предположите, что необходимо предпринять семье X, чтобы сбалансировать свой бюджет. В какой части бюджета можно было бы вести расходы более рационально ***Задача*** Семья X состоит из трех человек: мать, отец и ребенок 14 лет. Каждый месяц родители получают заработную плату в общей сумме 15 тыс. руб. У них сесть загородный домик, где все отдыхают только летом, выращивая овощи и фрукты, но заготовки никто делать не умеет, поэтому все потребляется в течение летних месяцев. Ежемесячно на квартплату уходит около 1 тыс. руб. Коммунальные платежи составляют 800 руб., из них плата за телефон – 200 руб., за воду – 100 руб., за свет – 500 руб. На работу и учебу приходится добираться на автобусе всем членам семьи. Стоимость каждой поездки для одного человека составляет 20 руб. в день, в результате за месяц семья тратит на транспортные услуги около 1,3 тыс. руб. На хозяйственно-бытовые нужды семья тратит 1тыс. руб. каждый месяц, на товары повседневного спроса – 2,5 тыс. руб., на питание – 7 тыс. руб. Например, каждый день на ужин мать покупает различные виды пирожных, натуральный сок, газированную сладкую воду, разные виды фруктов. Каждые выходные ребенок ходит на дискотеку, где играет в компьютерные игры на автоматах, хотя дома имеет компьютер. На все развлечения в месяц он тратит по 600 руб. 800 руб. в месяц уходит на оплату сотовой связи для всех членов семьи. В этом месяце отец заболел гриппом, и пришлось покупать дорогое лекарство за 500 руб. Таким образом, свободных денег у семьи X нет, а есть долг. В перспективе семье необходимо сделать ремонт в квартире, обновить зимнюю одежду и т.д. Что делать? • Посмотрите на статьи расходов и доходов и предложите семье X, что нужно предпринять, чтобы сбалансировать их бюджет. В какой части бюджета можно было бы вести расходы более рационально? ***Задание 2*** По представленным ниже статьям заполните таблицу семейного бюджета и постройте столбиковую диаграмму в программе Microsoft Office Excel. Устно подготовьте ответы на следующие вопросы: • В какой части семейного бюджета семьи X больше всего статей? • Проанализируйте доходную часть семьи X. Какой вы дадите совет для улучшения этой части семейного бюджета? • Проанализируйте расходные статьи семьи X. На что больше тратится финансовых средств в этой семье? • Какой вы дадите совет для улучшения этой части семейного бюджета? ***Подведение итогов практической работы:*** совместно с учителем сопоставляем и оцениваем варианты решений рабочих групп *(слайд 11)*
Рефлексия деятельности на уроке	Бюджет семьи составляют в основном родители. Вы принимаете участие в планировании семенного бюджета? В начале урока вы сказали, что почти у каждого есть карманные деньги, на что вы их тратите?

• Рационально ли вы тратите свои денежные средства? Есть ли шанс увеличить ваши доходы? Уменьшить ваши расходы? По итогам нашей беседы какой вы сделаете для себя вывод?

Этап подведения итогов урока

Вопросы сформулированы в соответствии с поставленными целями урока

• Назовите факторы производства и виды приносимых доходов с них
• Назовите структуру семейного бюджета
• Каковы основные виды доходов вашей семьи?
• Какой вид доходов необходимо увеличивать российским семьям?
• Справедливо ли утверждение, что количество товаров и услуг, которое мы можем купить, определяется исключительно нашим доходом?

Умеете ли вы тратить деньги с умом? *(Слайд 12)*

1. Вам хватает денег, которые дают родители, или частенько приходится одалживать у друзей?
   • Хватает как раз на то время, что я рассчитываю (2)
   • Иногда приходится занимать (1)
   • В свой бюджет никак не укладываюсь (0)

2. Знаете ли вы, сколько вам надо денег на питание в месяц?
   • Да, знаю (2)
   • Знаю, но приблизительно (1)
   • Не знаю (0)

3. Вы увидели в магазине ценную вещь, которую искали долго, но денег на покупку не хватает. Отложите на полчаса товар и побежите за деньгами? Куда?
   • Домой или в сберегательную кассу (2)
   • К знакомым, чтобы взять деньги в долг без твердой уверенности в том, как и когда вы отдадите долг (0)
   • К друзьям, чтобы одолжить без точного срока возврата (1)

4. Пригодится или нет долгожданная вещь, которую вы купили?
   • Давно искали, чтобы купить (1)
   • Покупка оказалась совсем неожиданной, но удачной (2)
   • Неудачная покупка. Вещь лежит без употребления (0)

Подсчитайте ваши ответы и прослушайте ключ теста *(слайд 13)*

• Более 5 очков – вы умеете правильно расходовать деньги
• От 4 до 5 очков – вам следует поучиться искусству тратить деньги
• Менее 4 очков – срочно заведите тетрадь учета расходов

А выводы делать вам!

Несколько шуточных советов, как удержать деньги в кошельке:

• Получив сумму, не тратьте из нее ни копейки по крайней мере сутки, дайте деньгам «переночевать» в вашем кошельке. Утром вы будете уже спокойнее относиться к деньгам, не испытывая неопределимого желания тратить
• Деньги к деньгам. Поэтому никогда не держите кошелек пустым. Пусть хоть монетка, но лежит в нем
• Заведите своеобразный «финансовый оберег», который вы вполне можете зарядить сами. Например, купите маленькую собачку брелок и таскайте его с собой, думая: «Она охраняет мои деньги, чтобы не разбежались»
• Не занимайте деньги в понедельник и не отдавайте долг в пятницу
• Следите, чтобы не было дырок в карманах
• Не кладите все яйца в одну корзину. Не носите всю сумму с собой, оставьте часть дома

Домашнее задание	***Озвучивание домашнего задания*** • Липсиц И.В. Экономика. Базовый курс: Учебник для 10 – 11-х классов (с. 175 – 179) • Творческое задание «Составление собственного бюджета школьника за один месяц» (в любом варианте) • Ответить на вопросы: «Рационально ли вы тратите свои денежные средства? Есть ли шанс увеличить ваши доходы? Уменьшить ваши расходы?»
Дополнительная необходимая информация	Перед уроком необходимо проконсультироваться с учителем информатики на предмет знаний учащихся 10-го класса программы *Microsoft Office Excel* и скорректировать урок
В помощь учителю: советы по логическому переходу к последующим урокам	Следующий урок целесообразно начать с обсуждения творческого домашнего задания и подвести учащихся к тому, что необходимо уметь беречь семейные доходы различными способами, сбережение и страхование – один из видов рационального поведения потребителя. На следующем уроке рассматриваются вопросы доходов потребителей и влияние инфляции на эти доходы

Приложение

Практическая работа по теме «Семейный бюджет»

Вам необходимо:

√ понять проблемную ситуацию и принять необходимое решение (задание-ситуация, раздаточный материал);
√ аргументированно защитить свои решения;
√ заполнить статьи семейного бюджета и с помощью программы Microsoft Office Excel графически изобразить (столбиковую диаграмму) финансовую ситуацию семейного бюджета семьи Х.

Статья	Бюджет	
	расходы	доходы
Питание		
Товары повседневного спроса		
Плата за квартиру		
Коммунальные платежи		
Хозяйственно-бытовые нужды		
Ремонт квартиры		
Транспорт		
Одежда и обувь		
Мебель и бытовая техника		
Расходы на здравоохранение		
Отдых		
Услуги (сотовая связь)		
Развлечения		
Зарплата отца		
Зарплата матери		
Зарплата других членов семьи		
Пособия		
Льготы		

ШКОЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

№ 3/4 (63/64) • 2010

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОЛИМПИАДЫ И КОНКУРСЫ

II Московская городская олимпиада школьников по основам предпринимательства, потребительских знаний и финансовой грамотности, 2010 год

II Московская городская олимпиада школьников по основам предпринимательства, потребительских знаний и финансовой грамотности, 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 городской олимпиаде школьников») и решением городского организационного комитета от 23 декабря 2009 года кафедра экономики Московского института открытого образования при организационной и методической поддержке:

√ Государственного университета – Высшей школы экономики;
√ Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации;
√ Академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации;
√ Государственного образовательного учреждение «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 2010 года II Московскую городскую олимпиаду школьников по основам предпринимательства, потребительских знаний и финансовой грамотности.

Олимпиада проводилась для школьников двух возрастных групп на основе общеобразовательных программ соответствующих ступеней обучения – учащиеся 8 – 9-х классов и учащиеся 10 – 11-х классов – в два этапа:

Первый этап – предварительный (дистанционный) прошел с 1 по 12 марта 2010 года. Участники могли выбрать задание в виде:

√ написания эссе по заданной тематике;
√ описания авторской предпринимательской идеи по предложенной структуре.

Тематика эссе, примерная структура и требования к его оформлению, структура описания авторской предпринимательской идеи размещены на сайте кафедры экономики МИОО – http://schools.keldysh.ru/economioo и на общероссийском информационно-образовательном портале «5Ц» – www.5values.ru.

Второй этап – заключительный (очный) прошел 14 марта 2010 года. На него приглашались школьники, успешно прошедшие первый этап (списки участников второго этапа публиковались на указанных сайтах). Для возрастной группы 8 – 9-х классов проводилось тестирование и ролевая игра на основе мини-кейсов и заданий практической направленности по теме «Основы потребительских знаний». Для возрастной группы 10 – 11-х классов прошло тестирование, выполнение заданий практической направленности по теме «Основы предпринимательской деятельности и финансовой грамотности». В рамках дополнительной номинации олимпиады проводились соревнования по компьютерной деловой игре «Бизнес-курс «Корпорация Плюс».

ПЕРВЫЙ ЭТАП

Рекомендации по написанию эссе

Эссе – это литературное произведение (связный текст), отражающее позицию автора по какому-либо актуальному вопросу (проблеме). *Цель эссе:* сформировать непротиворечивую систему аргументов, обосновывающих предпочтительность позиции, выбранной вами – автором данного текста. При выполнении эссе необходимо обратить внимание на следующие элементы:

√ формулировка проблемы;
√ представление собственной точки зрения (позиции, отношения) при раскрытии проблемы;
√ раскрытие проблемы на теоретическом (в связях и с обоснованиями) уровне с корректным использованием понятий, изученных в курсе экономики, предпринимательства и основ потребительских знаний в контексте ответа;
√ аргументация своей позиции с опорой на факты общественной жизни или собственный опыт.

Структура эссе

1. *Введение.* В нем формулируется проблема, обосновывается ее актуальность, раскрывается расхождение мнений, осуществляете переход к основному суждению.

2. *Основная часть* включает в себя:

√ формулировку суждений и аргументов, которые выдвигает автор, обычно два – три аргумента;
√ доказательства, факты и примеры в поддержку авторской позиции.

3. *Заключение.* Повторяется основное суждение, резюмируются аргументы в защиту основного суждения, дается общий вывод.

