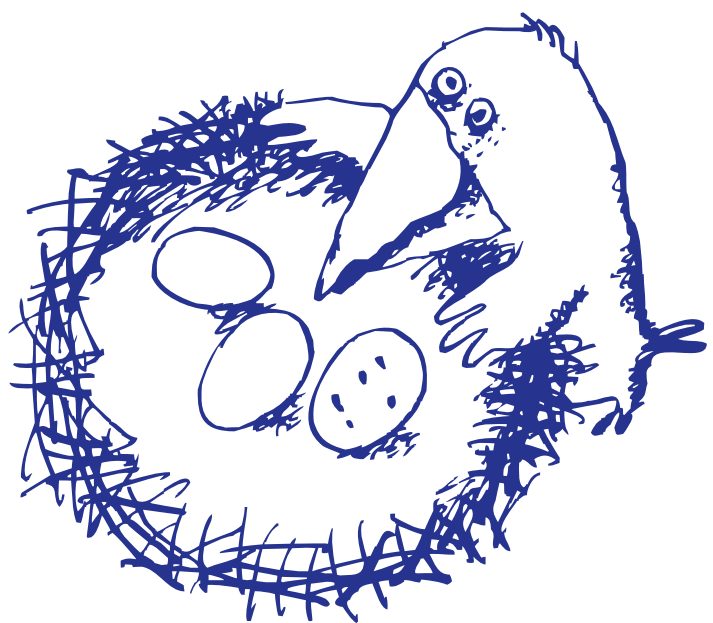




МОДУЛЬ@hse.ru

Не для школы, а для жизни мы учимся
Non Scholae sed vitae discimus

2011 / №1 (15)

МОДУЛЬ@hse.ru / №1 / 2011

Журнал для старшеклассников и учителей.
Издается с 2007 года.

Главный редактор – **Канторович** Григорий Гельмутович
Зам. главного редактора – **Квашонкина** Светлана Васильевна
Отв. секретарь – **Величко** Елена Валентиновна

Ответственный за выпуск – **Ермилина** Ольга Павловна
Дизайн, верстка – **Рочева** Любовь Петровна
Литературный редактор – **Янушкевич** Мария Александровна
Выпускающий редактор – **Потолова** Екатерина Борисовна
Корректор – **Лебедева** Яна Тимофеевна

Редакционная коллегия:

Автономов Владимир Сергеевич – д.э.н., член-корр. РАН, профессор,
декан факультета экономики ГУ-ВШЭ
Батыршин Радик Ирикович – профессор, декан отделения журналистики ГУ-ВШЭ
Быков Алексей Александрович – д.ф.-м.н., профессор ГУ-ВШЭ
Ершов Андрей Геннадьевич – к.ф.н., директор Федерального
института педагогических измерений
Канторович Григорий Гельмутович – к.ф.-м.н., профессор, проректор ГУ-ВШЭ
Квашонкина Светлана Васильевна – к.и.н., доцент, декан факультета
договорной подготовки ГУ-ВШЭ
Кузьминов Ярослав Иванович – ректор ГУ-ВШЭ
Липсиц Игорь Владимирович – д.э.н., профессор ГУ-ВШЭ
Мокринский Михаил Геннадьевич – директор лицея № 1535 Москвы
Пенская Елена Наумовна – д.ф.н., зав. кафедрой словесности ГУ-ВШЭ
Покровский Никита Евгеньевич – д.с.н., профессор ГУ-ВШЭ
Порус Владимир Натанович – д.ф.н., профессор ГУ-ВШЭ
Радаев Вадим Валерьевич – д.э.н., профессор, первый проректор ГУ-ВШЭ
Рачевский Ефим Лазаревич – директор школы № 548 Москвы
Сивицкий Владимир Александрович – к.ю.н., профессор,
декан факультета права ГУ-ВШЭ
Урнов Марк Юрьевич – к.э.н., профессор, декан факультета политологии ГУ-ВШЭ
Шнейдер Михаил Яковлевич – директор гимназии № 45 Москвы
Яковлев Сергей Михайлович – к.э.н., директор МИЭФ ГУ-ВШЭ

 ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

Учредитель: Государственный университет – Высшая школа экономики

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС77-27891 от 20 апреля 2007 года

Адрес: 101990, Москва, ул. Мясницкая, 20, каб. 443,
редакция журнала «Модуль», тел.: + 7 (495) 628-6317
E-mail: modul@hse.ru

Препресс: Издательский центр Института экономических стратегий,
тел.: +7 (495) 234-4693, es@inesnet.ru, www.inesnet.ru

Подписано в печать 20.05.2011

Тираж 3000 экз.

Отпечатано в типографии «ПРОМИС»

© ГУ-ВШЭ

СЛОВО РЕДАКТОРА

Григорий Канторович



Этот номер попадет в ваши руки после горячей летней приемной кампании, поэтому в основном я обращаюсь к абитуриентам 2012 г. и последующих годов, а также к их родителям и учителям.

Многим из вас предстоит полный волнений год — год окончания школы и выбора своего дальнейшего пути. Придется одновременно учиться в 11-м классе, готовиться к ЕГЭ, выбирать олимпиады, в которых примете участие, и при этом еще собирать всевозможную информацию о вузах, факультетах, перспективах будущей профессии. Наш журнал будет стараться помочь вам в решении всех этих вопросов. Больше всего мы, конечно, будем рассказывать о нашем Национальном исследовательском университете «Высшая школа экономики», его факультетах и отделениях, его преподавателях и студентах. Мы продолжим публикацию материалов для подготовки к олимпиадам и Единому государственному экзамену.



Каждый год государство в некоторой степени меняет «правила игры» — порядок поступления в высшие учебные заведения России. Ориентироваться в них не всегда легко, да и выходят они часто с большим опозданием. Мы постараемся помочь вам разобраться в хитросплетениях нормативных документов, защитить и полностью использовать ваши права абитуриентов.

Много интересных учебных материалов, задач, их разборов найдут в журнале и ученики 7–10-х классов. Для них вопрос поступления еще впереди, и главной целью будет не только глубже узнать учебные предметы, но и выбрать себе профессию по душе. Ведь так трудно ответить самому себе, кем хочется стать, кем интереснее работать: экономистом или философом, математиком или востоковедом? К тому же нужно еще понять, насколько девушка или молодой человек готовы интенсивно трудиться для достижения поставленной цели. И лучший способ понять себя — это регулярно работать над избранными предметами, проверяя, насколько вам это интересно и насколько получается.

СЛОВО РЕДАКТОРА

Разумеется, для серьезной подготовки одним журналом не обойтись. В Высшей школе экономики существуют разнообразные формы довузовской подготовки, в которых мы приглашаем вас участвовать. Жители Москвы и Московской области могут заниматься на факультете довузовской подготовки ВШЭ, выбирая для себя желаемый набор предметов. Ребята и девушки из других регионов могут заниматься либо в региональных центрах довузовской подготовки, либо в интернет-школе. Вся подробная информация о занятиях находится на страничке факультета довузовской подготовки на портале Высшей школы экономики. Его адрес — www.hse.ru.

Желаю успешного учебного года! А нынешним одиннадцатиклассникам — поступления в избранные вузы!

Надеемся увидеть вас и у себя!

С надеждой на долговременное
и плодотворное сотрудничество,
главный редактор журнала
«Модуль@hse.ru»



СОДЕРЖАНИЕ

Слово редактора

<i>Григорий Канторович</i>	3
----------------------------------	---

ТРИБУНА

Портрет

<i>Наталья Савельева</i>	
Подняться выше других	8

АЛЬМА-МАТЕР

Козырная карта

<i>Людмила Мезенцева</i>	
Амбициозные решения и испытания «медными трубами»	20

R.S.V.P.

Школа — вуз: новые горизонты	26
------------------------------------	----

Веселые и находчивые

<i>Екатерина Потолова</i>	
Многонациональный исследовательский университет	35

Наш путеводитель

<i>Екатерина Потолова</i>	
Потехе — время	40

ЗАДАННАЯ ТЕМА

Право

<i>Наталья Ростовцева</i>	
Основы гражданского права	46

Экономика

<i>Елена Давыдова</i>	
Эластичность спроса и предложения	52

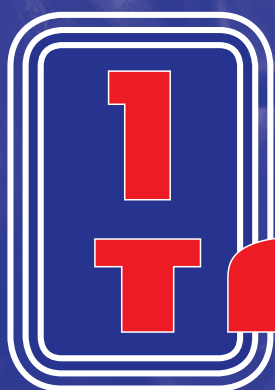
ПРАКТИКУМ

<i>Математика</i>	66
<i>Экономика</i>	68
<i>Обществознание</i>	71
<i>Право</i>	77



Наталья Савельева:

«Им уже горит зеленый свет
в университет – нужно только
сдать ЕГЭ, получить аттестат
и принести свои дипломы»



МОДУЛЬ ПЕРВЫЙ
Трибуна

Что делать, если ты девятиклассник, но решаешь задачки по экономике за одиннадцатый класс? Как разбираться во всех тонкостях социальной жизни, не выпуская из виду собственную социализацию? О трудовых буднях и культурном отдыхе в рамках заключительного этапа Всероссийской Олимпиады школьников (как по экономике, так и по обществознанию) нам рассказала заместитель председателя оргкомитета, ученый секретарь ВШЭ Наталья Юрьевна Савельева

ПОДНЯТЬСЯ ВЫШЕ ДРУГИХ

— Недавно прошел заключительный этап Всероссийской олимпиады школьников. Каковы итоги?

— В этом году Высшая школа экономики проводила заключительный этап Всероссийской олимпиады школьников не только по экономике, но и по обществознанию, еще одной общеобразовательной дисциплине. Это был наш первый опыт, в то время как олимпиада по экономике проводится на базе ВШЭ уже традиционно (в этом году — шестнадцатая по счету), и сами школьники, и лица, их сопровождающие, уже могли иметь заранее некоторое представление о нашей программе олимпиады или нашем формате ее проведения.

Касательно общего числа участников. На заключительный этап Всероссийской олимпиады школьников по экономике приехали 230 человек из 56 регионов Российской Федерации, в случае с обществознанием — 240 человек, но уже из 73 регионов. У олимпиады по обществознанию получился более широкий территориальный охват: в числе участников были даже представители Чукотского автономного округа, Магаданской, Сахалинской областей — практически вся Россия!

Несомненно, основная задача ребят заключалась в том, чтобы написать конкурсные задания, у всех — большое желание победить. Однако каждый год мы стремимся добавить в программу некоторую дополнительную «изюминку». Например, готовим интересные встречи с профессорами, которые могли бы познакомить ребят с выбранной ими будущей профессией,



Участники
Олимпиады
уверенны
в своих силах

заранее договариваемся с нашими преподавателями, чтобы они приехали и рассказали ребятам об экономике и различных аспектах ее преподавания. Если мы говорим об общественно-знании, здесь еще более широкая сфера соприкасающихся с этой школьной дисциплиной университетских специализаций, в их числе, например, социология, политология, философия или культурология. С этими целями программой олимпиады помимо выполнения собственно конкурсных заданий были предусмотрены «университетские часы», где мы знакомили ребят с нашими факультетами.

Новый состав оргкомитета внес изменения в программу для олимпиады по общественнознанию. Если конкурсные задания остались практически такими же, то сама форма изменилась — мы добавили «университетские часы», свои встречи, методические семинары для сопровождающих преподавателей. На олимпиаду учеников сопровождают, как правило, те учителя, которые к ней готовили, и, естественно, для них тоже очень важно иметь возможность повысить свой профессиональный уровень за эти несколько дней. Для этого в программе в то время, когда дети пишут свои конкурсные задания, были предусмотрены методические семинары по преподаванию

макроэкономики, микроэкономики, использованию в обучении компьютерных технологий; если это обществознание — то по преподаванию философских, социологических, экономических вопросов в рамках школьных уроков по этой дисциплине.

Мы стремились сделать так, чтобы это времяпрепровождение стало полезным и для учителей. Часто преподавание экономики и обществознания (чуть в меньшей, правда, степени) идет в регионах не на столь высоком уровне, как того хотелось бы, и, думается, общение с ведущими преподавателями-методистами Высшей школы экономики для школьных учителей было очень важно и полезно. Несмотря на то что неделя, разумеется, не могла вместить в себя много часов.