Оформление материалов эссе

Эссе представляется в электронном виде объемом до трех страниц машинописного текста в редакторе Word. Шрифт – Times New Roman, кегль – 14, интервал – двойной. Поля: сверху и снизу – 20 мм, справа – 15 мм, слева – 30 мм. Вверху справа указывается: фамилия, имя, отчество автора эссе, место учебы, класс. Далее по центру страницы – название эссе прописными буквами (стиль полужирный, обычный). Затем через один пропущенный интервал располагается текст (отступ автоматический – 12,5 мм, выравнивание по ширине).

Тематика эссе для учащихся 8 – 9-х классов

Выберите одно из предложенных высказываний и изложите свою точку зрения по поводу поднятой проблемы. Приведите необходимые аргументы для обоснования своей позиции. Выполняя задание, используйте знания, полученные при изучении курса экономики и предпринимательства, соответствующие понятия, а также факты общественной жизни и собственный жизненный опыт

1. «Рекламный агент ничего не знает о вещи, которую предлагает купить, кроме одного – он слишком дорого за нее просит» *(О.Уайлд).*
2. «Действительно, чтобы сделать разумный выбор, надо прежде всего знать, без чего можно обойтись» *(И.Кант).*
3. «Многие незначительные вещи становились огромными, после того как их хорошенько отрекламировали» *(М.Твен).*
4. «Должник похож на борзую, кредитор – на легавую» *(Дон-Аминадо).*
5. «Discordat parcus avaro» *(Есть разница между бережливым и скупым).*
6. «Emas non guod opus est sed guod necesse est» *(Покупай не то, что просто нужно, а то, что необходимо).*
7. «Pecunia est ancilla, si scis uti, si nescis domina» *(Деньги служат тебе, если умеешь ими пользоваться, если же не умеешь – властвуют над тобой).*
8. «Не быть жадным – уже богатство, не быть расточительным – уже доход» *(Цицерон «Парадоксы»).*

Тематика эссе для учащихся 10 – 11-х классов

Выберите одно из предложенных высказываний и изложите свою точку зрения по поводу поднятой проблемы. Приведите необходимые аргументы для обоснования своей позиции. Выполняя задание, используйте знания, полученные при изучении курса экономики и предпринимательства, соответствующие понятия, а также факты общественной жизни и собственный жизненный опыт

1. «Как гений и злодейство – две вещи несовместные, так и безнравственная экономика не может быть продуктивной и экономной» *(К.Кушнер).*

2. «Заниматься тем, от чего получаешь удовольствие – ключ к успеху в любом бизнесе» (*М.Фортин).*
3. «Великой нацией нас делает не наше богатство, а то, как мы его используем» *(Т.Рузвельт).*
4. «Цена монеты – пульс государства и довольно верный способ узнать его силы» (*Вольтер).*
5. «Умеренность – это богатство бедняков, алчность – это бедность богачей» *(П.Сир).*
6. «Инфляция – единственная форма наказания без законного основания» *(М.Фридман).*
7. «В деле налогов следует принимать в соображение не то, что народ может дать, а то, что он может давать всегда» *(Ш.Монтескье).*

Рекомендации по составлению резюме предпринимательской идеи

При составлении развернутого резюме своей предпринимательской идеи стоит иметь в виду, что:

√ резюме является первым разделом бизнес-плана и предназначено для высшего руководства, которое принимает решение о целесообразности реализации проекта, а также для письменных обращений в финансовые организации с целью привлечения кредитных ресурсов;
√ резюме должно заинтересовать того, кому адресован бизнес-план, поскольку именно из этого раздела потенциальные инвесторы получают первое впечатление о проекте, а оно может иметь решающее значение для судьбы проекта в целом;
√ в резюме в нескольких пунктах в сжатой форме излагаются основные положения бизнес-плана, раскрывается сущность и цель будущего предприятия;
√ инвесторы и эксперты в изложении предпринимательской идеи и путей достижения результатов ценят простоту и ясность, поэтому основное требование к резюме – простота и лаконичность изложения, минимум специальных терминов;
√ ориентировочный формат резюме: объем – до двух страниц машинописного текста в редакторе Word; шрифт – Times New Roman, кегль – 12, интервал – 1,5; поля: сверху и снизу – 20 мм, справа – 15 мм, слева – 30 мм.

В нашем случае резюме – это описание авторской предпринимательской идеи, которое будут читать эксперты, приглашенные для оценки материалов II Московской городской олимпиады школьников по основам предпринимательства, потребительских знаний и финансовой грамотности.

Рекомендуемая структура резюме предпринимательской идеи (проекта)

Проект	Укажите название проекта. Оно должно быть «говорящим», то есть указывать на его основное содержание
Проблема	Опишите, какую проблему решает ваш проект в целом и какую личную проблему вы планируете решить, осуществляя проект
Цель и задачи	Сформулируйте основную цель и конкретные задачи вашего проекта
Краткое описание проекта	Кратко изложите суть проекта, его основной замысел

Решение и технологии	Опишите, каким образом ваш проект достигает поставленной цели и решает поставленные задачи
Ресурсное обеспечение	Опишите основные ресурсы, которые понадобятся вам для реализации проекта, и их предполагаемые источники
Команда	Опишите проектную команду (или персонал будущего предприятия): кто участвует и какую роль они играют в проекте
Конкуренты	Перечислите возможных конкурентов или проекты со схожими идеями. Опишите преимущества вашего проекта по сравнению с конкурентами
Рынок	Дайте оценку рынка: размер рынка, потенциал роста и т.д.
Риски	Опишите, какие риски могут помешать выполнению задуманного вами проекта и какие меры вы предполагаете предпринять для их снижения
Инвестиции и возврат займов инвесторам	Какой объем инвестиций и сколько времени необходимо для окупаемости проекта

Примечание. При подготовке использованы материалы сайтов: http://www.opora-credit.ru/doc/resumeabrt.doc; http://pro-consulting.com.ua/uslugi/finans/bibl_finans/2005/09/12/rekomendatsii_po_sos_2744.html

ВТОРОЙ ЭТАП

8 – 9-й классы

ТЕСТ

Выберите единственный правильный и наиболее полный ответ, соответствующий положениям Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей» (в действующей редакции)

1. Потребитель решил вернуть товар с недостатком, однако продавец отказался принять его, поскольку, возможно, недостаток возник по вине самого потребителя. В этом случае:

1) потребитель проводит независимую экспертизу товара за свой счет;
2) продавец проводит независимую экспертизу товара за свой счет;
3) продавец обязан провести независимую экспертизу товара за счет потребителя.

2. При покупке шубы в договоре с потребителем не были учтены условия, определяющие качество товара. В этом случае продавец обязан передать товар:

1) пригодный для целей, для которых подобный товар обычно используется;
2) качество которого соответствует требованиям технического регламента;
3) качество которого отвечает требованиям стандартов.

3. Потребитель воспользовался услугами гарантийного ремонта пылесоса, вышедшего из строя в течение установленного гарантийного срока. В этом случае гарантийный срок продлевается:

1) на 30 дней с момента принятия пылесоса в ремонт;
2) на период, в течение которого пылесос не использовался потребителем;
3) на срок, установленный договором с потребителем.

4. Потребитель решил самостоятельно отвезти холодильник (крупногабаритный товар) из магазина домой. В этом случае:

1) продавец обязан бесплатно обеспечить погрузку товара на транспортное средство покупателя;
2) продавец обязан обеспечить погрузку товара на транспортное средство покупателя при условии оплаты соответствующей услуги;
3) продавец обеспечивает погрузку товара на транспортное средство покупателя при наличии ресурса рабочей силы.

5. Установление гарантийного срока на электроутюг (товар длительного пользования) является:

1) обязанностью изготовителя;
2) обязанностью продавца;
3) правом изготовителя.

6. В результате возгорания некачественного бытового прибора потребитель получил тяжелое нервное заболевание. В этом случае размер компенсации морального вреда:

1) не зависит от размера понесенных убытков;
2) пропорционален размеру понесенных убытков;
3) равен размеру понесенных убытков при условии отсутствия возмещения имущественного вреда.

7. Потребитель приобрел товар в фирменном магазине. В этом случае договор купли-продажи считается заключенным с момента:

1) передачи товара потребителю;
2) передачи продавцом покупателю кассового или товарного чека;
3) передачи покупателем денег за товар.

8. При открытии магазина «шаговой доступности» ассортимент товаров, предлагаемых к продаже, составляется:

1) продавцом товара с учетом рекомендаций органов местного самоуправления;
2) продавцом по согласованию с перечнем, разрабатываемым органами исполнительной власти;
3) продавцом самостоятельно с учетом профиля и специализации своей деятельности.

9. Срок службы холодильника определяется:

1) продавцом технически сложных товаров;
2) изготовителем;
3) техническим регламентом Российской Федерации.

10. Изготовитель обязан обеспечить в течение срока службы товара:

1) возможность использования товара;
2) возможность доступа к информации о способах использования товара;
3) возможность утилизации товара, если он может представлять опасность для жизни и здоровья потребителей.

11. Потребитель заключил договор на мытье окон своей квартиры с организацией по уборке помещений. В этом случае исполнитель обеспечивает явку своего работника:

1) в течение времени, совпадающего с рабочим графиком исполнителя;
2) согласно рабочему времени соответствующего специалиста;
3) в согласованное с потребителем время.

12. Потребитель решил вернуть некачественный телефонный аппарат. Является ли законным требование продавца возвратить оригинальную упаковку товара?

1) Да, если это определено внутренними распорядительными документами.
2) Нет, требование незаконно.
3) Да, но только в случае возврата телеаппаратуры.

13. Требование потребителя о ремонте некачественного телевизора должно быть исполнено продавцом:

1) незамедлительно;
2) в течение 10 дней с момента обращения потребителя;
3) в течение 14 дней с момента обращения потребителя.

14. Срок наступления соответствующего сезона для зимней обуви определяется исходя из климатических условий места нахождения:

1) изготовителя;
2) покупателя;
3) продавца.

15. Срок годности на крем для рук:

1) должен быть установлен импортером;
2) должен быть установлен изготовителем;
3) может быть установлен изготовителем.

16. На период ремонта бытовой электродуховки безвозмездное предоставление аналогичного товара:

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

17. Потребитель решил вернуть продавцу брюки, у которых была плохо пришита подкладка. Требование о возврате денег должно быть исполнено продавцом в течение:

1) срока, указанного в договоре купли-продажи;
2) незамедлительно;
3) 10 дней.

18. Потребитель в июне купил осенние сапоги, а 14 сентября принес их для обмена, мотивируя тем, что они не подходят по цвету, у него сохранены чек и упаковка, а сапоги он не носил. Продавец:

1) должен обменять сапоги, так как сохранены чек, товарный вид, упаковка;
2) должен обменять сапоги, так как на них не истек гарантийный срок.
3) Товар обмену не подлежит.

19. Потребитель получил из ремонта автомагнитолу. Через день он обнаружил, что отремонтированный встроенный тюнер стал снова давать сбой. Так как гарантийный срок на работу не был установлен, то исполнитель отвечает за недостатки:

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

20. Какие из перечисленных товаров надлежащего качества не подлежат возврату или обмену на аналогичный товар даже при условии сохранения чека и упаковки?

1) Спортивный костюм.
2) Пляжные шлепанцы.
3) Газовая плита.

21. Потребитель приобрел многофункциональный принтер, который на седьмой день использования перестал осуществлять ряд функций. В магазине приняли товар и провели экспертизу. Потребитель не согласен с ее результатами, так как получается, что он использовал не тот тип бумаги. Для того чтобы оспорить результаты экспертизы нужно:

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

22. В руках у потребителя разорвался пластиковый пакет, который он приобрел в супермаркете. Упакованные в нем продукты выпали на кафельный пол. Шедший следом покупатель поскользнулся на разлившейся из разбитой бутылки жидкости. После обращения к врачу выяснилось, что травма серьезная и предстоит лечение, процедуры и курс массажа. Магазин оплачивать лечение отказался, предлагая обратиться к потребителю – виновнику инцидента. Прав ли продавец?

1) Продавец прав, потребитель несет ответственность, так как разбившаяся бутылка уже являлась собственностью покупателя.
2) Продавец не прав, отправляя к потребителю. Травма получена из-за пакета, следовательно, компенсировать лечение должен производитель.
3) Продавец не прав. Он отвечает за безопасность покупателей.

23. Так как продавец дополнительно не предупредил, то потребитель пренебрег указанием производителя, который указал в инструкции к хлебопечке, что следует засыпать продукты только в определенном порядке. Когда электроприбор перестал работать, потребитель обратился за гарантийным ремонтом, но ему отказали на том основании, что он потерял право на гарантийное обслуживание. Прав ли продавец?

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

24. За ремонт фиксирующего механизма зонта исполнитель получил 100-прцентную предоплату. При выдаче готового заказа

потребитель отказался доплатить 100 руб. за водоотталкивающую обработку швов на ткани купола зонта. В свою очередь исполнитель отказался передать зонт потребителю и объяснил необходимость пропитки тем, что старые швы могли пропускать влагу, что делало зонт непригодным к использованию в сырую погоду. Прав ли исполнитель?

1) Прав, поскольку работа выполнена, но не оплачена.
2) Прав, так как работа по пропитке швов была необходима и ее неисполнение могло повлечь ухудшение качества готового изделия.
3) Не прав, поскольку потребитель не заказывал обработку швов.

25. Покупательница приобрела в подарок подруге на именины блузку. Но вещь не подошла по цвету. Именинница:

1) может заменить блузку на нужную ей, если сохранены чек, упаковка, фабричные ярлыки и с момента покупки не прошло 14 дней;
2) может попросить подругу заменить блузку на нужную ей, если сохранены чек, упаковка, фабричные ярлыки и с момента покупки не прошло 14 дней, так как не является потребителем в данной ситуации;
3) не может заменить вещь, так как это не предусмотрено законодательством.

Правильные ответы:

1 – 2); 2 – 1); 3 – 2); 4 – 1); 5 – 3); 6 – 1); 7 – 2); 8 – 3); 9 – 2); 10 – 1); 11 – 3); 12 – 2); 13 – 1); 14 – 2); 15 – 2); 16 – 1); 17 – 3); 18 – 3); 19 – 2); 20 – 3); 21 – 1); 22 – 3); 23 – 2); 24 – 3); 25 – 1).

Ролевая игра «Потребители и юристы»

Все участники олимпиады были разделены на команды по шесть человек. Членам команды был присвоен порядковый номер, который оставался неизменным до конца игры. Участники с четными номерами играли роль потребителей, с нечетными – юристов. Наблюдатели раздали «потребителям» задания, в которых была изложена проблемная ситуация. «Потребитель» должен был получить консультации трех «юристов» и принять решение о том, как следует поступить в конкретной ситуации. Затем происходила смена ролей: участники с нечетными номерами получили роль потребителей, с четными – превратились в юристов. Участник олимпиады получал 10 баллов за правильно решенную задачу и 3 балла за каждую правильную консультацию, поэтому у каждого был стимул помочь соперникам разобраться в проблемных ситуациях[1]

Ситуация 1

В течение полугода вы несколько раз ремонтировали стиральную машину: сначала в ней порвался какой-то ремень, потом начал стучать барабан, а теперь полетела микросхема программатора. В сервисном центре, осуществляющем гарантийное обслуживание, гово-

[1] Все описанные в заданиях случаи действительно имели место в реальной жизни.

рят, что смогут починить через три месяца, так как запчасти будут выписывать с завода изготовителя. Кроме того, осуществить ремонт можно только в центре, а для этого вам придется доставить туда машину или оплатить 1,5 тыс. руб. за доставку в один конец.

Вопросы

Вы хотите вернуть машину в магазин, однако продавец отказался принять, сказав, что это можно будет сделать только в том случае, когда обнаружится существенный недостаток. Какие требования по Закону РФ «О защите прав потребителей» вы вправе предъявить? Правомерны ли действия продавца? Что такое существенный недостаток? Как доказать его наличие? Кто должен это делать? Ответ обоснуйте.

Комментарий

Согласно Закону РФ «О защите прав потребителей» существенный недостаток – это неустранимый недостаток, который или выявляется неоднократно, или проявляется вновь после устранения, или другие подобные недостатки. То есть именно о таком случае идет речь в ситуации со стиральной машиной. За короткий срок техника регулярно выходит из строя. Доказать наличие такого недостатка можно с помощью документов, которые потребитель получал в сервисном центре после каждого ремонта. В документах должны быть описаны причины поломки и приведено описание произведенного ремонта и сроки. Таким образом, у потребителя в предлагаемой ситуации на руках должны иметься два описания и заключение о необходимости третьего ремонта (замены микросхемы). Этого достаточно для предъявления претензий продавцу.

Действия продавца не правомерны. В спорных случаях он должен провести экспертизу за свой счет, результаты экспертизы могут подтвердить наличие существенного недостатка. Потребитель может потребовать не только расторжения договора купли-продажи с возвратом денег и всех понесенных расходов (например, доставки), но и замены товара, имеющего существенный недостаток, если товар входит в Перечень технически сложных товаров, в отношении которых требование потребителя о замене подлежит удовлетворению при наличии существенного недостатка (в Перечне значатся и стиральные машины). Продавец должен забрать и доставить неработающую стиральную машину за свой счет.

Ситуация 2

Три года назад вы приобрели компьютер в магазине бытовой техники, а в марте этого года он сломался. Мастер, которого вы вызвали, обнаружил, что компьютер уже ремонтировался: внутри на плато видны следы не заводской пайки. Получается, что вам продали в магазине товар, бывший в употреблении! Когда вы обратились в магазин, продавец отказался взять компьютер назад, потому что, по его словам, вы сами вскрывали компьютер, приглашали своего мастера для ремонта, да и срок гарантии, в течение которого за работоспособность компьютера отвечает продавец, истек.

Вопросы

Как следует поступить по Закону РФ «О защите прав потребителей»? Прав ли продавец? Ответ обоснуйте.

Комментарий

Классический случай, когда потребитель на 100% уверен, что он не ремонтировал компьютер после покупки. Поэтому можно и нужно действовать решительно. Согласно Закону РФ «О защите прав потребителей» продавец обязан своевременно предоставлять потребителю необходимую и достоверную информацию о товарах, чтобы обеспечить потребителю возможность их правильного выбора. Если компьютер был в употреблении или в нем устранялся недостаток, потребителю должна быть предоставлена такая информация. Сам факт ремонта – случай совсем не единичный. Иначе куда бы девались сданные другими потребителями неработающие компьютеры? А вот то, что от вас скрыли информацию об этом, и очень похоже, что вы купили его по цене нового, – это прямое нарушение требований закона.

Для начала потребителю следует внимательно ознакомиться с документами, которые прилагались к компьютеру. Если ни в одном из них не упоминается, что товар был в употреблении или подвергался ремонту, нужно обратиться к специалисту сервисного центра за заключением, в котором должны быть подробно и четко перечислены ремонтные работы, а также иные возможные нарушения заводской сборки. Возможно, специалист сможет указать на период времени, когда подобные вмешательства были произведены. Имея на руках подобное заключение, потребитель может обратиться к продавцу с требованием о расторжении договора купли-продажи и возмещении затрат, связанных с доставкой компьютера и потребителю и продавцу, или о соразмерном уменьшении покупной цены, или о замене на новый экземпляр.

Если продавец усомнится в профессионализме и объективности заключения, представленного потребителем, он может провести свою экспертизу, но потребитель имеет право присутствовать на ней, ведь будет решаться вопрос о его собственности. В этом случае о дате и времени проведения должны уведомить заранее. Судя по тому, что продавец категорически не захотел разбираться в ситуации, потребителю придется обратиться в суд и представить туда все собранные документы и результаты экспертизы компьютера.

Ситуация 3

В конце прошлого года вы купили на распродаже осенние сапоги. Оформляя покупку, продавец сообщил вам, что гарантийный срок на них всего две недели. В течение этого срока вы можете обменять обувь или получить деньги обратно, если вам что-то не понравится. Носить сапоги вы начали в первых числах марта, и на второй день у них отклеилась кожаная подошва и сломался каблук. Вы обратились к продавцу с просьбой обменять покупку или вернуть деньги. Увидев чек, продавец отказалась сделать это, потому что срок гарантии истек еще в прошлом году.

Вопросы

Прав ли продавец? Как следует вам поступить в соответствии с Законом РФ «О защите прав потребителей»? Что такое гарантийный срок? Ответ обоснуйте.

Комментарий

Неожиданно самая легкая с точки зрения разработчиков заданий ситуация оказалась самой сложной для участников олимпиады. Начнем с того, что продавец в этой ситуации не может быть прав, так как сапоги относятся к сезонным товарам. Значит и гарантийный срок на них наступает с момента начала сезона. Потребитель в ситуации – москвич, поэтому согласно Постановлению правительства Москвы «Об установлении сроков сезонности на отдельные виды товаров» весенний период начинается 1 марта. Второй тур олимпиады проводился 14 марта 2010 года, следовательно, потребитель обратился к продавцу в течение даже такого «микроскопического» гарантийного срока. Однако, судя по тексту, продавцы, скорее всего, имели в виду, что согласно Закону РФ «О защите прав потребителей» товары надлежащего качества, не подошедшие по цвету, размеру, фасону, можно вернуть в магазин в течение 14 дней. Но для этого их товарный вид не должен быть нарушен. Упаковка, ярлыки, пломбы и т.д. должны быть в целости. Это понятно, их снова выставят на прилавок, и они будут ждать своего потребителя.

В нашем случае речь идет о некачественном товаре. Поэтому потребитель вправе предъявить любое требование на свой выбор: безвозмездное устранение недостатков товара; соразмерное уменьшение покупной цены; замена на аналогичный товар или товар иной марки с перерасчетом покупной цены. Согласно Закону РФ «О защите прав потребителей» при возникновении спора о причинах появления недостатков товара продавец обязан провести экспертизу за свой счет, а потребитель вправе присутствовать на ней. Если же потребитель не согласится с выводами экспертизы, проведенной продавцом, он может оспорить ее результаты в суде.