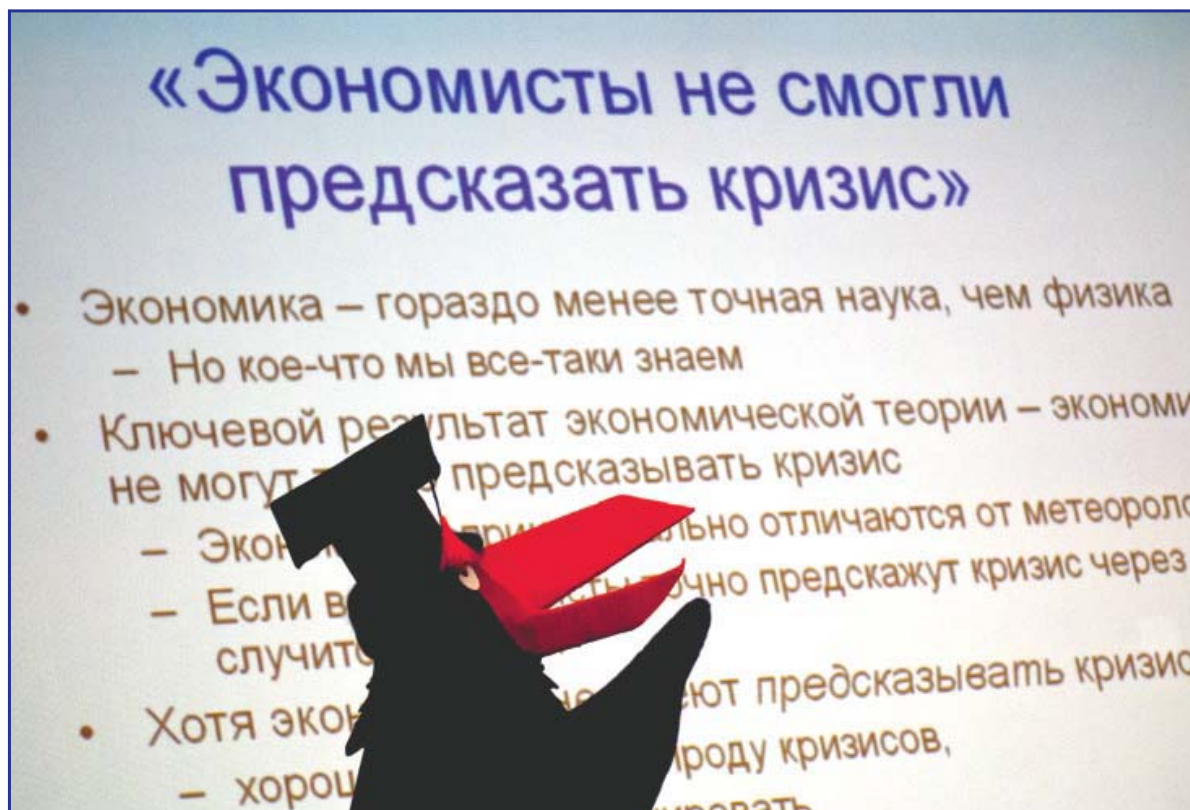
Плюс, если брать программу олимпиады по экономике, помимо знакомства с НИУ ВШЭ (в чем мы как организаторы были, разумеется, заинтересованы), у ребят в гостях побывала Российская экономическая школа, приезжал ее ректор С.М. Гуриев. Здесь необходимо заметить, что в этом году на нашем факультете экономики открывается совместная программа бакалавриата РЭШ и ВШЭ, ее тоже представили коллеги из РЭШ. И, естественно, на олимпиаде были наши традиционные партнеры по ее организации — экономический факультет МГУ. Им также был предоставлен один вечер, когда было рассказано об особенностях и достоинствах обучения в этом месте.

Помимо «университетских часов» в программе был предусмотрен отдых для ребят в виде интеллектуальных игр: большая экономическая игра, «Что? Где? Когда?», экономическая игра «Клондайк», проводимая студентами МГУ. Состоялся и мастер-класс по решению экономических задач, который провели наши бывшие студенты, сейчас уже преподаватели и аспиранты, а в прошлом — сами победители и призеры олимпиады.

Энтузиасты олимпиадного движения организовали в Интернете страничку iloveeconomics.ru, где в режиме онлайн проводят консультации и помогают решать сложные экономические задачи — в каком-то смысле это тоже хорошая подготовка к олимпиаде.

Из 230 участников олимпиады по экономике 70 ребят стало победителями, 56 — призерами, из 240 человек, приехавших на олимпиаду по обществознанию победителями стали 72, а призерами 56 школьников.

Какие есть возможности у победителей и призеров? Без вступительных испытаний поступить в вузы для обучения по программам бакалавриата и программам подготовки специалиста



Ворона всегда
сопровождает
наш университет
во всем

по направлениями подготовки, соответствующим профилю Всероссийской олимпиады школьников. Им же горит зеленый свет при поступлении в любой университет — нужно только сдать ЕГЭ, получить аттестат и принести свои дипломы.

Если победители и призеры еще учатся в девятом или десятом классе (а такие были), то у них уже тоже есть пропуск в любой университет, поскольку диплом, полученный в девятом классе, имеет такие же права, как и диплом, полученный одиннадцатиклассником. То есть ребенок уже гарантировал себе поступление. Однако, как показывает мой пятилетний опыт работы в оргкомитете олимпиады, многие, уже ставшие победителями и призерами олимпиады в девятом классе, придут еще раз и в десятом, и в одиннадцатом. У таких участников, кстати, уже есть право приехать на заключительный этап, не проходя предварительно школьные, муниципальные и региональные туры. У нас были такие ребята, приезжавшие в десятом или одиннадцатом классе и вновь становившиеся призерами.

В этом году у нас на олимпиаде по экономике была команда из Удмуртской республики, пять человек, девяти- и десятиклассники — и все эти ребята стали призерами олимпиады. Несомненно, это говорит о высоком уровне их подготовки,

а также о квалификации учителя, который с ними занимается. А сами эти участники — еще такие маленькие, но упорные, сильные и уже очень выросшие профессионально дети.

Стоит отметить, что если соревнования на олимпиаде по обществознанию ведутся внутри параллелей (для девятого, десятого и одиннадцатого классов задания различны), то на олимпиаде по экономике задания едины для всех. Так сложилось традиционно. И если девятиклассник входит в число победителей или призеров олимпиады по экономике, это говорит о том, что его уровень подготовки соответствует уровню одиннадцатиклассника.

В этом году для олимпиады был выбран подмосковный дом отдыха «Покровское» с большой территорией. Экономистам, правда, не повезло с погодой — на их долю выпали и слякоть, и снег, и дождь, поэтому они, к сожалению, не могли видеть всей красоты окружающей природы. Будь погода хорошей, можно было бы проводить спортивные мероприятия, да и в самом доме отдыха, увы, спортивный зал был тоже на реконструкции — со спортом, как видите, у участников олимпиады по экономике не очень сложилось. Тем, кто писал обществознание, повезло в этом смысле больше — для них была проведена и спортивная игра.

Самый большой плюс пансионата, где проводилась олимпиада, — это питание, шведский стол: и икра на завтрак, и блинчики, и каши, и творожок, и диетическое питание. Все то, что мама могла бы дома утром приготовить. Шведский стол отметили все участники в заключительном отзыве, который мы попросили написать.

Особенно нам как организаторам было важно мнение о проведении олимпиады по обществознанию, когда те, кто уже не первый раз приезжали как участники или сопровождающие, имели возможность сравнивать с олимпиадами прошлых лет. Нам, разумеется, хотелось не понизить планку, и, несомненно, было очень приятно слышать, что олимпиада прошла на достойном уровне. Кто-то даже писал, что это была первая олимпиада, когда дети не атакуют близлежащие продовольственные магазины, а кто-то выражал желание, чтобы олимпиада всегда проводилась именно Высшей школой экономики и именно в доме отдыха «Покровское».

В прошлом году мы проводили олимпиаду тоже в хорошем месте, но в сравнении с этим у него был небольшой недостаток, а именно — маленький зал для общих мероприятий, которых мы планировали достаточно много. В том числе — уже упомянутые «университетские часы».



Слушая своих
наставников...

Кто приезжал на олимпиаду в качестве гостей? Если говорить об экономике, то это ректор РЭШ С.М. Гуриев, Э.Б. Ершов (ординарный профессор НИУ ВШЭ, факультета экономики), И.В. Липсиц (ординарный профессор факультета менеджмента НИУ ВШЭ, научный руководитель департамента маркетинга), Е.Р. Надоршин (в прошлом наш студент, ныне преподаватель МИЭФ). Были встречи с руководителем ВШЭ Я.И. Кузьминовым, с Г.Г. Канторовичем, Л.Л. Любимовым (заместитель научного руководителя НИУ ВШЭ) и С.В. Алексашенко (директор по макроэкономическим исследованиям НИУ ВШЭ).

Гостями олимпиады по обществознанию были Л.В. Поляков (заведующий кафедрой общей политологии на факультете прикладной политологии), М.Ю. Урнов (научный руководитель факультета прикладной политологии), Н.Е. Покровский (заведующий кафедрой общей социологии факультета социологии), А.Ю. Мельвиль (декан факультета прикладной политологии), А.А. Маслов (заведующий отделением востоковедения факультета философии). В первый день олимпиады состоялась интересная встреча с председателем жюри В.Н. Порусом (ординарный профессор НИУ ВШЭ, заведующий кафедрой онтологии, логики и теории познания факультета философии).



В споре рождается истина. Хотя бы один из ее вариантов

Высшая школа экономики берет победителей и призеров олимпиады по обществознанию на многие факультеты, а первая встреча с ее участниками показала, что о «Вышке» мало кто из них знает. Если в прошлом году студентами «Вышки» стали фактически 85% победителей и призеров олимпиады по экономике, то в случае с обществознанием это три-четыре человека. Нам как организаторам очень хотелось бы, чтобы к нам приходило больше — у нас сильные факультеты, а ребята самым фактом своего приезда, попаданием на заключительный этап олимпиады подтвердили свою мотивированность, настроенность на учебу. Это уже борцы. На каждом этапе олимпиады нужно не только демонстрировать свои творческие способности, нужно умение подготовиться, сконцентрироваться. Удачливость, желание побеждать, желание учиться, получать знания, приобретать навыки — это все очень важно. У победителей и призеров олимпиады по экономике, которых мы видим в числе наших студентов, высокие рейтинги, они участвуют в различных студенческих организациях — в хоре, в клубе парламентских дебатов, в разных стипендиальных программах. Это ребята, нацеленные на учебу, и чем больше таких придет к нам — тем лучше для самого университета.

Я не знаю, какой будет итог относительно этой олимпиады по обществознанию. Уже до нее многие одиннадцатиклассни-

ки решили для себя, в какой вуз они собираются, и если они узнали о ВШЭ только в апреле... Как бы то ни было, если они выберут нас, это будет здорово.

Стоит отметить, что почти половина участников олимпиады — ученики девятого и десятого класса. Хочется верить, что для них эта поездка «заложила зернышко»: может быть, они теперь будут следить за нашим сайтом, может быть, пойдут на ФДП, кто-то, может быть, решит учиться в интернет-школе, кто-то — просто будет интересоваться жизнью университета. Будем надеяться, что за короткие дни олимпиады ее участники могли понять (в том числе после знакомства с нашей замечательной профессурой), что «Вышка» — это то место, где нужно учиться.

Экспромтом получилось так, что мы пригласили на встречу с ребятами и наших студентов — ранее победителей и призеров олимпиады. Когда ребята говорят друг с другом, общаются между собой — это, несомненно, не какой-то пиар, не слова «"Вышка", "Вышка" — это замечательно». Ребятам интересно многое — и они узнают многое: как здесь учатся, как здесь проводят время, как живут, где живут — в Дубках или нет. Это некий положительный момент: когда ты видишь, что твоему «старшему товарищу» здесь комфортно, интересно, что он получает удовольствие от учебы в университете, ты тоже можешь прийти в «Вышку». Как получилась эта встреча? У нас была предусмотрен день, выделенный на культурную программу — обзорную экскурсию по Москве с заездом в Храм Христа Спасителя и с вечерним посещением театра Моссовета. Несомненно, детей надо было накормить, и мы привезли их в нашу студенческую столовую в корпусе на Покровке. Тогда и было решено устроить «университетский час» в культурном центре.

Наш культурный центр, кстати, в этот раз нам очень помог, сделав очень красивое, праздничное закрытие олимпиады, в котором участвовали практически все наши студенческие художественные коллективы.

В этом году, к сожалению, в отличие от предыдущих, Министерство образования и науки нам не предоставило медалей для победителей и призеров. Нам пришлось делать свои — возможно, не такие строгие, но тем не менее симпатичные и, как я думаю, не менее ценные. Ведь вручение медалей детям — это очень трогательный миг, все мы смотрим олимпийские игры, чемпионаты, и просто вручение пакета подарков — это не так трогательно и не так волнительно. Нам пришлось буквально за три-четыре дня, когда мы узнали до начала олимпиады, что остаемся без медалей, делать макет. Я не знаю, в силу каких

обстоятельств не было медалей настоящих, но в любом случае, если в следующем году такая ситуация повторится, мы сможем вновь использовать уже наработанное, если же медали будут, сделаем значки. С нашей «вышкинской» вороной, которая всюду нас сопровождает.

Как вам известно, существует стипендиальная программа «Альфа-Шанс», а в этом году «Альфа-Банк» сделал хорошие подарки трем победителям олимпиады по экономике, которым досталось по ноутбуку. В этом году стипендиальная программа продолжается, и я думаю, что многие ребята из регионов, победители Всероссийской олимпиады, будут иметь шанс получать эту стипендию — самую высокую из возможных в НИУ ВШЭ: 10 тыс. рублей. Нам было очень приятно, когда представители банка приехали на церемонию закрытия олимпиады и вручили серьезные подарки ее участникам.