Ситуация 4

Два месяца назад вы приобрели многофункциональную душевую кабину итальянского производства. Агрегат выполнял функции массажа, турецкой и финской бани, а также имел дистанционный пульт управления. Для подготовки и ремонта ванной комнаты и подключения кабины тогда же были приглашены специалисты из фирмы по ремонту, которые, закончив все отделочные и сантехнические работы неделю назад, попытались установить кабину, но оказалось, что она не подходит по размерам. Когда вы обратились к продавцу с просьбой расторгнуть договор или обменять кабину на более компактную, то получили отказ. Продавец утверждал, что такая кабина входит в перечень технически сложных товаров бытового назначения, которые обмену не подлежат.

Вопросы

Прав ли продавец? Какие требования по Закону РФ «О защите прав потребителей» и кому вы можете предъявить? Ответ обоснуйте.

Комментарий

Продавец не прав в мотивации отказа. Дело в том, что в ситуации речь идет о возврате товара надлежащего качества. Согласно Закону РФ «О защите прав потребителей» (ст. 25) непродовольственный товар надлежащего качества, не подошедший по габаритам, может

быть возвращен в течение 14 дней, не считая дня покупки, при условии сохранения товарного вида и его потребительских свойств. В предложенной ситуации потребитель нарушил одно из существенных условий (два месяца вместо 14 дней). Поэтому продавец был вправе отказать, но именно по этой причине, а не потому, что душевая кабина входит в мифический «перечень технически сложных товаров бытового назначения». А вот к фирме, специалисты которой занимались подготовкой и установкой, потребитель может обратиться с претензией, так как согласно Закону РФ «О защите прав потребителей» исполнитель услуги должен был предупредить потребителя о том, что продолжение работ может привести к нежелательному результату и прекратить работы. Так как этого сделано не было, они должны возместить ущерб, выплатить стоимость кабины, а саму кабину потребитель должен передать им.

Ситуация 5

Уезжая в длительную командировку в Канаду, вы приобрели сотовый телефон. Продавцы обещали, что телефон будет работать в Канаде. Да и на упаковке были указаны четыре частоты: 850, 900, 1800 и 1900 (в Канаде – 1900). Но когда вы приехали, то не смогли воспользоваться телефоном, так как он не находил сеть. Выяснилось, что эта модель выпускается в двух версиях: та, что продается в России, имеет диапазон 900 – 1800, а в Северной Америке – 850 – 1900. Телефон был вам нужен для того, чтобы управлять счетом в банке, куда переводили зарплату. Внести изменения в базу данных банка о другом номере телефона, находясь в Канаде, было невозможно. Канадские мобильные не поддерживают русские sim-карты. Все время командировки связи не было. Вы фактически были лишены безналичных средств.

Вопросы

Какие требования по Закону РФ «О защите прав потребителей» и кому вы можете предъявить? Ответ обоснуйте.

Комментарий

В этой ситуации настолько очевидна вина продавца, который ввел потребителя в заблуждение относительно свойств продаваемого товара, что в задаче даже не ставится вопрос о правоте продавца. Согласно Закону РФ «О защите прав потребителей», не получив полной и достоверной информации, позволяющей сделать правильный выбор товара, потребитель вправе расторгнуть договор купли-продажи, потребовать возмещения убытков и компенсации морального вреда. И продавца вовсе не извиняет тот факт, что он мог не знать всю правду об этом телефоне. Если не знал – мог проконсультироваться. Никто его за язык не тянул с ложными обещаниями. В зависимости от того, как ему удобно, потребитель может обратиться с требованиями и к продавцу, и к импортеру, и к производителю. В случае отказа потребитель может обратиться в суд, где, кроме всего прочего, может потребовать неустойку за отказ в выполнении его законных требований.

Ситуация 6

Вы купили мебельный спальный гарнитур по каталогу и по образцам оттенков дерева. Вы довели до сведения продавца, что собираетесь

использовать мебель именно в качестве спального гарнитура. Когда мебель доставили, оказалось, что оттенок дерева на одном из предметов резко отличается от образца и других предметов гарнитура – как будто сделан из другой древесины. Когда вы обратились к продавцу, он отказался заменить бракованный предмет на том основании, что в бланке заказа, оформленного фирмой и подписанного вами, было оговорено: оттенок покрытия мебели может отличаться от образца, выставленного в магазине и представленного на фотоснимке в каталоге, и предложил телефон производителя.

Вопросы

Какие требования по Закону РФ «О защите прав потребителей» и кому вы можете предъявить? Какие действия вы можете предпринять? Ответ обоснуйте.

Комментарий

В ситуации потребитель предупредил продавца о цели использования товара. Так как цвет одного из предметов резко отличается, как будто он сделан из другого дерева, значит ни о каком комплекте и гарнитуре речи быть не может – нет признака идентичности. И именно поэтому можно предъявить претензию продавцу и потребовать заменить «несовпадающее» изделие или расторгнуть договор и компенсировать ущерб.

Кроме того, согласно Закону РФ «О защите прав потребителей» для товаров, купленных по образцам в каталогах, то есть дистанционным способом, существует так называемый «период охлаждения». Потребитель вправе отказаться от товара в любое время до его передачи, а после передачи – в течение семи дней. Если информация о порядке и сроках возврата не была предоставлена в письменной форме при доставке – то в течение трех месяцев. Так что потребитель может вернуть весь гарнитур без объяснения причин (правда, доставка до продавца будет в этом случае за счет потребителя). Если и это не получится – у потребителя еще остается право обратиться в суд и потребовать компенсации ущерба и морального вреда, а также неустойку за просрочку исполнения требований.

10 – 11-й классы

Комплект заданий из четырех тестов

Общее время на выполнение заданий – 60 минут

Максимальное количество баллов – 77 баллов

ТЕСТ 1

Выберите верное утверждение

15 вопросов – 15 баллов

1. Частное лицо может быть участником только одного полного товарищества.

1) Верно. 2) Неверно.

2. Уставной капитал акционерного общества равен сумме курсовых стоимостей всех выпущенных акций.

1) Верно. 2) Неверно.

3. Если в фирменное наименование товарищества на вере включено имя вкладчика, такой вкладчик становится полным товарищем.

1) Верно. 2) Неверно.

4. Объявление несовершеннолетнего, достигшего 16 лет, полностью дееспособным, если он работает по трудовому договору или с согласия родителей занимается предпринимательской деятельностью, называется эмансипацией.

1) Верно. 2) Неверно.

5. Прекращение деятельности юридического лица возможно только в принудительном порядке.

1) Верно. 2) Неверно.

6. Владелец привилегированной акции никогда не имеет права голоса.

1) Верно. 2) Неверно.

7. Краткосрочный период – это отрезок времени, в течение которого фирма не может изменить размеры своих производственных мощностей, но может изменить степень их загрузки.

1) Верно. 2) Неверно.

8. С ростом объема производства растут общие постоянные издержки фирмы.

1) Верно. 2) Неверно.

9. Фактор времени оказывает влияние на эластичность предложения, но не оказывает влияния на эластичность спроса.

1) Верно. 2) Неверно.

10. Если рост цен на 1% вызывает уменьшение объема спроса на 1,2%, то спрос является неэластичным.

1) Верно. 2) Неверно.

11. Общество с ограниченной ответственностью имеет право выпускать облигации и векселя.

1) Верно. 2) Неверно.

12. Если акционерное общество состоит из одного лица, это должно быть отражено в уставе.

1) Верно. 2) Неверно.

13. Диверсификация позволяет инвестору снизить риски при формировании инвестиционного портфеля.

1) Верно. 2) Неверно.

14. Реальная доходность по депозиту при наличии инфляции всегда ниже, чем номинальная.

1) Верно. 2) Неверно.

15. Агрессивный инвестор (инвестор, склонный к риску) скорее приобретет облигации, чем акции.

1) Верно. 2) Неверно.

ТЕСТ 2

Из нескольких вариантов ответов выберите единственно верный

15 вопросов – 30 баллов

1. Укажите наиболее полный перечень организаций, регулирующих деятельность финансовых рынков в России:

A) Центральный банк РФ, Министерство финансов РФ, Федеральная служба по финансовым рынкам, Министерство экономического развития, Счетная палата РФ;
B) Центральный банк РФ, Министерство финансов РФ, Федеральная служба по финансовым рынкам, Генеральная прокуратура РФ;
C) Центральный банк РФ, Министерство финансов РФ, Роспотребнадзор России;
D) Центральный банк РФ, Министерство финансов РФ, Министерство экономического развития;
E) Центральный банк РФ, Министерство финансов РФ, Федеральная служба по финансовым рынкам.

2. Участниками какой организационно-правовой формы юридического лица (из перечисленных) могут быть только индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации?

A) Производственный кооператив.
B) Общество с ограниченной ответственностью.
C) Полное товарищество.
D) Акционерное общество.
E) Учреждение.

3. Проценты по вкладу начисляются ежегодно по схеме сложных процентов. Ставка составляет 25% годовых. Какую сумму надо положить в банк, чтобы через два года получить 450 тыс. руб.?

A) 270 тыс. руб.
B) 288 тыс. руб.
C) 192 тыс. руб.
D) 360 тыс. руб.
E) 300 тыс. руб.

4. Имущество, образованное при создании полного товарищества, называется:

A) складочный капитал;
B) уставной капитал;
C) уставной фонд;
D) паевой фонд;
E) учредительный капитал.

5. Что из перечисленного нельзя отнести к транзакционным издержкам фирмы?

A) Затраты на сбор и обработку информации.
B) Затраты на рекламу.
C) Затраты на контроль за исполнением заключенных контрактов.
D) Затраты на ведение переговоров.
E) Затраты на юридическое сопровождение заключения контракта.

6. Особенность фирмы, действующей на рынке совершенной конкуренции, состоит в том, что:

A) фирма контролирует большую долю отраслевого рынка;
B) спрос на ее продукцию является абсолютно эластичным;
C) фирма не может получать экономическую прибыль;
D) все фирмы используют одинаковые методы конкуренции.
E) Нет верного ответа.

7. В структуре себестоимости расходы на зарплату составляли 40%, а на электроэнергию – 20%. На сколько процентов изменится себестоимость, если зарплату увеличить на 40%, а расходы на электроэнергию снизить на 20%?

A) Вырастет на 12%.
B) Уменьшится на 12%.
C) Уменьшится на 20%.
D) Вырастет на 20%.
E) Нет верного ответа.

8. Отношение количества оборудования к численности работников называется:

A) капиталоемкость;
B) фондовооруженность;
C) капиталоотдача;
D) трудоемкость;
E) производительность капитала.

9. Положительный эффект масштаба означает, что с ростом размеров предприятия:

A) происходит рост валового дохода предприятия;
B) увеличивается объем выручки предприятия;
C) увеличивается прибыль предприятия;
D) добавление дополнительных единиц переменного ресурса к фиксированному объему постоянного ресурса дает все меньшую отдачу;
E) происходит снижение средних долгосрочных издержек производства (LATC).

10. Процент по депозитам в банке капитализируется раз в три месяца. Ставка составляет 40% годовых. Инфляция составляет 50% в год. Вычислить, округляя по обычным правилам до целого рубля, реальную величину дохода, полученную на вклад 10 тыс. руб., сделанный 1 января 2010 года сроком на один год.

A) 239.
B) – 239.
C) – 3094.
D) 3094.
E) Нет верного ответа.

11. Отметьте ошибочное утверждение:

A) по облигациям доход гарантирован, а по акциям – нет;
Б) акция – это долевая ценная бумага, а облигация – долговая;
B) облигации могут быть и государственными, и корпоративными, а акции – только корпоративными;
C) акции могут быть только бездокументарными, а облигации всегда выпускаются в документарной форме;
E) акционерное общество не обязано выплачивать дивиденды.

12. Понятие «кредитная история» подразумевает:

A) информацию, которая характеризует исполнение заемщиком принятых на себя обязательств по договорам займа (кредита) и хранится в бюро кредитных историй;
B) историю кредитно-денежной политики России;
C) досье, включающее информацию об уровне доходов и имуществе заемщика;
D) историю кредитов, выданных банком разным клиентам;
E) историю деятельности и развития коммерческого банка.

13. Какое из перечисленных понятий является лишним?

A) Привилегированная акция.
B) Депозитный сертификат.
C) Вклад до востребования.
D) Облигация.
E) Вексель.

14. Ценная бумага на протяжении трех лет будет приносить ежегодный доход в размере 500 руб. Какова текущая стоимость в рублях ценной бумаги, если ставка дисконтирования 10%?

A) 1243,42.
B) 832,83.
C) 665,5.
D) 1670,29.
E) 1500.

15. Франчайзинг является:

A) формой крупного бизнеса;
B) формой мелкого бизнеса;
C) формой среднего бизнеса;
D) формой сотрудничества крупного и мелкого бизнеса;
E) формой сотрудничества крупного и мелкого бизнеса с государством.

ТЕСТ 3

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

3 задания – 17 баллов («цена» каждого правильно вставленного термина – 0,5 балла)

Задание 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.

(1)_____стратегия – это, по сути, ваша позиция на рынке финансовых услуг. (2)_____ стратегия заключается в подборе преимущественно (3)_____и потому потенциально высокодоходных инструментов в свой портфель. Такая стратегия может принести весомый доход при (4)_____рисках. Потерять деньги здесь тоже очень легко. Именно поэтому (5)_____стратегии считаются уделом профессионалов. (6)_____ стратегия, напротив, обеспечивает (7)_____ доход при минимальных рисках. Хотя полностью безрисковой ее назвать тоже нельзя. (8)_____ стратегия по уровню риска находится в неком промежуточном положении между (9)_____ и (10)_____ стратегиями. Соотношение (11)_____ и доходности здесь примерно одинаковое.

Термины

А) инвестиционная;
Б) агрессивная;
В) высокорискованная;
Г) консервативная;
Д) сбалансированная;
Е) риск;
Ж) максимальная;
З) минимальная;
И) малорискованная;
К) высокодоходная;
Л) низкодоходная;
М) доходность.

Задание 2

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.

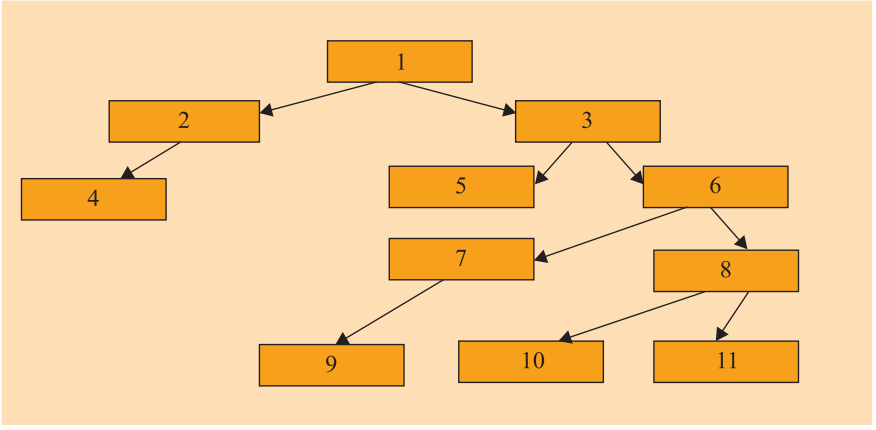
(1)_____ – это такое (2)_____, учрежденное одним или несколькими лицами, уставной (3)_____ которого разделен на определенные (4)_____ (размер которых устанавливается учредительными документами). Участники (5)_____ несут риск (6)_____только в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Учредительными документами общества являются: (7)_____ (если учредителей несколько) и (8)_____, в которых указываются участники, (9)_____ уставного капитала, (10) _____ каждого участника и т.д. Поэтому, если один из участников продает свою (11)_____, это неминуемо влечет изменения в (12)_____ общества с обязательной регистрацией этих изменений в органах государственной власти.

Термины

А) юридическое лицо;
Б) капитал;
В) доли;
Г) риск;
Д) доходы;
Е) убытки;
Ж) учредительный договор;
З) устав;
И) размер;
К) вклад;
Л) вкладчики;
М) участники;
Н) акционерное общество;
О) общество с ограниченной ответственностью;
П) общество с дополнительной ответственностью.

Задание 3

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



Понятия

А) акции;
Б) материальные ценности;
В) долговые;
Г) активы;
Д) деньги;
Е) ценные бумаги;
Ж) векселя;
З) реальные активы;
И) долевые;
К) финансовые активы;
Л) облигации.

ТЕСТ 4

Соотнесите понятия, данные в левой части таблицы, с признаками (свойствами), которые указаны в правой части таблицы. Ответ запишите в бланк ответов олимпиады

3 задания – 15 баллов

Задание 1

Понятие		Признак	
1	Благо нормальное	А	Товары и услуги, которые потребляются всеми гражданами независимо от того, платят они за него или нет
2	Благо экономическое	Б	Товар, который может быть использован в настоящем для производства других товаров и услуг, предназначенных для потребления в будущем
3	Капитальное благо	В	Товар, спрос на который при росте доходов увеличивается
4	Благо свободное	Г	Средство для удовлетворения потребностей, имеющееся в неограниченном количестве
5	Общественное благо	Д	Средство для удовлетворения потребностей, имеющееся в ограниченном количестве

Задание 2

Понятие		Признак	
1	Инвестиционные фонды	А	Документ, содержащий обоснование действий, которые необходимо осуществить для реализации проекта (создания нового предприятия)
2	Бизнес-план	Б	Совокупность доходов и расходов
3	Финансовые институты	В	Компании, профессионально занимающиеся объединением риска: они дают свои деньги нескольким первопроходцам с таким расчетом, чтобы один-единственный успешный проект смог покрыть издержки по всем неудачным проектам
4	Бюджет	Г	Финансовые посредники, работающие на рынке ценных бумаг и представляющие интересы граждан, стремящихся направить свои сбережения на приобретение высокодоходных активов
5	Венчурные фонды	Д	Организации, в которых в качестве продукта выступают финансовые ресурсы

Задание 3

Понятие		Признак	
1	Покупательная способность денег	А	Вероятность того, что должник не возвратит полностью ссуду кредитору
2	Финансовое посредничество	Б	Количество одного товара и услуги, которое должно быть отдано, чтобы получить другой товар или услугу
3	Кредитный риск	В	Количество товаров и услуг, которые можно приобрести на денежную единицу

4	Рыночный риск	**Г**	Вероятность того, что кредитор не получит сумму долга по ссуде полностью, поскольку заемщик не выполняет условий сделки, так что им придется заключать новое соглашение
5	Обменный курс	**Д**	Процесс аккумуляции финансовыми учреждениями сбережений домашних хозяйств и кредитование этими средствами фирм

Правильные ответы

Тест 1

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

Тест 2

1 – E); 2 – C); 3 – B); 4 – A); 5 – B); 6 – B); 7 – A); 8 – B); 9 – E); 10 – B); 11 – C); 12 – A); 13 – C); 14 – A); 15 – D).

Решение 7 – A): $0{,}4 \times 40\% - 0{,}2 \times 20\% = 12\%$.

Решение 10 – B):

$$\left(1 - \frac{\left(1 + \frac{0{,}4}{4}\right)^4}{1{,}5}\right) \times 10000 = -239{,}33.$$

Ответ: - 239 руб.

Тест 3

Задание 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
А	Б	В	Ж	Б	Г	З	Д	Б(Г)	Г(Б)	Е

Задание 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
О	А	Б	В	О	Е	Ж	З	И	В	В	З

Задание 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Г	З	К	Б	Д	Е	И	В	А	Л	Ж

Тест 4

Задание 1

1	2	3	4	5
В	Д	Б	Г	А

Задание 2

1	2	3	4	5
Г	А	Д	Б	В

Задание 3

1	2	3	4	5
В	Д	А	Г	Б

Задания с развернутым ответом

Изучите материал, изложенный в приведенном тексте, и выполните предложенные задания (в скобках указано максимальное количество баллов за каждое задание)

Общее время на выполнение – 80 минут

Максимальное количество баллов за задание – 100 баллов

1. Кратко объясните слова, использованные в тексте: ПБОЮЛ, ассортимент, CRM, B2B, сегмент рынка, целевая аудитория. *(6 баллов)*
2. Что означает фраза: «Покупка трафика с контекстной рекламы у меня не сработала – очень маленькая конверсия»? *(3 балла)*
3. Обоснована ли организационно-правовая форма интернет-магазина? Какие еще варианты мог бы использовать Алексей? *(4 балла)*
4. Какая информация нужна была Алексею перед открытием бизнеса? *(6 баллов)*
5. Рассчитайте:
а) текущую рентабельность интернет-магазина;
б) альтернативные варианты использования инвестиций;
в) стоимость бизнеса Алексея через три года. *(12 баллов)*
6. Какие виды ресурсов необходимы для работы интернет-магазина? Составьте краткую схему возможных бизнес-процессов, происходящих в этом виде бизнеса. *(16 баллов)*
7. Проанализируйте текущее положение дел в интернет-магазине. С какими проблемами сталкивается владелец бизнеса? Какие задачи он решает? В чем сильные и слабые стороны этого бизнеса? *(20 баллов)*
8. Дайте рекомендации Алексею, которые могли бы улучшить положение дел в интернет-магазине. *(20 баллов)*
9. К каким социальным, технологическим, экономическим и политическим последствиям может привести деятельность Алексея? *(13 баллов)*

Временные рамки решения и оценка кейса «Можно ли запустить интернет-магазин?»