— Скажите, а были ли какие-то серьезные проблемы в организации? Особенно если речь идет об общественности.

— И для нас, и для участников особых проблем не было. Возможно, конечно, что они и их сопровождающие привыкли к определенному формату, а тут мы и сопровождающих старались «посадить за парту», заставить их ходить на лекции — что, с нашей точки зрения, правильное времяпровождение. В целом — у нас было больше опасений, а если судить по отзывам, мы остались довольны как друг другом, так и уровнем проведения олимпиады. Были, конечно, некоторые погрешности, которые мы учтем на будущее, но тем не менее наш опыт проведения олимпиады по экономике дал нам многое.

Выполнение заданий оценивало квалифицированное жюри, хочется заметить, что участники хорошо отзывались о заданиях, подготовленных предметной комиссией, — всегда хочется решать не только сложные, но и интересные задачи. Нам как оргкомитету было несколько тяжело лишь то, что нужно было провести подряд две олимпиады.

Я с нетерпением жду начала приема документов, чтобы узнать, кто из этих ребят придет к нам.

Наша задача как организаторов была не только в максимально четкой организации мероприятий, но и в создании особой, праздничной атмосферы. Встречи с интересными людьми, занимательные игры, интересные конкурсные задания, хорошие условия проживания, экскурсии по Москве, посещение театра Моссовета — одного из московских старейших театров; погоду, единственное, как ни старались, мы изменить не смогли бы.

Еще раз особо стоит отметить красочные церемонии открытия и закрытия при содействии культурного центра «Вышки». Программа была построена так, что девочка-ведущая (*Галя Тенишева, автор и актриса команды «Сига Мега Драйв 16 бит», бронзового призера Премьер-лиги КВН 2010. — Прим. ред.*) пытается выбрать вуз, знакомится с людьми — и в итоге останавливается на «Вышке».

Мы подарили участникам олимпиады рюкзак с символикой «Вышки», футболку с олимпиадной символикой, кепочку, увезли с собой участники и книги.

— А что можно сказать про олимпиаду как один из способов поступления в НИУ ВШЭ? Как ее можно сравнивать, например, с ЕГЭ?

— Те, кто нацелены на поступление в Высшую школу экономики, несомненно, уже знали многое об этом вузе. Знают, что в нашем университете действительно есть возможность получить серьезную подготовку, что здесь учиться интересно — но при этом, что уже ни для кого не секрет, достаточно тяжело.

Получить заслуженно высокие баллы ЕГЭ — действительно сложно и достойно уважения. Все поступающие могут при желании раскрыть свои способности и учиться в Высшей школе экономики. Было бы желание — можно «подтянуть» и те свои слабые места, о существовании которых ты знаешь.

Я время от времени наблюдаю за олимпиадниками, учащимися на наших факультетах, и, повторюсь, большая часть из них занимают достаточно высокие позиции. Есть, правда, к сожалению, и «провальные» случаи — нельзя упускать из виду элемент удачи или же какие-то объективные обстоятельства, которые стали тому причиной. Студентам из регионов часто достаточно сложно совмещать учебу с налаживанием быта, проживание в общежитии — это тоже стресс. Переезд из маленького или не очень городка в такой город, как Москва, тоже может быть причиной сложностей на раннем этапе, кому-то трудно адаптироваться, заниматься в таких условиях... Впрочем, я думаю, что у тех, кто действительно нацелен на учебу, серьезных проблем с этим не будет.

Кто поступает в «Вышку»? Среди ее студентов много победителей олимпиад; те, кто приходят по ЕГЭ, тоже демонстрируют очень высокие результаты. Таким образом, я думаю, на стартовом уровне все относительно равны. Однако олимпиадники, уже прошедшие через ряд испытаний, наверное, уже привыкли заниматься больше других, ведь победа всегда дается колоссальным напряжением сил. ♦

ДОСКА ОБЪЯВЛЕНИЙ

ФАКУЛЬТЕТ ДОВУЗОВСКОЙ ПОДГОТОВКИ

ФДП создан в 1994 г. решением ученого совета ВШЭ. Он стал первым и единственным структурным подразделением по подготовке абитуриентов. Здесь абитуриенты ГУ-ВШЭ проходят «нулевой», начальный курс обучения в вузе.

Стационарная подготовка на базе ВШЭ (учебный корпус на Варшавском шоссе, д. 44 А) — платные образовательные услуги по очно-заочной форме обучения

Стационарная довузовская подготовка — это сочетание качественной работы преподавателей с наличием учебно-методической литературы у каждого слушателя и регулярного контроля процесса обучения и его результатов.

Факультет довузовской подготовки предоставляет абитуриенту (в зависимости от возраста и имеющегося образования) возможность подготовки к вступительным испытаниям в вуз на факультеты социально-экономического и социально-гуманитарного профилей.

ПРОГРАММА «ЭРУДИТ»

- ♦ образовательная программа на основе игровых технологий для учащихся 7–8-х классов.

ПРОГРАММА «9-й КЛАСС»

- ♦ базовые предметы ГИА: алгебра, русский язык, обществознание;
- ♦ элективные курсы: геометрия, история, английский язык, информатика.

ПРОГРАММА «10-11-й КЛАССЫ» (два года обучения)

Первый год обучения:

- ♦ профильные предметы социально-экономического и социально-гуманитарного профилей для подготовки к вузовской олимпиаде: экономика, право, обществознание, история, математика, литература;
- ♦ базовые предметы ЕГЭ: математика, русский язык, английский язык, биология.

Второй год обучения:

- ♦ профильные предметы социально-экономического и социально-гуманитарного профилей для подготовки к вузовской олимпиаде: экономика, право, обществознание, история, математика, литература;
- ♦ базовые предметы ЕГЭ: математика, русский язык, английский язык, обществознание, история, биология, литература.

ПРОГРАММА «11-й КЛАСС»

- ♦ базовые предметы ЕГЭ: обществознание, математика, русский язык, английский язык, история, биология, литература.

Предлагаемые образовательные услуги ФДП позволяют реализовать довузовскую подготовку абитуриентов по программам «10–11-й классы» и «11-й класс», необходимую для сдачи как Единого государственного экзамена, так и вузовских олимпиад и возможных дополнительных испытаний.

Различные образовательные траектории для наших слушателей оптимизируют подготовку к поступлению в вуз.

Вступительные тестирования по предметам обучения предполагают дифференциацию слушателей с целью обеспечения учебной нагрузкой, соответствующей их уровню знаний.

Обучение абитуриентов осуществляется на основании Положения о факультете довузовской подготовки и в соответствии с программами и учебными планами, утверждаемыми учебно-методическим советом по довузовскому образованию ВШЭ.

На базе факультета довузовской подготовки работает центр методики и оценки качества обучения, который обеспечивает учебный процесс необходимыми методическими материалами.

В соответствии с Положением о едином рейтинге факультета довузовской подготовки и порядке его использования для установления скидок по оплате за обучение существует диагностика успеваемости слушателей в виде отчетных контрольных работ по изучаемым дисциплинам с обязательным установлением рейтинга каждого слушателя по результатам.

В рамках независимой «внешней» диагностики знаний слушателям ФДП предоставляется возможность бесплатных репетиций ЕГЭ по соответствующим предметам обучения с привлечением контрольно-измерительных материалов ФИПИ.

В соответствии с Положением о предоставлении скидок по оплате обучения на факультете довузовской подготовки слушателям предоставляются скидки по продолжительности обучения.

КОНТАКТЫ

АДРЕС: 115230, МОСКВА, ВАРШАВСКОЕ Ш., Д. 44 А, КАБ. 211 (СТ. М. «НАГАТИНСКАЯ»)

ТЕЛ.: 8 (499) 611-15-60, 8 (499) 611-10-56

HTTP://FDP.HSE.RU



М. Ю. Герчиков:

«В тех школах, где не ведется системная работа по подготовке к успешной сдаче ЕГЭ, интерес к сотрудничеству с университетами упал»

А. К. Самохина:

«ЕГЭ, при всех его недостатках, все-таки способствует формированию конкурентной среды в образовании»

Е. Д. Павлова:

«Очень часто даже сильные ученики теряются в незнакомой обстановке, волнуются, не могут сконцентрироваться на решении поставленных перед ними задач»

2

МОДУЛЬ ВТОРОЙ
АЛЬМА-МАТЕР



Выпускник экономического факультета ВШЭ Андрей Маленко сейчас оканчивает PhD-программу по финансам в Стэнфордской школе бизнеса. О преимуществах такого рода программ, о том, как обучение в «Вышке» к ним подготавливает, и о том, как убедить профессоров в серьезности твоих академических намерений, он рассказал в беседе с корреспондентом нашего портала

АМБИЦИОЗНЫЕ РЕШЕНИЯ И ИСПЫТАНИЯ «медными трубами»

— Андрей, на ваш взгляд, в чем основное преимущество обучения на PhD-программах?

— Практически любая такая программа, если она осуществляется в хорошем университете и с сильными профессорами, делает из студента исследователя в соответствующей области. Если это программа по экономике, то он станет классным специалистом, получит необходимые знания и навыки для исследований в этой области.

— А в чем секрет, каков механизм превращения в «классного» исследователя?

— Основной секрет в том, что на PhD-программах в большинстве университетов факультеты предоставляют все возможные ресурсы для занятий наукой. Самый важный ресурс — это высококласные профессора, в моем случае — в области финансов и экономики. В Стэнфорде или в другом топовом университете работают лучшие

В «Вышке» я получил очень хорошую базу в плане образования, а главное — то, что мне пригодилось больше всего, — я научился мыслить экономически

профессора почти во всех областях экономической науки. И когда ты там находишься, то постоянно общаешься с этими людьми, бла-

КОЗЫРНАЯ КАРТА

годаря чему происходит «опыление» — начинаешь делать и думать так же, как это делают лучшие люди в данной профессиональной области. Высокопрофессиональное сообщество, в котором налажены механизмы плотного сотрудничества между профессорами и студентами, играет колоссальную роль в формировании исследовательского потенциала у последних. На мой взгляд, подобные условия сложно получить где-то еще, и это главная причина, по которой стоит поступать на PhD-программы.

— А как вам пришла в голову идея поступать на программу?

— Еще учась на четвертом курсе в «Вышке», я поступил в магистратуру РЭШ (*Российская экономическая школа. — Прим. ред.*), и получилось так, что я одновременно писал бакалавр-

Надо отдавать себе отчет, что это большой временной отрезок, пять лет жизни, и не просто пять лет – пять важных лет жизни, когда ты закладываешь основу карьеры, это время определяет, чем ты будешь заниматься в будущем

ский диплом и слушал магистерские курсы. Это было интересное сочетание образовательных практик, и в итоге мне очень понравился процесс написания моей первой научной работы, которая была связана с бакалаврским дипломом «Вышки». Я собирал данные по измене-

ниям кредитных рейтингов российских компаний. Я понял, что мне интересно заниматься исследовательской работой, и подумал — а почему бы мне не поступить на PhD-программу? Обучение в РЭШ только подтвердило это желание и дало все ресурсы для поступления — там это весьма распространенный карьерный путь для выпускника.

— И вы приняли амбициозное решение — поступать в один из лучших университетов мира.

— На самом деле я поступал во много университетов. На мой взгляд, если ты подаешь документы на PhD-программу, то чем больше у тебя вариантов поступления, тем выше вероятность попасть в хорошее место. Что касается Стэнфорда, то, во-первых, действительно, это одно из лучших мест, где можно получить образование в сфере финансов. И, во-вторых, в Стэнфорд поступила моя жена, нам повезло — нас обоих взяли.

— Сложно ли было вписаться в американскую действительность?

— Мне было относительно легко, хотя когда я ехал, то думал, что будет непросто. Особенно я переживал в связи с радикальным изменением пространства и ритма жизни — жизнь в уни-



В Стэнфорде или в другом топовом университете **работают лучшие профессора** почти во всех областях экономической науки. И когда ты там находишься, то **постоянно общаешься** с этими людьми, благодаря чему происходит «опыление» — **начинаешь делать и думать так же, как это делают лучшие люди** в данной профессиональной области

верситетском кампусе сильно отличается от жизни в мегаполисе. Возможно, все прошло легко, потому что Стэнфорд находится в одном из лучших мест США, это район залива Сан-Франциско, где всегда хорошая погода, много красивых мест, дружественное и интернациональное общество.

— Достаточно ли вам было полученного в «Вышке» научного бэкграунда для обучения в Стэнфорде?

— В «Вышке» я получил очень хорошую базу в плане образования, а главное — то, что мне пригодилось больше всего, — я научился мыслить экономически. Один из главных постулатов экономики: люди реагируют на стимулы. Соответственно, важно за внешними явлениями стараться увидеть их причины. Думать не только о прямых, но и о косвенных эффектах какого-то действия. Наконец, думать о многих ситуациях с точки зрения теории игр. Если в РЭШ я много узнал о современной экономической науке и получил базу для занятия ей, то основная заслуга «Вышки» — экономическое мышление. Именно поэтому я считаю, что экономический бакалавриат лучше, например, математического для последующего PhD-обучения по экономике или финансам.

КОЗЫРНАЯ КАРТА

— Кому вы рекомендовали бы поступать на PhD-программы?

— Мне кажется, главный вопрос, на который должен ответить человек, желающий получить PhD, — насколько высока вероятность, что ему будет интересно заниматься академической наукой всю или как минимум большую часть жизни. Если она высока, то поступать на PhD надо — вне зависимости от того, хочет ли он жить и работать за границей или в России. Сейчас в России, во всяком случае в «Вышке», статус ученого с PhD из хорошего университета позволяет чувствовать себя комфортно в профессиональной среде. Мне кажется, споры, что лучше — кандидатская степень или PhD, даже для работы здесь, не говоря о зарубежной, ушли в прошлое. Ресурсы для занятия исследованиями на хороших PhD-программах уникальны, и ими стоит воспользоваться, если есть намерение связать свою профессиональную деятельность с академической наукой и исследованиями.

— А кому, на ваш взгляд, не стоит поступать на подобные программы?

— Не стоит, мне кажется, ехать тем, кто не очень понимает, чего он хочет в жизни. Надо отдавать себе отчет, что это большой временной отрезок, пять лет жизни, и не просто пять лет — пять важных лет жизни, когда ты закладываешь основу карьеры, это время определяет, чем ты будешь заниматься в будущем. И если сделать неправильный шаг, то потеряешь время. Возможно, для человека, который не уверен, что ему действительно нужна степень PhD, это было бы неправильное решение, потому что PhD-программа и академическая наука — это довольно необычная работа, не всем людям она подходит.

— Мне всегда представлялось, что программы PhD за границей предоставляют такую свободу, которая требует от человека очень большой самоорганизации.

— Совершенно верно. Это одновременно большое достоинство и недостаток программы PhD. Один-два года ты учишься, посещаешь занятия, на некоторых программах в конце первого года, на некоторых в конце второго сдаешь квалификационный экзамен (его ближайший российский аналог — кандидатский минимум в аспирантуре), а затем от тебя ожидают, что следующие три года ты будешь заниматься наукой. Но никто к тебе не подходит и не дает темы или вопросы, которые нужно изучать. Ты сам должен их придумать, обсуждать их с профессорами, и в конечном счете довести исследование до качественного уровня. Ты попадаешь в ситуацию полной свободы, и для многих это становится испытанием «медными трубами»: очевидно, как преодолевать препятствия, а вот как самостоятельно себя

организовать, структурировать рабочий день, не поддаваться искушению и не отложить все на потом — не всегда знаешь. И тут особенно важен третий год, он переходный и самый определяющий. Надо суметь собраться, организовать себя, постоянно ходить в офис (у каждого студента на моей программе есть свое рабочее место в университете), то есть относиться к учебному процессу как к работе. Если каждый день хорошо работать, то даже если сначала не очень получается, рано или поздно все получится.

— Предположим, студент осознал, что академическая деятельность — его призвание. Что он должен сделать, чтобы поступить на программу PhD в хороший, желательно лучший, западный университет?

— Самая главная задача — убедить профессоров программы, на которую ты поступаешь, что с очень высокой вероятностью по окончании программы из тебя получится классный ис-

Вообще, в экономической и финансовой науке довольно четко прослеживается специализация: либо ты теоретик — модели строишь и анализируешь, либо ты эмпирик — собираешь данные, тестируешь гипотезы

следователь, и весь пакет документов (application package) должен быть нацелен на подтверждение этой идеи. При этом самое важное место занимают рекомендации от профессоров, и тут, мне кажется, есть миф, что обязательно надо иметь рекомендации от очень известных людей. Да, конечно, важно, кто пишет рекомендацию, но еще более важный во-

прос — что там написано. В хорошей аппликации в рекомендациях прежде всего описывается исследовательский потенциал студента. Если ваш научный руководитель рекомендует вас как самого перспективного исследователя, которого он видел в своей жизни, то на вас точно обратят внимание, даже если ваш научный руководитель сам особо не известен. Помимо этого очень серьезную роль играют академические успехи претендента, несколько менее важную, но тоже значимую — результаты тестов (TOEFL и GRE или GMAT) и убедительное мотивационное письмо. Но, повторяюсь, принципиальный момент, на мой взгляд, — это рекомендации.

— А что должно появиться на выходе в качестве финального продукта обучения на программе?

— PhD-диссертация — это нескольких научных статей, которые вы написали за программу, объединенных под общим названием. Скажем, моя диссертация состоит из трех статей разной тематики в сфере корпоративных финансов. В большей степени моя работа была теоретической.

КОЗЫРНАЯ КАРТА

Вообще, в экономической и финансовой науке довольно четко прослеживается специализация: либо ты теоретик — модели строишь и анализируешь, либо ты эмпирик — собираешь данные, тестируешь гипотезы. Я себя больше отношу к первой группе, хотя у меня есть одна эмпирическая статья, которая мне очень нравится. В данной статье я и мой соавтор, Александр Горбенко (тоже выпускник Стэнфорда, сейчас он

работает в Лондонской школе бизнеса), проанализировали данные по всем поглощениям публичных компаний в форме аукционов в США. Мы собрали довольно большую базу данных по финансовым (например, фонды прямых инвестиций) и стратегическим (на-

пример, компании из той же отрасли, поставщики, клиенты) бидерам, участвующим в операциях поглощения компаний. И дальше с помощью определенной эконометрической процедуры мы оценили, как много каждый бидер в среднем готов заплатить за компанию. Благодаря сравнению стратегий финансовых и стратегических бидеров мы много узнали про этот рынок. В частности, бытует мнение, что стратегические бидеры всегда оценивают компании выше из-за того, что у них есть дополнительные операционные выгоды от слияния двух бизнесов. В нашем исследовании мы показали, что далеко не всегда это так. Также мы выявили, что оценки компании разными стратегическими бидерами сильно друг от друга отличаются, а финансовыми — похожи друг на друга.

Особое место занимают
рекомендации от профессоров.
Да, конечно, важно, кто пишет
рекомендацию, но еще **более**
важный вопрос – что там написано

— Что вы планируете делать после завершения обучения на программе?

— С июля я начинаю работать в школе бизнеса MIT — Массачусеттского технологического института. MIT — один из самых престижных технических университетов мира, это мировой лидер в области науки. Например, в моей области, финансах, профессора MIT в прошлом получили одни из самых известных результатов, в частности формулу ценообразования опционов Блэка — Шоулса. Я принят в штат на должность младшего профессора финансов (что-то вроде российского доцента) в бизнес-школе MIT (MIT Sloan School of Management). Получение этой работы — большая удача и мое самое главное достижение. Так что ближайшие несколько лет я буду работать там. А потом посмотрим, как жизнь сложится. ♦

Людмила Мезенцева

Редакция благодарит новостную службу портала ГУ-ВШЭ
за предоставленный материал

R.S.V.P.

Répondez s'il vous plaît – ответьте, пожалуйста (фр.)

Сегодня мы решили покинуть университетские стены и попасть на школьный двор.

Ненадолго, лишь для того чтобы выяснить, как можно (и как лучше) осуществить обратное движение. Самое что ни на есть поступательное

ШКОЛА — ВУЗ: НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

О сложных взаимоотношениях безусловно связанных между собой образовательных учреждений мы и решили побеседовать с представителями руководства московских школ, задав им следующие вопросы:

♦ Единый государственный экзамен предоставил всем выпускникам школ возможность подавать документы одновременно в несколько вузов. Изменилось ли, на ваш взгляд, отношение руководства московских школ к традиционному сотрудничеству с конкретными вузами?

♦ Что необходимо сохранить из опыта совместной работы школы и вуза?

♦ Какие новые формы и направления сотрудничества вы хотели бы предложить? Сохранится ли понятие «базовая школа»?



Михаил Юрьевич Герчиков

директор школы № 1498,

кандидат физико-математических наук

— Единый государственный экзамен предоставил всем выпускникам школ возможность подавать документы одновременно в несколько вузов. Изменилось ли, на ваш взгляд, отношение руководства московских школ к традиционному сотрудничеству с конкретными вузами?

— Конечно, отношение руководства школ к сотрудничеству с вузами изменилось. В тех школах, где в старших классах не

ведется системная работа по подготовке к успешной сдаче ЕГЭ по обязательным и профильным предметам, а также по подготовке старшеклассников к участию в олимпиадах, интерес к сотрудничеству с университетами упал. В сильных школах — и в нашей в том числе — интерес учащихся к учебе в наших вузах-партнерах (в первую очередь — в НИУ ВШЭ) основан не на облегченных условиях приема учащихся базовых школ, а на мотивации к успешной учебе в стенах выбранного вуза.

— Что необходимо сохранить из опыта совместной работы школы и вуза?

— В отношениях «базовая школа — вуз» необходимо сохранить возможность организации и проведения занятий со старшеклассниками по программе ФДП силами преподавателей НИУ ВШЭ, подготовки и участия учащихся базовой школы в олимпиаде, организуемой вузом, а также в других мероприятиях НИУ ВШЭ (дни открытых дверей, программа «Эрудит» и др.), прямые личные контакты между руководством базовой школы и администрацией вуза, отвечающий за подготовку и набор абитуриентов для учебы в вузе.

— Какие новые формы и направления сотрудничества вы хотели бы предложить? Сохранится ли понятие «базовая школа»?

— На мой взгляд, такое понятие, как «базовая школа», должно сохраниться, хотя число базовых школ уменьшится в разы. Прежде всего, необходимы прозрачные критерии, по которым вуз будет отбирать базовые школы, например:

- ◆ количество учащихся 9–10-х классов, желающих поступить в НИУ ВШЭ;
- ◆ количество учащихся 10–11-х классов, занимающихся по программе ФДП;
- ◆ уровень качества образования старшеклассников, собирающихся поступать в НИУ ВШЭ, оцененный по результатам независимых тестирований по профильным предметам;
- ◆ уровень подготовки преподавателей профильных предметов;
- ◆ статистика поступления выпускников школы в НИУ ВШЭ за последние несколько лет.

Сотрудничество «базовая школа — вуз» должно быть расширено по следующим направлениям:

- ◆ программа «Индивидуальное сопровождение старшеклассника», в рамках которой старшеклассники базовых школ, заинтересованных в поступлении в вуз, участвуют в разнообразных университетских мероприятиях — днях открытых дверей, капустниках, КВН и др. — и приобщаются к жизни университета с помощью своих кураторов — студентов вуза;

- ♦ программа «Карьера»: абитуриент знакомится со специальностями и конкретными возможностями начала своей карьеры после окончания учебы в вузе; учащиеся НИУ ВШЭ — выпускники базовых школ получают возможность пройти практику в компаниях — бизнес-партнерах университета; вуз оказывает помощь в трудоустройстве своих студентов-выпускников базовых школ после окончания обучения;
- ♦ программа «Начни свою карьеру в школе!»: выпускники базовых школ, поступающие на бюджетные места профильных факультетов бизнес-структур, выступающих как партнеры вузов, получают возможность начать стажировку в этой компании еще во время обучения в университете и, таким образом, в случае успешного прохождения этой стажировки выпускник вуза (он же выпускник базовой школы) может быть зачислен в штат сотрудников этой бизнес-структуры сразу же после окончания учебы в вузе, «сэкономив» год-два времени стажировки. Такая программа апробируется в рамках взаимодействия Московская международная школа — НИУ ВШЭ — PriceWaterhouseCoopers.



Елизавета Дмитриевна Павлова

директор общеобразовательной школы
Центра образования «Муниципальная
экспериментальная школа», доктор философских наук

— Изменилось ли, на ваш взгляд, отношение руководства московских школ к традиционному сотрудничеству с конкретными вузами?

— Безусловно, профориентационное сотрудничество «школа — вуз» стало весьма эффективной формой взаимодействия как для старшеклассников и их родителей, так и для педагогического коллектива ГОУ ЦО «МЭШ». Наш Центр образования сотрудничает с факультетом довузовской подготовки ГУ-ВШЭ не так давно, всего три года, но уже сегодня вполне очевидно, что в ходе такого взаимодействия школы и вуза решаются несколько важнейших задач.

Во-первых, начиная с девятого класса ребята имеют возможность посещать ГУ-ВШЭ, пробовать свои силы не только в интеллектуальных марафонах и играх, но и в тестовых диагностических работах по русскому языку и математике, истории, обществознанию, экономике, английскому языку. И, надо

заметить, написать контрольную работу в стенах родной школы и написать аналогичную работу в стенах вуза — колоссальная разница с точки зрения психологического настроя ребенка. Очень часто даже сильные ученики теряются в незнакомой обстановке, волнуются, не могут сконцентрироваться на решении поставленных перед ними задач. Об этом мне неоднократно говорили и сами ребята, и их родители. Но постепенно ситуация меняется: школьники привыкают к требованиям ГУ-ВШЭ, к строгим временным рамкам тестирования, к рейтинговой системе для учащихся. Я бы даже назвала это своеобразным тренингом психологической устойчивости в стрессовых ситуациях. Как директор школы могу сказать, что позже, когда ребята сдают ЕГЭ, вопросы стрессоустойчивости уже не встают так остро, как у не подготовленных в этом плане школьников.