№ задания	Формулировка задания	Время, необходимое для выполнения задания, мин	Критерии оценки и баллы	Максимальная сумма баллов / Примечания
1	Объясните слова, использованные в тексте: ПБОЮЛ, ассортимент, CRM,	5 – 10	По 1 баллу за каждое корректное определение: *ПБОЮЛ* – предприниматель без образования юридического лица	6 *По 1 баллу за каждое определение*

	B2B, сегмент рынка, целевая аудитория		*Ассортимент* – набор товарных категорий; детализированный список (перечень) товаров, предлагаемых покупателю *CRM* – customer relation management – организация работы с клиентами, базами данных клиентов *B2B* – business to business – продажа товаров или услуг, необходимых для других бизнесов *Сегмент рынка* – группа покупателей, одинаково реагирующих на изменение цены товара или другие маркетинговые воздействия *Целевая аудитория* – сегмент рынка, на который ориентировано предложение конкретной фирмы	
2	Что означает фраза: «Покупка трафика с контекстной рекламы у меня не сработала – очень маленькая конверсия»?	2	*Контекстная реклама* – это размещение рекламного сообщения в поисковых системах типа Google и т.п. Реклама появляется в поле зрения пользователя тогда, когда он набирает ключевые слова, связанные с продаваемым товаром. Рекламодатель оплачивает только «клики» – обращения к рекламному сообщению. Часть «кликов», которые привели к продаже, – это *конверсия.* Указанная фраза означает, что очень мало покупателей пришли по этой оплаченной рекламе	3 *По 1 баллу за каждое определение и по 1 баллу – за перевод фразы в целом*
3	Обоснована ли организационно-правовая форма интернет-магазина? Какие еще варианты мог бы использовать Алексей?	5 – 7	Ответы могут различаться. Иная возможная форма данного бизнеса – ЗАО с одним акционером. Главное в ответе – наличие словосочетания «потому, что». Могут быть изложены преимущества и недостатки юридических форм бизнеса	4 *2 балла – краткий ответ, 2 балла – за аргументацию*
4	Какая информация нужна была Алексею перед открытием бизнеса?	3 – 4	Ответы могут различаться. Например, потенциальный собственник открывающегося бизнеса должен выяснить: • объем рынка (сколько на нем покупателей, какая у них платежеспособность, сколько денег они готовы потратить) • специфику целевой аудитории (где и как потенциальные покупатели совершают покупки) • возможный уровень затрат (аренда, наемные сотрудники, материалы и т.д.) • наличие потенциальных поставщиков и особенности работы с ними • степень и структуру предложения товаров на рынке конкурентами и уровень конкуренции • особенности конкурентов, их сильные и слабые стороны	6 *По 1 баллу за каждый пункт*

5	Рассчитайте: А) текущую рентабельность интернет-магазина Б) альтернативные варианты использования инвестиций В) стоимость бизнеса Алексея через три года	9 – 12	А) Рентабельность = (Прибыль / Вложенный капитал) × 100%; *R* = (13 000 / 32 000 × 100%) = 40,6% Б) По формуле простого процентного роста: $S = (1 + PN / 100)S$, где *S* – размер капитала; *P* – количество процентов, *N* – количество периодов начисления (в данном случае допустимо взять один год). Возможные альтернативы: банковский вклад, выдача денег в кредит (покупка облигаций), может, еще что придумают. Процентные ставки приведены в конце задания В) Провести операцию дисконтирования по формуле сложного процентного роста: $S(3) = (1 + P / 100)\ S$ Получается: (1 + 0,406) × 32 000 = 88941,81. Здесь в качестве *P* взята норма окупаемости инвестиций, которая в нашем примере есть рентабельность НО: дети могут взять в качестве *P* ставку рефинансирования (8,5%) или процент по вкладу в банке (8%). Или еще могут ввести поправку на инфляцию. Или еще что-нибудь. Все эти варианты нельзя считать неверными, здесь важна аргументация. Кроме того, расчеты могут быть проведены не по формуле, а с использованием геометрической прогрессии – это малосущественно Ответы все равно могут различаться в зависимости от способа рассуждений и вычислений!	12 *По 4 балла за каждое верное решение*
6	Какие виды ресурсов необходимы для работы интернет-магазина? Составьте краткую схему возможных бизнес-процессов, происходящих в этом виде бизнеса	15 – 18	Список перечисляемых ресурсов может быть различным, но должны быть отражены *ключевые группы: труд, капитал* (реальный и финансовый), *организационный фактор* (знания, технологии, менеджмент). *Бизнес-процессы* – это список конкретных действий, выполняемых в процессе оказания услуги, продажи/производства товара, обслуживания клиента, расположенных в определенной последовательности. То есть ЧТО нужно делать, чтобы в конце цепочки получить с клиента деньги Ответ может быть представлен как в виде развернутой блок-схемы,так и в виде текста (перечисления, описания процедур). Поощряется вариант сочетания текста и схемы	16 *По 2 балла за каждую группу ресурсов (6), 10 баллов за блок-схему бизнес-процессов*
7	Проанализируйте текущее положение дел в интернет-магазине. С какими проблемами сталкивается владелец бизнеса?	15 – 20	Ответы могут существенно отличаться. Оцениваются качество аргументации и логика изложения	20

	Какие задачи он решает? В чем заключаются сильные и слабые стороны этого бизнеса?			
8	Дайте рекомендации Алексею, которые могли бы улучшить положение дел в интернет-магазине	10	Ответы могут существенно отличаться. Оцениваются адекватность предложений и креатив	20
9	К каким социальным, технологическим, экономическим и политическим последствиям может привести деятельность Алексея?	10	Ответы могут существенно отличаться. Оцениваются качество аргументации и логика изложения	13

Ситуация для анализа «Можно ли запустить интернет-магазин?»

Общая информация. Алексей С., программист по образованию, 26 лет, в ноябре 2009 года начал собственный бизнес по торговле детскими игрушками через интернет-магазин (ПБОЮЛ). Живет в городе Самара. На вопрос: «Реально ли создать окупаемый интернет-магазин по торговле игрушечными моделями автомобилей?» ответил следующее:

> «Сделать более чем реально. Основная проблема – очень-очень-очень-очень много возни с контентом, но все решаемо. Без фоток товар не покупают, без красочных описаний – тоже. Без большого ассортимента – тоже. Основная сложность – профессионально набить 400 – 500 наименований товаров, их отфоткать, отфотошопить и придумать супероописания.
>
> Коллекционеров много – клиентура есть. Мне уже написали несколько человек (просят привезти разные модели, в Самаре с этим вообще туго, хотя даже есть специализированный оффлайн-магазин).
>
> Реальный опыт – даже с учетом мизера представленных моделей из 40 доставленных заказов – три заказа на машинки. Спрос есть! Развожу сам, на общественном транспорте. Это пока наиболее рентабельный способ. С почтой пока не связывался.
>
> Бизнес-плана продуманного нет. Данные примерно такие:
>
> • средняя цена модели – до 400 руб. в низком сегменте и до 1 тыс. руб. в среднем. Высокий – тысячи и десятки тысяч, но массовых продаж тут не сделаешь;
> • минимальная сумма закупок у большинства поставщиков – 30 тыс. руб. Чтобы стартовать, нужны два – три поставщика (я до сих пор с одним работаю, очень сложно выкручиваться);
> • накрутка – около 70% в Москве, в Самаре – 100%. То есть, мне выгодно доставлять заказы от 300 руб. (40 минут на доставку дадут 150

руб.). В Москве расклады чуть другие, но тоже, думаю, все реально. Кстати, машинки по одной не покупали ни разу – берут две – три, был бы выбор – брали бы больше, я думаю. Еще важно: 70% накрутка – мнимый барьер, можно брать больше, если обосновывать, за что;
• мои данные по чекам: средний чек = 1,2 тыс. руб., прибыль с одной продажи с вычетом всех расходов – 430 руб. (много продал «по своим» и с большими скидками – первую продажу делаю любым способом, потом клиенты возвращаются и делают покупки уже за полную цену);
• хорошо работают «магниты сверху» – у меня это купон на скидку в 100 руб. на следующую покупку за покупку на сумму более 1,5 тыс. руб. (купон действует всего три месяца, то есть активизирует повторные покупки, «стольник» же пропадет);
• покупка трафика с контекстной рекламы у меня не сработала – очень маленькая конверсия. Потрачено на директ 4 тыс. руб., заказов пришло на 1 тыс. руб. оборота (утешаю себя тем, что узнаваемость магазина повышается). Могу связать плохую конверсию с бедным ассортиментом;
• работает реклама на тематических форумах, оттуда 90% заказов, думаю, в Москве дела обстоят примерно так же. Но работа долгая, требует внимания, зато это прямое общение с целевой аудиторией. Они сами говорят, чего хотят, каких товаров и сервисов им не хватает!

Вообще, сценарий у меня был такой:

1) 3 ноября решено: в связи с кризисом в основном бизнесе будем делать новые направления! Тогда же на мозговом штурме решили: «Будем чем-нибудь торговать! Вот только чем...». Ну и спустя пару дней решили заняться игрушками – цена единицы товара невысокая, продажи не будут сложными. Ну и в товаре разбираться особо не надо – игрушки, они и в Африке игрушки.

2) Где-то до 5 – 6 ноября найдены контакты местных оптовых складов. С одним получилось договориться следующим образом: мы фотографируем их товары и выкладываем на сайте, они разрешают нам покупать по оптовым ценам по одной единице товара – пришел заказ нам, мы сразу к ним – и отвозим игрушку заказчику. Дальше мы две недели фоткали товары, врубались в ассортимент, выкладывали все на сайт. Выяснилось, что местные склады торгуют китайским низкокачественным (и дешевым) ширпотребом. Торговать которым никакого интереса нет. По общению на форумах понял, что люди хотят французских конструкторов Meccano, которые в Самаре почему-то не продаются (продавцы считают, что они дороги, и поэтому их не возят). В течение недели я нашел поставщика в Москве, заключил с ним контракт. Параллельно с этим начал собирать предварительные заказы на всех местных форумах (всего предзаказов было восемь или девять штук).

3) 2 декабря приехала первая партия конструкторов. Всего на 32 тыс. руб. До этого момента было две шальных продажи на 700 руб. суммарно, а тут – ПОШЛО! Начали торговать, распродали процентов 30 от привезенного сходу (примерно на 18 тыс. кассы за полторы недели). Новый год на носу, занял у соседей по офису 18 тыс. и сделал второй заказ конструкторов.

4) Чудом успели привезти их 28 декабря (привоз уже на 35 тыс.). В итоге, 31 декабря я вернул долг в 18 тыс. соседям. В кассе было около 10 тыс. руб. Сейчас планирую третий привоз из Москвы, но уже других игрушек от других поставщиков – опять ищу денег в долг, собираю предзаказы и т.д.

Оборот за декабрь – 47,5 тыс. руб. (при вложенных 32 тыс. и привлекаемых на время 18 тыс.). Прибыль – 13 тыс. руб. (это уже с вычетом всех логистических расходов). На контекстную рекламу потрачено 4 тыс. руб., на логотип – 1 тыс. руб. Как-то так.

Работы проделано очень много, но она вся будет давать эффект долгое время – найдены поставщики, забит каталог и т.д. Вот конструкторы, которыми мы в основном сейчас торгуем: http://magicrabbit.ru/category/meccano/. Основные надежды на расширение ассортимента и раскрутку своих площадок в ЖЖ и В Контакте: http://vkontakte.ru/club13235493 и http://community.livejournal.com/magicrabbit_ru/.