Во-вторых, сотрудничество с ГУ-ВШЭ позволяет начать профориентационную работу с седьмого класса. Самые любознательные и высокомотивированные ребята с удовольствием посещают интеллектуальный клуб «Эрудит», участвуют в работе дискуссионного клуба «Мудрая ворона», принимают участие в многочисленных интеллектуальных поединках и конкурсах. Создание «Эрудита» — замечательная идея предпрофильной подготовки школьников среднего звена. Кроме того, по нашим наблюдениям, очень полезны и дни открытых дверей различных факультетов легендарной «Вышки», и интеллектуальный конкурс-игра для старшеклассников IQ, и возможность готовиться к экзаменам онлайн в интернет-школе ГУ-ВШЭ. Очень важно, что ребята изучают вуз, что называется, «изнутри», у них появляется уникальная возможность побывать в стенах высшего учебного заведения, познакомиться с различными направлениями его работы, поговорить со студентами и преподавателями, задать все волнующие будущего абитуриента вопросы. В результате опроса и старшеклассников, и родительской общественности, я пришла к выводу, что существующая сегодня форма сотрудничества ГУ-ВШЭ и ГОУ ЦО «МЭШ» — наиболее эффективная система профориентационной работы со школьниками.

В-третьих, учителя ГОУ ЦО «МЭШ» в течение каждого учебного года во время школьных каникул повышают квалификацию на факультете довузовской подготовки, знакомятся с новейшими учебными программами, разработанными преподавателями ГУ-ВШЭ, имеют возможность использовать учебно-методические и контрольно-измерительные материалы по всем направлениям подготовки выпускников к вступительным испытаниям и Единому государственному экзамену в своей педа-

гогической деятельности.

Подводя итог сказанному, отмечу, что в ходе сотрудничества нашего Центра образования и ГУ-ВШЭ успешно решаются задачи оказания профориентационной поддержки учащимся в процессе выбора профиля обучения и сферы будущей профессиональной деятельности, формирования ценностных ориентаций старшеклассников в профессиональном самоопределении, обучения действиям по самоподготовке и саморазвитию, формирования профессиональных качеств в избранном виде труда, коррекции профессиональных планов, оценки готовности к избранной деятельности.

— Какие новые формы и направления сотрудничества вы хотели бы предложить? Сохранится ли понятие «базовая школа»?

— ГУ-ВШЭ решает столь широкий спектр профориентационных задач, что трудно предложить что-либо новое. Тем не менее хотелось бы посоветовать внести некоторые коррективы в контрольно-измерительные материалы диагностических тестирований для 9–11-х классов. Желательно, чтобы тестирование ГУ-ВШЭ были максимально приближено к стандартам ГИА и ЕГЭ, что позволит ребятам психологически подготовиться к прохождению государственной итоговой аттестации. Это особенно актуально сегодня, когда именно результаты ЕГЭ — определяющий фактор зачисления в ГУ-ВШЭ.



Анна Константиновна Самохина,
заместитель директора по экспериментальной работе
школы № 1148, кандидат педагогических наук

— Единый государственный экзамен предоставил возможность всем выпускникам школ подавать документы одновременно в несколько вузов. Изменилось ли, на ваш взгляд, отношение руководства московских школ к традиционному сотрудничеству с конкретными вузами?

— ЕГЭ, при всех его недостатках, все-таки способствует и формированию конкурентной среды в образовании, потому что внешняя оценка, которую он худо-бедно обеспечивает, — хороший стимул для школ работать над результатом, а не над обеспечением видимости благополучия и успешности (правда, ровно до тех пор, пока ЕГЭ и его процедуры не «монетизировались»). Работать над результатом при существующей достаточно жесткой школьной иерархии сложнее, чем об этом принято

il_primo_sole пишет:

«Сегодня одиннадцатиклассников в обязательном порядке “просили” сходить в пятницу на день открытых дверей в один негосударственный вуз. Оказывается, там нужно быть в определенное время, и ребят для этого снимают с последних уроков. Интересно, все это оплачено вузом? Такой новый вид рекламы и навязывание услуг?»

говорить. Поэтому школы используют принцип «рационального бездействия», перекладывая ответственность за результаты ЕГЭ на плечи учащихся и их родителей. Это приводит к увеличению: а) популярности экстернатной формы обучения; б) спроса на услуги репетиторов.

Но бесполезность школы, утомленной формальными процедурами (школа работает на начальников, а не на детей), для успешной сдачи ЕГЭ становится очевидной ближе к 11-му классу, когда и принимается решение о переходе из самых «навороченных» школ в экстернаты ценою подешевле.

А до этого момента школе надо «хорошо выглядеть» в глазах родителей, для чего используются любые средства, в том числе и сотрудничество с вузами. Зайдите в первую попавшуюся школу, спросите о сотрудничестве с вузами — и вам покажут несколько договоров. В каждой школе. То, что названия вузов, упомянутых в этих договорах, могут оказаться вам неизвестными — второй вопрос. Если у школы есть договор с вузом известным, это обеспечивает ей более высокий рейтинг за счет привязки к более сильному бренду.

Надо сказать, что заметен и значительный рост заинтересованности вузов в сотрудничестве со школами: они проявляют в этом вопросе инициативу, а иногда — настойчивость, изобретательность, упорство и мастерство в области продаж. «Пробные ЕГЭ» в МФЮА — уже свершившийся факт.

Местные органы власти и управления образованием тоже не гнушаются «покровительством» в отношении некоторых вузов. Найдите в Москве хоть одного префекта, который не был бы профессором или заведующим кафедрой!

Говоря о «традиционности» сотрудничества школ и вузов, я бы выделила несколько факторов и фактов.

1. Есть школы, созданные или сформированные вузами (сейчас говорят — «заточенные») под свои интересы, где обеспечивается нормальная подготовка и мотивация детей к обучению по определенному, довольно узкому, набору предметов и специальностей. Для этого вуз вникает в детали учебно-тематического плана, например по физике и/или



И вузы, и школы заинтересованы в сотрудничестве, это сотрудничество будет продолжаться, приобретая разнообразные формы и содержание

математике, вносит туда свои коррективы, игнорирует «допущенные» и «рекомендованные» Минобрнауки учебные пособия, а если требуется — и командировует в школу лучших своих преподавателей. В результате дети очень хорошо знают предмет, блестяще сдают ЕГЭ (не имея ни малейшего представления о том, что же такое школьная программа) и обеспечивают вузу адекватных студентов, что позволяет ему

сохранять свои позиции на рынке образовательных услуг.

В этом «традиционном» сотрудничестве позиции вуза слабее, чем позиции школы: школа может сделать так, что ее выпускники не будут нацелены на поступление именно в вуз «кормилец», а вот вузу набрать нужное количество «качественных» студентов уже неоткуда.

Кстати, в действительности два года назад имел место прецедент, когда в физико-математический лицей при не скажу каком вузе на день открытых дверей пришли представители факультета бизнес-информатики ГУ-ВШЭ. Умница и красавица Ирина Николаевна Лесовская смотрелась феерически на фоне занудной физматпрофессуры, в результате чего многие умные физматмальчики всерьез задумались, нужен ли им не скажу какой вуз и не переметнуться ли в ГУ-ВШЭ. С тех пор этот лицей представителей «Вышки» на свои дни открытых дверей не приглашает...

Для этой категории школ сотрудничество с вузами осталось «традиционным», обе стороны осознают свою взаимозависимость, и отношение руководства школ к такому сотрудничеству не изменилось.

2. Есть «свои» школы для вузов определенной категории, где сотрудничество выстроено на основе либо личных отношений руководства, либо соблюдения принципа ведомственной принадлежности. (Например, Газпром — «Керосинка» — школа при ней, банковский сектор — финвуз — школа при нем, Росатом — вуз (вузы) — школа (школы) при нем и т.д.). Здесь тоже ничего не меняется, «отношения» передаются «по наследству».

3. Есть школы — «доноры» вузов, которые осуществляют целевые стабильные поставки контингента абитуриентов. При этом качество подготовки выпускников-абитуриентов не так

важно, главное — конкурс, который они создают. Далее работает закон больших чисел и конкуренция: больше абитуриентов — больше хороших абитуриентов — больше хороших студентов. Здесь не наблюдается такой тесной взаимозависимости школ и вузов, как в первых двух случаях: если данная школа не хочет сотрудничать с данным вузом, то ее место занимает другая.

В этом сегменте можно выделить три категории вузов, определяющих тип взаимоотношений со школой: брендовые, «среднебрендовые» и небрендовые.

Сотрудничество с брендовыми вузами автоматически повышает статус школы в глазах родителей, в связи с чем вуз приобретает более сильную позицию, т.е. может устанавливать определенные правила, которые обязаны выполнять школы-партнеры. «Выигрыш» для школы — продолжение сотрудничества, «проигрыш» — отказ вуза от сотрудничества со школой. В то же время школы-«доноры», выполняя установленные вузом правила, время от времени требуют и от вуза каких-либо привилегий для своих выпускников, считая это своеобразной «платой за лояльность», что в условиях ЕГЭ осуществить трудно. (Один из способов решения этой проблемы — проведение «внутренних» олимпиад, которые позволяют несколько компенсировать дисбаланс интересов сторон).

Так, в конце прошлого учебного года состоялся разговор с директором бывшей «английской спецшколы», а сейчас — школы с углубленным изучением иностранного языка. Он сказал, что у них о-о-очень сильная школа, с традициями, но старшеклассники предпочитают экстернат, чтобы подготовиться к поступлению в ГУ-ВШЭ. Он внимательно изучил содержание документов об отношениях «Вышки» с базовыми школами и сделал вывод, что это сотрудничество «школе ничего не дает». Далее он сказал, что ему стоит только «кинуть

клич» — и ректоры МГИМО, РУДН, МГУ немедленно подпишут договоры о сотрудничестве, хотя это тоже ничего не даст школе, потому что у нее и так запределный рейтинг.

Думаю, что брендовые вузы все-таки должны прилагать определенные усилия по сохранению базы «доноров», потому что «среднебрендовые» и небрендовые вузы составляют им в этом вопросе серьезную конкуренцию.

Старшеклассники предпочитают экстернат, чтобы подготовиться к поступлению



«Среднебрендовые» вузы более заинтересованы в сотрудничестве с любыми школами, и это сотрудничество приносит взаимную выгоду и удовлетворение сторонам: выпускники школ мотивированы и действительно поступают в конкретные вузы, вузы имеют стабильную базу абитуриентов.

Небрендовые вузы ведут достаточно агрессивную политику «продаж», уподобляясь адептам «Гербалайфа»: правдами и неправдами собирают базу данных выпускников, проводят по ней многократный обзвон, рассылают письма с решениями ректората о зачислении «по результатам пробного ЕГЭ», «обрабатывают» (и надо отметить — профессионально!) директоров школ и их заместителей... Их усилия приносят плоды, им даже удается заполучать и хороших, перспективных, но недостаточно уверенных в себе детей.

В целом изменения здесь такие: «хорошие» школы стали разборчивее относиться к сотрудничеству с вузами, «хорошие» вузы — со школами.

Вывод такой: и вузы, и школы заинтересованы в сотрудничестве, это сотрудничество будет продолжаться, приобретая разнообразные формы и содержание.

— Что необходимо сохранить из опыта совместной работы школы и вуза? Какие новые формы и направления сотрудничества вы хотели бы предложить?

- ◆ Event-сотрудничество (любая совместная деятельность сближает): конкурсы, диспуты, олимпиады, занятия «сверх программы», дни открытых дверей, конференции и т.д. (необходимо добиваться качественного осуществления этих мероприятий, не делегируя полностью их исполнение студентам);
- ◆ прямые онлайн-контакты: например, не используются возможности социальных сетей, а ведь это огромный ресурс;
- ◆ тренировочные и обучающие мероприятия для детей;
- ◆ каникулярные мероприятия, «лагеря» (хотя слово мне не нравится категорически);
- ◆ обучение преподавателей, методическая помощь;
- ◆ проверка качества обучения предметам, связанным с профилем вуза;
- ◆ профориентационные мероприятия, в том числе знакомство с поствузовскими профессиями;
- ◆ участие в днях открытых дверей школ.

— Сохранится ли понятие «базовая школа»?

— Да. Не только сохранится, но и институализируется. ◆

Беседовала **Екатерина Потолова**

ВЕСЕЛЫЕ И НАХОДЧИВЫЕ

«...Университет дружбы народов. К сожалению, и этому сейчас приходится учить» — этими, кажется, словами в свое время завершала выступление одна команда КВН (не из «Вышки»).

Чему учат в школе — это мы прекрасно знаем по собственному опыту. «Буквы разные писать», «вычитать и умножать», другим важным вещам — не будем переходить на тему реформ образовательных программ. В университете — по сути, тому же самому. Тому, что мы еще недопоняли, по каким причинам — неважно.

Non Scholae, sed vitae discimus. Не для школы, для жизни мы учимся. Такой ведь девиз у «Вышки»?

Жизнь учит нас тому, что люди разные. И с этим можно и нужно жить. Даже если мы это еще почему-то недопоняли

МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Уже давно в паспорте (по крайней мере, граждан России) нет пятой графы, где гордо (или, напротив, пристыженно-скромно) значилась национальность его носителя. При том что критерии национальности каждый раз устанавливаются по-разному, а об окончательное определение этого термина ученые по-прежнему ломают копыя (равно как о воз-

можные ситуации его употребления), на практике его значением жонглируют по мере возможности вольно. Порою всем на радость: несомненно, вам известна мгновенно разошедшаяся по Интернету история, как в перечень, разработанный для переписи населения, добавили пункты вроде «полукровка», «помесь», «эльф» и многие другие несколько неожиданные для России (и переписчиков) определения собственной национальной принадлежности. Для кого-то подобного рода чудеса самоидентификации не более чем акт самовыражения, для кого-то —





Налаживать
контакт невзирая
на разницу
культурного
багажа — вот
чему следовало
бы научиться
современному
человеку

действие политизированной окраски, да мало ли какое еще объяснение можно придумать... «Чужая душа не мой амбар. Я никому не доверяю своих тайн», — как говорил ходжа Насреддин¹.

У любого, читавшего и чтящего творения Дж. Р.Р. Толкиена², никогда не возникнет сомнений в том, что эльфы — древний народ, построивший культуру очень высокого уровня развития. В конце концов, в книге все достаточно толково

и красиво объяснено — не за орков же болеть, в самом деле. Может быть, в том и проблема реальной жизни, что не существует такой общепризнанной книги, где будет в деталях расписано, кто хороший, кто плохой и кто на чьей стороне играет. Те истины, которые мы считаем универсальными, могут таковыми не быть. Мы живем в своей системе обычаев и предписаний, даже если считаем себя абсолютно свободными от них — присутствие этой системы можно ощутить лишь тогда, когда становится очевидным существование других систем.

Общежитие ГУ-ВШЭ — это место, где, отметив день Св. Патрика³ азербайджанским пловом по рецепту бабушки и постной итальянской пиццей из-за угла (умолчим о других составляющих праздничного стола), можно обсудить планы на грядущий Пурим⁴ или Навруз⁵ — и разойтись с конспектами по макроэкономике или бизнес-английскому в обнимку.

С недавних пор у студентов «Вышки» появилась возможность знакомиться с обычаями и традициями (как «своими», так и «чужими») не только «по-домашнему», в стенах своей комнаты или аудитории, но и осознанно. Сказать: «официально»? И да, и нет.

С одной стороны, все более чем официально. Палата национальностей, о которой пойдет речь далее, — это организация, которая была создана на базе Интерклуба ГУ-ВШЭ «в целях развития межэтнического взаимопонимания и солидарности

¹ Мудрец-острослов в фольклоре многих народов Центральной Азии, Ближнего и Среднего Востока.

² Английский писатель, лингвист, филолог, наиболее известен как автор «Хоббита» и трилогии «Властелин колец». В среде почитателей именуется порой просто «Профессор».

³ Святой, принесший христианство в Ирландию и избавивший ее от змей. На российской почве этот праздник превращается в день танцующих под волынку разодетых в зеленое рыжеволосых лепреконов.

⁴ Еврейский праздник в память о спасении евреев в Персии Эсфиры (евр. Эстер) и Мардохеем (евр. Мордехай) от замышленного Аманом их истребления.

⁵ Праздник нового года по астрономическому солнечному календарю у иранских, тюркских народов и ряда других народов Евразии.

ВЕСЕЛЫЕ И НАХОДЧИВЫЕ



Танец с берегов
Каспия

в многонациональной студенческой среде ГУ-ВШЭ». Существовая почти год, она насчитывает в своих рядах около сотни ребят-активистов из числа студентов «Вышки», поддерживает сотрудничество с рядом молодежных объединений других вузов (в том числе Союзом студенческих землячеств Москвы) и уже имеет в своем «послужном списке» очень достойное число событий. На которых, к слову сказать, присутствуют лица также более чем официальные — как из нашего университета, так из «внешнего мира».

Если попытаться условно выделить основные направления функционирования Палаты национальностей ГУ-ВШЭ, то на данный момент можно говорить о трех основных «фронтах».

♦ Академическая и спортивная жизнь. Полное включение организации в эту сферу деятельности — еще только на стадии планирования, и претворение многих идей в жизнь — дело ближайшего будущего. Сегодня в числе задумок по этому направлению значится проведение круглых столов, конференций, соревнований и прочих мероприятий, как научно-образовательных, так и направленных на физическое развитие студентов.

♦ Благотворительность. На этом «фронте» работы уже начаты. Так, актив Палаты национальностей уже провел осенью 2010 г. благотворительную акцию с целью помочь осетинскому ребенку с онкологическим заболеванием. Помимо этого, у сту-



Вот и подошел
к концу вечер
знакомства
с войнахской
культурой
в КЦ ВШЭ

дентов «Вышки», ее сотрудников и даже представителей других вузов был еще как минимум один повод проявить активную гражданскую позицию и помочь нуждающимся в том людям. В феврале 2011 г. Палатой национальностей ГУ-ВШЭ совместно с Управлением по внеучебной работе со студентами была организована донорская акция «Подарим надежду» (при поддержке «Службы крови»).

♦ Культурное просвещение — сейчас это основное направление деятельности Палаты национальностей ГУ-ВШЭ.

В Культурном центре «Вышки» с регулярностью, которой можно только позавидовать (равно как и трудолюбию организаторов), проводятся вечера знакомства с каким-то конкретным народом, его обычаями, традициями... И представителями — что уж там говорить, это самое важное.

Мы привыкли воспринимать человека максимально оторванно от его этнической принадлежности, считая это единственно возможным способом общаться с ним «цивилизованно». В случае если такой «отрыв» невозможен, для многих, к сожалению, невозможно и нормальное общение. Налаживать контакт невзирая на разницу культурного багажа, не нарочито нивелируя ее, а почтительно отдавая ей должное, — вот то, чему следовало бы научиться современному человеку. Мы ре-

шили для себя, что от определения национальности исключительно «по крови» недалеко до расизма — а то, к каким ужасам он может приве-

**Мы живем в своей системе обычаев
и предписаний, даже если считаем себя
абсолютно свободными от них**

ВЕСЕЛЫЕ И НАХОДЧИВЫЕ

сти, лучше бы никогда не было причин освежать в памяти. Мы достаточно бойко жонглируем стереотипами в повседневной речи — начиная от всем известных анекдотов вроде «Попали как-то американец, русский и чукча на необитаемый остров под протекторатом Дании» и заканчивая обогащением этнической карты мира свежеизобретенными эпитетами, максимально метко, с нашей точки зрения, характеризующими конкретный народ.

Мы привыкли **воспринимать человека** максимально **оторванно от его этнической принадлежности**, считая это **единственно возможным способом** общаться с ним **«цивилизованно»**

Народ, с которым у нас отношения либо исключительно бытовые, либо с какими-то «внешнеполитическими осложнениями».

А вот увидеть то, чем этот народ живет (и жил на протяжении своей

многовековой истории), — стремление достаточно редкое. Насколько выполнимое — другой вопрос, но активисты Палаты национальностей делают все возможное, чтобы их «краткая выжимка» длительностью в один вечер была максимально познавательной, интересной и достойной.

Как вы знаете, в ряде случаев очень любят говорить о некоей «загадочной русской душе». Душа человека — загадка в любом случае, что бы вам ни говорил друг с факультета психологии. Что такое душа народа — загадка вдвойне. Зато, как и в случае с человеком, узнавая народ, можно познакомиться с его биографией, особенностями характера и даже кулинарными предпочтениями. Есть все-таки своя философия в пите с фалафелем, картошке с котлетками и плове с бараниной...

На текущий момент в стенах КЦ уже знакомили с грузинской, башкирской, осетинской, еврейской, вайнахской, казахской, дагестанской и другими культурами. Со многими знакомство еще предстоит.

Невозможно перечислить все народы, о которых можно узнать что-то новое, — даже за один вечер, даже если мы возьмемся за какой-то конкретный регион. Где-то это из-за сложного, полиэтнического состава населения (как в случае с Дагестаном), где-то — из-за богатых, подчас самых неожиданных культурных контактов (как в случае с евреями). Однако именно из всех этих кусочков, иногда совершенно причудливых формы и вида, иногда крошечных и почти незаметных, складывается мозаика жизни людей. Даже не мозаика — витраж. Хрупкое стекло, окрашенное в разные цвета, особым образом скрепленное. ♦

Екатерина Потолова

Редакция благодарит Марата Абдулаева,
председателя Палаты национальностей ГУ-ВШЭ



Сегодня мы немного побродим по окрестностям корпуса «Вышки», чей адрес — улица Кирпичная, 33/5. В этом здании (в просторечии для удобства по понятным причинам именуемом «Кирпич») ныне обитают факультет бизнес-информатики и отделение программной инженерии при нем, факультет менеджмента с отделением логистики, высшая школа бизнес-информатики и институт информационных технологий. Здесь же находятся еще один читальный зал и учебный абонемент вышкинской библиотеки — однако не будем перечислять всех добродетелей этого здания, все равно что-нибудь да останется без внимания.

Просто совершим прогулку — без какой-либо связи с экономикой и управлением или информатикой и вычислительной техникой

ПОТЕХЕ — ВРЕМЯ

Попасть «на Кирпич» легче всего от станции метро «Семеновская». Возможно, есть и другие способы — если вы любитель пеших прогулок, число вариантов не ограничено ничем, даже МКАД и другими условностями вроде границы вечной мерзлоты или береговой линии РФ. Мы же, чтя традиции, не будем уходить далеко от протоптанной вышкинцами с 2004 г. тропы. В конце концов, вряд ли кто-то из вас, опаздывая на пятую пару по причине здорового утреннего сна (с плавным переходом в дневной), шел бы от какой-нибудь «Партизанской» не менее партизанскими тропами.

Третья станция от кольцевой линии метро (практически «третья планета от солнца») — отнюдь не конец географии нынешней столицы, но еще даже типичной заводской окраины Москвы эта местность стала не ранее начала XX в.

Что уж говорить о веках чуть более отдаленных. Нам известно, что в рощице где-то здесь было одно из любимых мест для соколиной охоты царя Алексея Михайловича — второго правителя из династии Романовых (начавшей царствовать, как вам известно, в XVII в.). Недаром сейчас район Восточного административного округа зовется «Соколиная гора», хотя теперь эти представители крылатой фауны заметно уступают по числу голубям, воронам и прочим птицам-москвичкам. В одноименном нынешней станции метрополитена селе находился Семеновский потешный двор царя — здесь, равно как и в Коломенском, ловчих птиц содержали и научали.



Н.Е. Сверчков.
«Царь Алексей
Михайлович
с боярами,
на охоте близ
Москвы»

Сокол по самой природе своей — птица царственная, гордая, потому идеальна для царской «потехи». Обученная для охоты птица высоко ценилась, а потому это был достойный подарок тем властителям, с которыми хотелось поддерживать хорошие внешнеполитические отношения. Правда, сам Алексей Михайлович отмечал, что знает лишь одного истинного ценителя этого тонкого искусства среди современников — персидского шаха. Себя самого он называл «охотником достоверным», что означало нечто большее, чем просто настоящим или страстным, — охотником, который высоко ценил эстетическую, церемониальную сторону этого действия. Соколиной охотой при нем ведал Приказ тайных дел — личная канцелярия второго Романова (им же и созданная).

Алексей Михайлович, будучи человеком для своего времени очень начитанным, был способен на весьма афористичные высказывания (и, что уж таить, изощренную брань — характером Тишайший был весьма вспыльчив). Разумеется, вы уже неоднократно слышали изреченную им формулу: «Делу — время, потехе — час». Однако сказать, что в жизни своей он руководствовался именно этим правилом тайм-менеджмента, им самим установленным, мы не можем. Есть подозрение, что «потехе», то есть птичьей охоте, уделялось много большее

время, нежели заявлено в представленном выше изречении. С другой стороны, несколькими веками позже одним немецким физиком была доказана относительность времени, а «праздничную полночь приятно немного и задержать».