Конкурентные преимущества:

- CRM (мы знаем о своих заказчиках гораздо больше конкурентов);
- быстрая доставка и качественная работа в целом;
- реакция на запросы публики (на конструкторы навели потенциальные покупатели).

Сейчас пытаюсь понемногу замещать выложенные на первых порах товары более качественными и более дорогими аналогами, это поднимет наш уровень.

P.S. Этот бизнес хоть и приносит больше мороки, но нравится мне заметно больше создания и продвижения сайтов B2B. Кайфа больше, клиентов много – можно нормально отлаживать процессы. Клиенты довольны – мой сервис круче всех в городе. Нет длинных продаж и плясок вокруг заказчиков. Нет кучи звонков в стиле «когда же вы все оплатите». Нет пронырливых конкурентов с дикими сейлзами (точнее есть, но в кардинально другой весовой категории). Есть возможность развивать бизнес небольшими шагами, инвестируя небольшие суммы (хотя цель – увеличить оборот в 10 раз за год, то есть сделать полмиллиона кассы в декабре 2010 года). Зато есть твердое ощущение – делаю правильное, хорошее дело. Это очень важно для меня.»

Дополнительная информация:

√ Ставка рефинансирования ЦБ РФ по состоянию на 24 февраля 2010 года – 8,5%.
√ Процент по вкладу в Сбербанке сроком на три года (сумма вклада – от 10 тыс. руб.) – 8%.
√ Средний процент по кредиту – от 14% годовых.

Авторы заданий

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

С.И.Бик, вице-президент Национальной лиги независимых финансовых советников.

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

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

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

Е.В.Кузнецова, член высшего координационного совета Международной конфедерации обществ потребителей (КонфОП), научный сотрудник Центра образовательного аутсорсинга «Практическая экономика и предпринимательство».

А.А.Мицкевич, к.э.н., доцент Высшей школы финансового менеджмента АНХ при Правительстве РФ.

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 ГУ – ВШЭ.

А.К.Самохина, к.э.н., учитель экономики лицея № 2010.

Д.М.Сорк, член высшего координационного совета Международной конфедерации обществ потребителей, председатель коллегии адвокатов «Сила права».

О.В.Сухарев, директор Молодежного центра изучения финансовых операций, научный сотрудник Центра образовательного аутсорсинга «Практическая экономика и предпринимательство».

С.В.Тарасенко, к.э.н., доцент кафедры микроэкономики Финансовой академии при Правительстве РФ.

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

№ 3/4 (14/15) • 2010

АКТУАЛЬНЫЙ ТРЕНД

Н.И.Берзон
Новый учебник по основам финансовых знаний

Популярные финансы. *Серия учебных пособий*

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

Новый учебник по основам финансовых знаний[1]

УРОКИ 9 – 10

Изучив материал данного урока, вы сможете:

√ Понимать, что такое текущая стоимость и сферы ее применения.
√ Производить расчет текущей стоимости.
√ Выбирать ставку дисконтирования.
√ Определять чистую приведенную стоимость денежного потока.
√ Пользоваться финансовой таблицей для нахождения текущей стоимости.
√ Сравнивать разновременные денежные потоки.

Текущая стоимость

Проблема определения текущей стоимости возникает, когда нам известны будущие платежи и необходимо определить текущую сумму денежных средств. Например, человек собирается купить автомобиль, который стоит 500 тыс. руб. Сегодня таких денег у него нет, но он готов сейчас положить некоторую сумму в банк под 15%, с тем чтобы через год у него на счете оказалась нужная сумма. Сколько же он должен положить? Стоимость денег нам известна, она составляет 15%, то есть: $r = 0{,}15$. Срок инвестирования тоже понятен – 1 год, то есть $n = 1$. Будущая стоимость (FV) равна 500 тыс. руб.

Воспользовавшись формулой определения будущей стоимости, мы можем записать следующее: $500\,000 = PV \cdot (1 + 0{,}15)$. Отсюда: $PV = 500\,000 / (1 + 0{,}15) = 434\,783$ руб. Таким образом, человек должен поместить в банк 434 783 руб., чтобы через год эта сумма благодаря начисленным процентам превратилась в необходимые 500 тыс. руб.

Математическая операция, которую мы осуществили при нахождении текущей стоимости, отталкиваясь от будущей стоимости, называется *дисконтированием*. Текущая стоимость является оборотной стороной будущей стоимости. *Текущая стоимость — это дисконтированная стоимость будущего денежного потока*. Ее можно вывести из формулы определения будущей стоимости.

[1] Продолжение. Начало см.: ЭШ. – 2009. – № 1 – 4; 2010 – № 1, 2.

$$PV = \frac{FV}{(1+r)^n} \times \frac{1}{(1+r)^n},$$

где: PV – текущая стоимость;
FV – будущие платежи;
r – ставка дисконтирования;

$\frac{1}{(1+r)^n}$ – коэффициент дисконтирования;

n – число лет.

На финансовом рынке обращаются разнообразные виды ценных бумаг. Среди них есть ценные бумаги, по которым указана получаемая инвестором сумма по истечении срока действия этой ценной бумаги. Примером такого вида ценных бумаг является *вексель*. В нем указываются дата его погашения и сумма, которую должен получить инвестор. Векселя свободно обращаются на финансовом рынке, их можно достаточно легко купить и продать. Но возникает вопрос, по какой цене данный вексель следует приобретать? Определить цену векселя поможет процедура дисконтирования.

Например, инвестору предлагают купить вексель, по которому через год будет выплачено 10 млн руб. Пользуясь формулой дисконтирования, мы можем определить сегодняшнюю цену векселя. Для этого нужно знать *ставку дисконтирования*. В качестве ставки дисконтирования берут доходность, которую можно получить на финансовом рынке, вкладывая деньги в какой-либо финансовый инструмент с аналогичным уровнем риска (например, банковский депозит). Если у инвестора есть возможность разместить деньги в банке, который выплачивает за год 15%, то цену предлагаемого векселя можно определить как текущую стоимость 10 млн руб., которые инвестор получит через год.

$$PV = \frac{15\,000}{(1+0{,}12)^4} = 9553 \text{ долл.}$$

Таким образом, купив вексель за 8,69 млн руб. и получив через год при его погашении 10 млн руб., инвестор зарабатывает 15%.

Процедура дисконтирования используется очень широко при принятии финансовых решений. Рассмотрим пример, когда инвестору требуется определить первоначальную сумму вклада. Если через четыре года инвестор хочет получить в банке сумму, равную 15 тыс. долл. при рыночных валютных процентных ставках 12% годовых, то какую сумму ему нужно разместить на банковском депозите? Расчет сводится к нахождению текущей стоимости этих 15 тыс. долл.

$$PV = \frac{15\,000}{(1+0{,}12)^4} = 9553 \text{ долл.}$$

Для вычисления приведенной стоимости целесообразно пользоваться специальными таблицами дисконтирования, показывающими текущую стоимость денежной единицы, которую предполагается получить через несколько лет. Фрагмент такой таблицы приведен ниже (табл. 1).

Например, требуется определить приведенную стоимость 500 долл., которые предполагается получить через семь лет при ставке дисконтирования 6%. В табл. 1 на пересечении строки (7-й) и столбца (6%) находим коэффициент дисконтирования, который равен 0,665. В этом случае приведенная стоимость 500 долл. равна: 500 × 0,665 = 332,5 долл.

Таблица 1

Приведенная стоимость денежной единицы, которая будет получена через *n* лет

Год	Годовая процентная ставка							
	1%	2%	...	5%	6%	...	10%	15%
1-й	0,99	0,98		0,952	0,943		0,909	0,87
2-й	0,98	0,961		0,907	0,89		0,826	0,756
3-й	0,971	0,942		0,864	0,84		0,751	0,658
4-й	0,961	0,924		0,823	0,792		0,683	0,572
5-й	0,951	0,906		0,784	0,747		0,621	0,497
6-й	0,942	0,888		0,746	0,705		0,564	0,432
7-й	0,933	0,871		0,711	0,665		0,513	0,376
10-й	0,905	0,82		0,614	0,558		0,386	0,247
15-й	0,861	0,743		0,481	0,417		0,239	0,123
20-й	0,82	0,673		0,377	0,312		0,149	0,061

Дисконтирование будущих денежных потоков является одним из основных методов проведения расчетов, когда возникает необходимость сравнивать денежные потоки, которые идут разновременно.

Рассмотрим пример. Существует два варианта финансирования нового объекта. Общий срок строительства составляет четыре года, его сметная стоимость равна 10 млн руб. В конкурсе на получение подряда участвуют две строительные организации *A* и *B*, которые предлагают следующие условия оплаты строительных работ по годам (табл. 2).

Таблица 2

Сметная стоимость строительства, млн руб.

Год	Организация A	Организация B
1-й	1	4
2-й	2	3
3-й	3	2
4-й	4	1
Итого	10	10

Сметная стоимость строительства одинакова, однако затраты во времени распределены неравномерно. Организация A основную сумму затрат (40%) планирует на конец строительства, а организация B – на начальный период. Безусловно, для заказчика более выгодно затраты на оплату отнести на конечные годы, поскольку с течением времени деньги обесцениваются.

Чтобы сравнивать разновременные денежные потоки, необходимо путем дисконтирования найти их приведенную к текущему моменту времени стоимость и суммировать полученные значения. В этом случае текущая стоимость платежей (PV) рассчитывается по формуле:

$$PV = \sum_{i=1}^{n} \frac{c_i}{(1+r)^t},$$

где: C_i – денежный поток в году t;
t – порядковый номер года;
r – ставка дисконтирования.

Если в рассматриваемом примере ставка дисконтирования равна 15%, то результаты расчетов приведенных стоимостей по двум вариантам выглядят следующим образом (табл. 3).

Таблица 3

Расчет приведенных стоимостей

Год	Коэффициент дисконтирования 1/(1 + *r*)*t*	Номинальная стоимость, млн руб.		Приведенная стоимость, млн руб.	
		A	B	A	B
1-й	0,87	1	4	0,87	3,48
2-й	0,76	2	3	1,52	2,28
3-й	0,66	3	2	1,98	1,32
4-й	0,57	4	1	2,28	0,57
Итого	...	10	10	6,65	7,65

По критерию приведенной стоимости вариант финансирования, предложенный организацией A, оказался дешевле, чем предложение организации B. При прочих равных условиях заказчик в данном случае, безусловно, предпочтет отдать подряд на строительство организации A.

При осуществлении инвестиционных проектов учитывают как затраты на их реализацию, так и поступления денежных средств, которые получает предприятие по данному проекту. Затраты на проведение проекта – это отток денежных средств из компании, который показывается в расчетах со знаком минус. Доход от реализации проекта – это приток средств в компанию, который показывается со знаком плюс.

Любому инвестору понятно, что суммарные доходы должны превышать расходы на осуществление проекта, так как только в этом случае он получит прибыль. Однако, используя абсолютные суммы денежных средств, можно получить ошибочный результат.