Однако в сторону уходящие куда-то в эзотерику махинации с измерениями. Тем паче что речь идет о царе, которого многие рассматривали как близкого к образцу православного государя. Охота для русских правителей была развлечением традиционным, но в соколиной ценилось даже не столько число трофеев, сколько точная красота полета птицы, и любивший церемониал Алексей Михайлович находил в том действе для себя такое удовольствие, что написал в его честь целую «оду». Термин взят в кавычки — ода как факт и как жанр займет главенствующие позиции лишь в следующем столетии, во многом благодаря реформаторской деятельности известного вам августейшего сына Алексея Михайловича Петра. «Сейчас» же, в веке XVII, самодержец составляет «Урядник сокольного пути» —

«устав-инструктаж» для «премудрых, добродородных и доброхвальных охотников», где щедро и с любовью живописует свое увлечение.

Шло время, творились разные дела, но потехе по-прежнему находился час. Петр Алексеевич официально, по сану титуловался «тишайшим» наравне со многими другими первыми Романовыми (а не только Алексей Михайлович, чье соответствующее прозвище вы могли при желании слышать на уроках истории), однако сейчас этот факт находится в тени прочих регалий первого российского императора. Не вяжется прилагательное «тишайший» с прорубанием окна в Европу — но и здесь мы можем отметить, что процесс сближения русской и западноевропейской культур начался именно при Алексее Михайловиче, и сын лишь про-

Памятник
русскому
гвардейцу
семеновского
полка



должал дело отца сообразно своим умениям и чаяниям. Подобно тому как мы забыли, что Иван Грозный — это не только Иван IV, по словам В.О. Ключевского, «первый из московских государей, который узрел и живо почувствовал в себе царя в настоящем библейском смысле, помазанника Божьего», но своим горячечным характером и недоверчивым умом обеспечил гибель своей династии и затяжной кризис государству. Так же звали и деда его, Ивана III, при котором зародилась идея Москвы как «третьего Рима», преемницы уже прекратившей к тому времени свое существование Византии (что, несомненно, повысило авторитет московского князя, тем самым ускорив процесс собирания русских земель).

Если у Алексея Михайловича потешные дворы были с ловчими птицами, то потешные Петра Алексеевича (отец тем забавам немало поспособствовал) в итоге стали основой для формирования первых полков регулярной армии — Семеновского и Преображенского. О последнем напоминает станция метро «Преображенская площадь» — до нее, кстати, при желании не так уж сложно дойти от «Семеновской» и пешком, а когда-то это были два села за чертой города.

Для нужд «царственной войнушки» в Преображенском отстроили потешный городок Пресбург, и сам Петр, развитый физически сверх своих одиннадцати лет, принимал в том обустройстве немалое участие. Видимо, для отработки всех маневров площадки у Кремля не хватало — теперь у потешных была собственная крепость, которую можно было штурмовать. «Чем бы дитя ни тешилось», разумеется, — но проделывать аналогичное с кремлевскими стенами высочайшее позволение получить, думается, было бы намного сложнее. Маневры маневрами — но непатриотично как-то...

В «военные отряды» юного Петра набирали подростков и юношей из семей дворовых, конюхов, спальников и добровольцев-дворян, однако игра в солдатики очень быстро переросла в настоящее военно-практическое обучение полков, как обмундированных по западноевропейскому образцу, так и наставляемых в своих упражнениях иностранцами. Продемонстрировать качество боевой подготовки у этих войск выпал шанс достаточно скоро — уже в Северную войну они мерялись силами с образцовыми войсками Карла XII.

По их примеру впоследствии была организована русская армия в целом. ♦

Екатерина Потолова



Наталья Ростовцева:

«Гражданские права и обязанности
возникают, прекращаются и изменяются
в силу различных обстоятельств»

Елена Давыдова:

«В ответ на изменение факторов спрос
или предложение могут демонстрировать
разную степень реагирования на это
изменение»



МОДУЛЬ ТРЕТИЙ
ЗАДАННАЯ ТЕМА

Наталья Владимировна Ростовцева — кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского права факультета права НИУ ВШЭ

1. Предмет, метод, источники гражданского права.
Принципы гражданского права.
2. Гражданские отношения, основания их возникновения.
3. Правовое положение граждан.

Основы гражданского права

§ 1. Предмет, метод, источники гражданского права. Принципы гражданского права

Термин «гражданское право» происходит от латинского выражения *jus civile* — гражданское право, право римских граждан. Поэтому науку гражданского права еще именуют цивилистикой, а специалистов в этой области — цивилистами.

Гражданское право составляет основу частного права. Предметом гражданского права выступают имущественные и личные неимущественные отношения. Под имущественными отношениями понимаются общественные отношения, которые складываются по поводу имущества. При этом гражданское право охватывает своим регулированием те имущественные отношения, которые имеют экономическую форму товара. Среди имущественных отношений выделяют вещные отношения, которые связаны с принадлежностью имуще-

ства определенному лицу (отношения статики), и обязательственные отношения, которые связаны с переходом имущества от одного лица к другому (отношения динамики). Обязательственные отношения в свою очередь могут возникать из договора (договорные правоотношения), а также из внедоговорных обязательств, например при причинении вреда или из неосновательного обогащения.

Личные неимущественные отношения, в отличие от имущественных, не имеют стоимостного выражения, они тесно связаны с личностью создателя. Вместе с тем многие личные отношения неразрывно связаны с имущественными отношениями. Например, автор изобретения может требовать признания своего авторства (личное благо). Вместе с тем с личным правом авторства нераз-

рывно связано имущественное право — право на использование изобретения и, как следствие, уплата за использование изобретения вознаграждения. Другую группу личных неимущественных отношений составляют отношения, непосредственно не связанные с имущественными отношениями. Речь идет о таких благах, как честь, достоинство, жизнь, здоровье человека. Данные блага не могут быть предметом товарообмена, так как они неотделимы от личности человека и неотчуждаемы.

Метод гражданского права можно охарактеризовать как диспозитивный. Его особенности раскрываются с помощью следующих признаков:

1) юридическое равенство участников, то есть отсутствие принудительной власти одного участника отношений над другими;

2) автономия воли участников, что означает способность лица самостоятельно и свободно формировать свою волю;

3) имущественная самостоятельность участников гражданских правоотношений;

4) преимущественно судебный порядок защиты нарушенных прав;

5) имущественный характер гражданско-правовой ответственности; чаще всего мерой ответственности в гражданском праве выступает возмещение убытков.

Исходя из сущности предмета и метода правового регулирования можно дать определение гражданского права. Гражданское право — совокупность правовых норм, регулирующих имущественные и связанные с ними личные неимущественные отношения, основанные на равенстве, автономии воли

и имущественной самостоятельности участников.

Гражданское право делится на подотрасли, которые регулируют однородные группы отношений. Среди них вещное право, обязательственное право, наследственное право, авторское право, патентное право.

Источники гражданского права — это:

1) нормативные правовые акты; из них главный по значимости (после Конституции Российской Федерации) — Гражданский кодекс Российской Федерации, состоящий из четырех частей;

2) общепризнанные принципы и нормы международного права, международные договоры, которые ратифицировала Российская Федерация;

3) обычаи делового оборота¹.

В соответствии с Конституцией Российской Федерации гражданское законодательство находится в ведении Российской Федерации.

В случаях, когда отношения прямо не урегулированы нормами гражданского права и при этом законодательный пробел не может быть восполнен соглашением сторон или обычаями делового оборота, применяется аналогия закона или аналогия права. При аналогии закона к отношениям, не урегулированным законодательством или соглашением сторон, применяются нормы гражданского законодательства, регулирующие сходные отношения. Аналогия права представляет собой

¹ Под обычаями делового оборота понимают сложившиеся и широко применяемые в какой-либо области предпринимательской деятельности правила поведения, не предусмотренные законодательством, независимо от того, зафиксированы ли они в каком-либо документе.

МОДУЛЬ ТРЕТИЙ ЗАДАННАЯ ТЕМА

способ восполнения пробелов в законодательстве, когда при невозможности использования аналогии закона правоприменитель определяет права и обязанности сторон исходя из общих начал и принципов гражданского законодательства.

Принципы гражданского законодательства закреплены в статье 1 Гражданского кодекса РФ. К ним относятся:

1) признание равенства участников гражданско-правовых отношений;

2) неприкосновенность собственности;

3) свобода договора;

4) недопустимость произвольного вмешательства кого-либо в частные дела;

5) беспрепятственное осуществление гражданских прав;

6) обеспечение восстановления нарушенных прав;

7) судебная защита нарушенных прав.

Структура Гражданского кодекса Российской Федерации

Часть первая

Раздел I.

Общие положения

Основные положения

Лица

Объекты гражданских прав

Сделки и представительство

Сроки. Исковая давность

Раздел II.

Право собственности и другие вещные права

Раздел III.

Общая часть обязательственного права

Общие положения об обязательствах

Общие положения о договоре

Часть вторая

Раздел IV.

Отдельные виды обязательств

Купля-продажа

Мена

Дарение

Рента и пожизненное содержание с иждивением

Аренда

Наем жилого помещения

Безвозмездное пользование

Подряд

Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ

Возмездное оказание услуг

Перевозка

Транспортная экспедиция

Заем и кредит

Финансирование под уступку денежного требования

Банковский вклад

Банковский счет

Расчеты

Хранение

Страхование

Поручение

Действия в чужом интересе без поручения

Комиссия

Агентирование

Доверительное управление имуществом

Коммерческая концессия

Простое товарищество

Публичное обещание награды

Публичный конкурс

Проведение игр и пари

Обязательства вследствие причинения вреда

Обязательства вследствие неосновательного обогащения

Часть третья

Раздел V.

Наследственное право

Общие положения о наследовании

Наследование по завещанию

Наследование по закону

Приобретение наследства

Наследование отдельных видов имущества

Раздел VI.

Международное частное право

Общие положения

Право, подлежащее применению при определении правового положения лиц

Право, подлежащее применению к имущественным и личным неимущественным отношениям

Часть четвертая

Раздел VII.

Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации

Общие положения

Авторское право

Права, смежные с авторскими

Патентное право

Право на селекционное достижение

Право на топологии интегральных микросхем

Право на секрет производства (ноу-хау)

Права на средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий

Право использования результатов интеллектуальной деятельности в составе единой интеллектуальной деятельности в составе единой технологии

§ 2. Гражданское правоотношение

Гражданское правоотношение — это общественное отношение, урегулированное нормами гражданского права. Граждане и организации для удовлетворения своих потребностей в приобретении и отчуждении вещей, в получении или оказании услуг, в осуществлении прав на результаты творческой деятельности вступают между собой в определенные отношения. Придавая этим отношениям правовой характер, государство наделяет участников отношений конкретными правами и обязанностями.

Гражданскому правоотношению свойственны некоторые особенности, которые позволяют отграничивать его от иных отношений. Для гражданского правоотношения характерно юридическое равенство его участников, основанное на их имущественной самостоя-

тельности. Даже государство, участвуя в гражданских правоотношениях, выступает на равных с другими субъектами. В большинстве случаев гражданское правоотношение возникает по воле его участников на основе сделок. Участники гражданских правоотношений могут выбирать по своему усмотрению вариант поведения для достижения экономических результатов. При нарушении гражданских правоотношений к правонарушителю применяются главным образом меры имущественного характера (например, возмещение убытков).

Гражданское правоотношение, как и любое другое, включает в себя три элемента: субъекты, объект и содержание.

Субъектами гражданских правоотношений могут выступать граждане

Российской Федерации, иностранные граждане, лица без гражданства (апатриды), юридические лица (российские и иностранные), Российская Федерация, субъекты Российской Федерации, муниципальные образования.

Объект правоотношения — это то, по поводу чего оно возникает, например вещь при купле-продаже, овеществленные результаты труда при договоре подряда, действия, удовлетворяющие определенные потребности субъектов (юридические действия по договору поручения), охраняемые результаты интеллектуальной деятельности (произведения литературы, науки, искусства, изобретения, полезные модели, промышленные образцы), нематериальные блага (честь, достоинство).

Права и обязанности участников образуют его содержание. Один из участников гражданского правоотношения обладает правами на совершение определенных действий. Его правомочию соответствует обязанность другого участника правоотношения. Например, по договору займа займодавец имеет право требовать от заемщика возврата денег, а заемщик обязан удовлетворить требование управомоченного лица (займодавца) — вернуть деньги. Таким образом, в любом правоотношении имеются управомоченное лицо — носитель права и обязанное лицо — носитель обязанности. У управомоченного лица есть субъективное право — обеспеченная законом мера возможного поведения. Субъективному праву соответствует субъективная обязанность — обеспеченная законом мера должного поведения.

Субъективное право как право субъекта в конкретном правоотношении следует отличать от гражданского права в объективном смысле. Последнее пред-

ставляет совокупность гражданско-правовых норм. Между субъективным и объективным правом существует тесная связь. Участник гражданского правоотношения может быть носителем лишь таких субъективных прав, которые либо предусмотрены нормами объективного права, либо допускаются ими.

В зависимости от объекта гражданские правоотношения делятся на имущественные и неимущественные. Правоотношения имущественного характера имеют своим объектом материальные блага. Неимущественные отношения возникают по поводу нематериальных благ.