Рассмотрим пример. Компания анализирует два инвестиционных проекта, чтобы выбрать для реализации наиболее эффективный вариант (табл. 4).

Таблица 4

Затраты и поступления по проектам, млн руб.

Год	Проект *A*		Проект *B*	
	Затраты	Поступления	Затраты	Поступления
0*	80	...	50	...
1-й	20	20	50	4
2-й	...	30	...	60
3-й	...	50	...	30
4-й	...	50	...	10
Итого	100	150	100	140

*Период 0 означает, что вложения делаются сегодня.

Поверхностный анализ показывает, что при одинаковой величине затрат проект A дает доход 150 млн руб., а проект B – только 140 млн руб. На основании этого делается вывод, что чистый денежный поток, рассчитываемый как разница между доходами и затратами, по проекту A равен: (150 – 100) = 50 млн руб., а по проекту B – 40 млн руб. Но при таком подходе не учитывается фактор времени проведения расходов и поступления доходов. Для того чтобы сделать обоснованный вывод, необходимо все денежные потоки привести к одному моменту времени, то есть продисконтировать. На основе сопоставления приведенных денежных потоков рассчитывается *чистая приведенная стоимость* (NPV) – *разница между приведенной стоимостью денежных поступлений и инвестициями*.

$$NPV = C_0 + \frac{C_1}{(1+r)} + \frac{C_2}{(1+r)^2} + \ldots + \frac{C_n}{(1+r)^n} = \sum_{t=0}^{n} \frac{C_t}{(1+r)^t}$$

где: C – денежные потоки в году 1, 2, 3;
r – ставка дисконтирования;
t – число лет до окончания проекта.

При этом необходимо учитывать, что денежные потоки могут быть как со знаком плюс, так и со знаком минус. Если в нашем примере r = 10%, то приведем все разновременные денежные потоки к текущему моменту времени (табл. 5). Чистый денежный поток рассчитывается как разница между поступлением и затратами. Если затраты больше, чем поступления, то чистый денежный поток показывается со знаком минус.

По критерию NPV проект B оказался более эффективен, так как чистая приведенная стоимость по нему составляет 19,8 млн руб., в то время как по проекту A она равна 16,6 млн руб. Показатель NPV широко применяется при оценке инвестиционных проектов. Если $NPV < 0$, то предложение принимается, если $NPV > 0$, то проект отклоняется.

Таблица 5

Расчет чистой приведенной стоимости, млн руб.

Год	Коэффициент дисконтирования	Проект *A*		Проект *B*	
		чистый денежный поток	приведенная стоимость	чистый денежный поток	приведенная стоимость
0	...	–80	–80	–50	–50
1-й	0,909	...	...	10	9,1
2-й	0,826	30	24,9	60	49,6
3-й	0,751	50	37,6	30	22,5
4-й	0,683	50	34,2	10	6,8
Чистая приведенная стоимость		...	16,6	...	19,8

Контрольные вопросы и задания

1. В чем суть приведенной стоимости денежных потоков?
2. Как рассчитывается текущая стоимость будущих денежных поступлений?
3. Что такое ставка дисконтирования и коэффициент дисконтирования?
4. Инвестор хочет через четыре года получить в банке сумму, равную 100 тыс. руб. Ежегодно банк начисляет 12% годовых. Какую сумму необходимо сегодня положить в банк, чтобы получить желаемые 100 тыс. руб.?

Денежные потоки по проекту составляют:

Год	0	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й
Денежный поток, млн. руб.	–50	–10	40	60	30	–20	50

Определить чистую приведенную стоимость по проекту, если ставка дисконтирования равна 10%.

Уважаемые читатели, ждем от вас сообщений по электронной почте!
E-mail: nnkalinina@yandex.ru

Популярные финансы

СЕРИЯ УЧЕБНЫХ ПОСОБИЙ[1]

Издательство «Интеллект-Центр»: www.intellectcentre.ru

КАК ВЕСТИ СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ

Предисловие
Введение
Что такое семейный бюджет
Моя семья
Что будем тратить (наши доходы)
На что будем тратить (наши расходы)
Образцовый список, или Как помочь себе в ведении домашнего хозяйства
Что делать, если денег не хватает
Как помочь себе тратить меньше
Зачем собирать бумажки
Я – грамотный потребитель, или Как себя защитить
Темы для размышления
Интернет-ресурсы

Что такое семейный бюджет

Авторы – О.А.Рябова, О.В.Карамова

Выработка бюджета есть искусство
равномерного распределения разочарований.
М.Станс, директор Бюджетного бюро США

Если уж мы решили с вами заняться семейным бюджетом, давайте для начала договоримся «по терминам». Не секрет, что определений очень много, поэтому, пользуясь авторским правом, предлагаем в качестве базового использовать определение сайта Глоссарий.ru (www.glossary.ru): ***«Семейный бюджет – роспись денежных доходов и расходов семьи, обычно составляемая на месячный срок; баланс семейных расходов и доходов».*** Оказывается, все просто: берем что-нибудь, где можно сделать «роспись», и заносим туда денежные доходы и денежные расходы семьи. Сейчас мы этим и займемся.

Но при этом не будем забывать, что кроме денег (читай – материальной стороны), есть и другие стороны жизни. Дорогая вещь может подчеркнуть ваш имидж и в итоге позволит вам достичь больших карьерных высот. Или наоборот – прозвучать диссонансом в компании друзей и поменять ваш круг общения. Так что, говоря о семейном бюджете как о деньгах, постараемся не упустить из виду такие ценности, как здоровье, дружба, хорошее настроение.

[1] В статье приводятся отдельные главы вышедших пособий, приобрести которые можно через сайт издательства «Интеллект-Центр»: www.intellectcentre.ru. Популярные финансы. Серия учебных пособий / Колл. авторов; Под ред. Н.Н.Думной. – М.: Интеллект-Центр, 2010. *Продолжение. Начало см.:* ЭШ. – 2010. – № 1, 2.

В классическом виде для составления семейного бюджета нам понадобятся:

√ тетрадь (варианты: компьютер, амбарная книга и т.д.);
√ ручка (если в предыдущем пункте вы выбрали вариант «компьютер», все равно положите рядом листочек и ручку – вдруг вас посетят мысли, которые вы захотите сразу записать, чтобы не забыть? Ведь планирование семейного бюджета – штука азартная, если заняться ею в правильном настроении);
√ полная сосредоточенность (если мы забудем какие-то виды доходов и расходов, то можем впоследствии ощутить это довольно остро).

Итак, открываем тетрадь (компьютерный файл, амбарную книгу) и приступаем…

Моя семья

Вдумаемся в само название – как вести семейный бюджет. Мы уже договорились, что будем понимать под словосочетанием «семейный бюджет», поэтому теперь давайте решим, кого включим в понятие «семья».

Чтобы не осложнять себе задачу без видимых на то причин, предлагаем занести на первую страницу нашей тетради список тех, для кого (именно «для», а не «на») мы будем тратить деньги из нашего семейного бюджета. Пожалуйста, запишите всех, кто живет вместе с вами, тех, кто очень часто бывает у вас дома (ваши родственники, близкие друзья) или проводит несколько часов в вашей квартире/доме, так как помогает вам (например, няня, помощница по домашнему хозяйству и т.д.). Не забудьте своих домашних питомцев (вы же собираетесь их кормить, поить, ухаживать за ними, показывать ветеринару, не правда ли?).

Теперь посмотрите на список и подумайте, на что, на какие потребности членов вашей семьи вы тратите деньги. Скорее всего, для определения этих потребностей вам стоит сделать заметки:

√ о возрасте (это влияет на медицинскую страховку, добровольные пенсионные накопления и т.д.);
√ о состоянии здоровья (чтобы определить, какой уровень медицинского обслуживания понадобится, какие специфические болезни требуют постоянной покупки определенного списка лекарств и т.д.);
√ о привычках (например, занятия экстремальными видами спорта, включая горнолыжный или дайвинг, могут потребовать приобретения специфического вида страховок, в том числе во время путешествий), хобби (обычно оно тоже стоит денег, хотя и приносит массу удовольствия) и т.д.

Полезно записать на следующей странице остальных «членов» вашей семьи: автомобиль, дом, квартиру, дачный участок, сложную бытовую технику – одним словом, все то, на что надо тратить деньги. И опять-таки – отметьте те характеристики, которые влияют на размер трат (год выпуска/строительства, дату приобретения, дату истечения гарантийного срока, площадь квартиры, размер участка и т.д.).

Хорошо было бы сразу понять, какой уровень риска вы для себя допускаете. Конечно, далее мы рассмотрим возможные уровни риска подробнее и оценим последствия там, где они поддаются счетной оценке. Но лучше сейчас потратить несколько минут, чтобы определиться, что вам ближе: заранее «подложить соломку там, где можно упасть», или же ждать, когда «грянет гром». Говоря «умным языком»: выбрать свою рисковую стратегию.

Планирование расходов семьи – мнение ученого

Планирование расходов семьи помогает экономнее и эффективнее использовать полученный доход. Каждая семья по-своему решает этот вопрос.

В одних семьях муж все заработанные деньги отдает жене, и она ведет хозяйство. Дети, если подрабатывают, тоже отдают деньги маме. Сильной стороной такого варианта планирования расходов семейного бюджета является четкий контроль всех необходимых платежей. Централизация всех расходов в одних руках помогает решить проблему покупки дорогостоящих вещей, таких как бытовая техника, мебель, автомобиль, туристические путевки. Слабой стороной этого варианта является отсутствие самостоятельности в расходовании средств на личные потребности. Муж начинает тайком копить «заначку», жена пытается его контролировать, в семье растет напряжение и недоверие друг к другу.

Другой возможный вариант организации семейного бюджета – полная децентрализация расходов, когда каждый член семьи самостоятельно тратит заработанные деньги. Плюсом является свобода действий и ответственность за свой бюджет, минусом – сложность финансирования общих семейных расходов.

Еще один распространенный вариант, когда деньги на продукты дают тому члену семьи, который ведет хозяйство, – бабушке, маме, старшей дочери. Каждый работающий член семьи выделяет на хозяйство определенную сумму, остальными деньгами распоряжается самостоятельно. Такой вариант предполагает обсуждение и планирование общих крупных покупок. Возможны и другие варианты.

В любом случае будет правильно, если в планировании крупных приобретений будут участвовать все члены семьи. Обсуждение в семье такого деликатного вопроса, как доходы и расходы, поможет создать нормальный психологический микроклимат, усилит взаимное доверие и поддержку. Забота обо всех членах семьи, внимание к нуждам и проблемам – вот настоящее проявление любви к своим ближним.

Задания

1. Подумайте, а какой способ ведения расходов выбрала ваша семья? Почему? Насколько этот способ ведения расходов является оптимальным сейчас для вашей семьи? Если нет – что нужно изменить и почему?
2. Обсудите на семейном совете, когда и как вы рискуете своими деньгами. Насколько этот риск оправдан?
3. Вспомните случаи удачного и неудачного распоряжения деньгами семьи. Какие уроки вы извлекли из этих случаев?