По характеру взаимосвязи управомоченного и обязанного лица различают абсолютные и относительные правоотношения. Обладателю абсолютного права противостоит неопределенный круг обязанных лиц. Их обязанность заключается в несомнении действий, которые могут нарушить субъективное право управомоченного лица. Так, абсолютно право собственника владеть, пользоваться и распоряжаться своим имуществом по своему усмотрению. Нарушить это право может любое лицо. Абсолютны и личные неимущественные права. Например, автору произведения противостоят все остальные субъекты, обязанные не нарушать право авторства.

Относительные правоотношения — это такие правоотношения, в которых управомоченному лицу (лицам) противостоит строго определенное обязанное лицо (лица). Относительные субъективные права характерны для правоотношений, вытекающих из договоров. Например, по договору купли-продажи продавец, передавший товар покупате-

лю, вправе требовать от покупателя его оплаты.

По способу удовлетворения интересов управомоченного лица гражданские правоотношения бывают вещными и обязательственными.

В вещных правоотношениях способ удовлетворения интереса носителем права связан с конкретной вещью и ограничивается его собственными действиями в отношении этой вещи без

участия других лиц. Вещным является правоотношение собственности. Вещные правоотношения абсолютны.

Обязательственные правоотношения характеризуются тем, что для удовлетворения интереса управомоченного лица (лиц) необходимо совершение определенных действий обязанным субъектом. Обязательственные правоотношения являются относительными.

§ 3. Основания возникновения гражданских правоотношений

Гражданские права и обязанности возникают, прекращаются и изменяются в силу различных обстоятельств. Эти обстоятельства называются юридическими фактами, поскольку нормы права связывают с ними возникновение, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. Например, смерть человека — это юридический факт, порождающий наследственные правоотношения. Договор купли-продажи — юридический факт, влекущий за собой возникновение прав и обязанностей между покупателем и продавцом. Бывает так, что гражданские правоотношения возникают при наличии не одного, а нескольких юридических фактов. Так, для объявления несовершеннолетнего полностью дееспособным в результате эмансипации необходимо следующее: достигнуть возраста 16 лет; работать по трудовому договору или заниматься предпринимательской деятельностью; принять органом опеки и попечительства (судом) решение об эмансипации. Такая совокупность юридических фактов именуется юридическим составом.

Среди правомерных действий (юридических актов) в гражданском праве

наибольшее распространение получили сделки. Среди юридических актов можно также указать административные акты (например, разрешение органа опеки и попечительства на совершение опекуном сделки по отчуждению имущества подопечного) и судебные решения (например, решение о разделе имущества, принадлежащего нескольким собственникам). Юридические акты характеризуются своей направленностью на создание правовых последствий. В отличие от них юридические поступки совершаются без цели вызвать юридические последствия. Так, находка вещи создает у нашедшего обязанность вернуть вещь или заявить о находке в милицию или орган местного самоуправления (ст. 227 ГК РФ). Создание результатов творческой деятельности (произведений литературы, науки, искусства) влечет правовые последствия независимо от воли автора, от его дееспособности.

Пример неправомерных действий в гражданском праве — причинение вреда другому лицу, нарушение обязательств по договору. ♦



Елена Александровна Давыдова — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории факультета экономики НИУ ВШЭ

Эластичность спроса и предложения

Содержание

Понятие эластичности.

Эластичность спроса на товар по его цене. Точечная и дуговая эластичность. Эластичность линейной функции спроса. Эластичный и неэластичный спрос и выручка продавцов. Абсолютно эластичный, абсолютно неэластичный спрос и спрос с единичной эластичностью. Перекрестная эластичность спроса по цене дополняющего или заменяющего товара. Эластичность спроса по доходу для инфериорных и нормальных товаров, в том числе товаров «первой необходимости» и товаров «роскоши». Эластичность предложения товара по цене. Эластичность линейной функции предложения. Абсолютно эластичное и абсолютно неэластичное предложение. Концепция периодов в деятельности фирмы и рынка.

Основные понятия и термины

Эластичность спроса по цене, точечная и дуговая эластичность, абсолютно эластичный и абсолютно неэластичный спрос, выручка продавцов, эластичность спроса по доходу, блага первой необходимости и блага роскоши, перекрестная эластичность спроса, ценовая эластичность предложения, абсолютно эластичное и абсолютно неэластичное предложение.

Эластичность

Ранее мы рассмотрели, что величины спроса и предложения будут реагировать на изменение цены на рынке. Реакция спроса и предложения в ответ на изменение цены отражается законами спроса и предложения. Но эти законы дают представление об изменении объемов спроса и предложения только на качественном уровне. Однако в большинстве случаев нужна более подробная информация

о реакции продавцов или покупателей на изменение какого-либо фактора. В ответ на изменение факторов спрос или предложение могут демонстрировать разную степень реагирования на это изменение. Для того чтобы получить больше информации об изменении какой-либо величины, в экономике используют показатели эластичности.

Показатель (коэффициент) эластичности необходим для измерения чувстви-

тельности изменения спроса или предложения, или любой другой функции к изменению аргумента. Понятие эластичности было введено в экономический анализ Альфредом Маршаллом.

Эластичность характеризует меру реагирования относительного изменения одной переменной величины на относительное изменение другой переменной величины.

Любой коэффициент эластичности представляет собой безразмерную величину. При его вычислении для того, чтобы не было зависимости от единиц измерения величины, считают относительные (то есть процентные) изменения. Иначе можно было бы воспользоваться производной, которая также может служить показателем реакции одной переменной на изменение другой.

Пусть величина y зависит от x , и эта зависимость описывается функцией $y=f(x)$. Если коэффициент эластичности изменения переменной y при изменении x обозначить E_x^y , то используя определение производной, получим:

$$E_x^y = \lim_{\Delta x \rightarrow 0} \frac{\Delta y}{\Delta x} \cdot \frac{x}{y};$$

$$E_x^y = f'(x) \cdot \frac{x}{y}.$$

Применение эластичности в экономическом анализе. Эластичность спроса

Количественной мерой степени влияния различных факторов на объем спроса служат коэффициенты ценовой эластичности спроса, перекрестной эластичности спроса и эластичности спроса по доходу.

Ценовая эластичность спроса (эластичность спроса по цене)

Эластичность спроса по цене E_P^D (price elasticity of demand) — безразмерная ве-

личина, которая показывает, на сколько процентов изменится объем спроса при однопроцентном изменении цены данного блага:

$$E_P^D = \frac{\text{Процентное изменение объема спроса}}{\text{Процентное изменение цены}}.$$

Аналитически можно записать так:

$$E_P^D = \frac{\frac{\Delta Q}{Q_0} \times 100\%}{\frac{\Delta P}{P_0} \times 100\%} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P_0}{Q_0}.$$

Это **точечный коэффициент эластичности** (используется при небольших изменениях цены). Коэффициент ценовой эластичности спроса может быть выражен через производную функции спроса:

$$E_P^D = Q'_P \times \frac{P_0}{Q_0}.$$

Когда рассматриваемые изменения ΔQ и ΔP оказываются значительными, значения коэффициента эластичности при использовании начальных и конечных величин спроса и цены могут существенно расходиться. Тогда лучше определять **дуговую эластичность**, которая отражает эластичность спроса не в начальной, а в серединной точке:

$$E_P^D = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2},$$

где P_1 — первоначальная цена,

P_2 — конечная цена,

Q_1 — первоначальный объем спроса,

Q_2 — конечный объем спроса.

Если вспомнить, что в соответствии с законом спроса изменения величины спроса и цены данного товара разнонаправлены, то коэффициент ценовой эластичности спроса должен быть **отрицательным**. Поэтому чтобы оценить степень реакции величины спроса, а не

МОДУЛЬ ТРЕТИЙ ЗАДАННАЯ ТЕМА

направление изменения, будем рассматривать абсолютное значение коэффициента ценовой эластичности спроса или значение эластичности по модулю $|E_p^D|$.

Если $|E_p^D| > 1$, то спрос эластичен по цене.

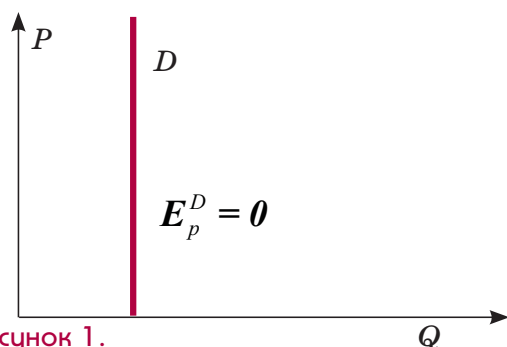
Если $|E_p^D| < 1$, то спрос неэластичен по цене.

Если $|E_p^D| = 1$, то спрос с единичной эластичностью.

Крайние случаи

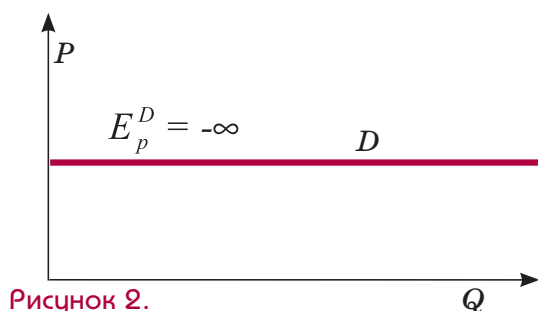
Нулевая эластичность. В этом случае кривая спроса строго вертикальна:

$\Delta Q = 0$ при любых изменениях цены.



В этом случае говорят, что спрос абсолютно неэластичен и коэффициент эластичности спроса по цене равен нулю. Абсолютно неэластичный спрос (совершенно неэластичный спрос) означает, что объем спроса на товар остается неизменным при любой цене, то есть объем спроса не реагирует на изменение цены.

Бесконечная эластичность. В этом случае кривая спроса строго горизонтальна: $\Delta Q = \infty$ при самых незначительных изменениях цены.



В этом случае говорят, что спрос абсолютно эластичен и коэффициент эластичности спроса по цене равен минус бесконечности. Абсолютно эластичный спрос (совершенно эластичный спрос) означает, что при данной цене можно продать любое количество товара в каком-то интервале спроса. Но потребители откажутся покупать товар, если цена будет выше данной.

Эластичность линейной функции спроса

Для линейной функции спроса эластичность можно определить графически. Пусть задана функция спроса линейно: $Q^D = a - b \cdot P$, где a и b — числовые коэффициенты, которые больше нуля. График линейной функции строится по двум точкам: при $P = 0$ значение $Q = a$,

тогда при $Q = 0$ значение $P = \frac{a}{b}$. Точкой пересечения с горизонтальной осью (Q) будет значение числа a ; с вертикальной

осью (P) — значение $\frac{a}{b}$. Эта функция представлена на рисунке 3.

Найдем коэффициент ценовой эластичности спроса для линейной функции по формуле $E_p^D = Q'_p \times \frac{P_0}{Q_0}$, тогда получим следующее выражение:

$$E_p^D = -b \cdot \frac{P}{a - bP}.$$

Отсюда при $P = 0$ спрос будет абсолютно неэластичным $E_p^D = 0$. А при $Q = 0$ спрос становится совершенно эластичным $E_p^D = -\infty$. Тогда легко определить, при каких значениях P и Q коэффициент эластичности по модулю будет равен единице:

$$-b \cdot \frac{P}{a - bP} = -1$$

$$P = \frac{a}{2b}; Q = \frac{a}{2}.$$

В точке с координатами $(P = \frac{a}{2b}; Q = \frac{a}{2})$ на линии спроса эластичность по модулю равна единице $|E_p^D| = 1$. Из значений координат видно, что это точка, которая делит функцию спроса пополам.

При значениях цены $P > \frac{a}{2b}$ спрос будет эластичным и $|E_p^D| > 1$, а при значениях цены $P < \frac{a}{2b}$ спрос становится неэластичным и $|E_p^D| < 1$.

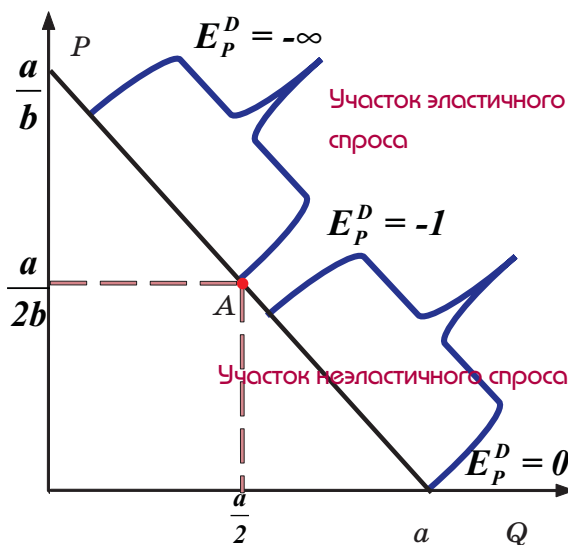


Рисунок 3.

Значение коэффициента ценовой эластичности спроса при конкретном значении цены P_0 можно определить графически. Для линейной функции спроса

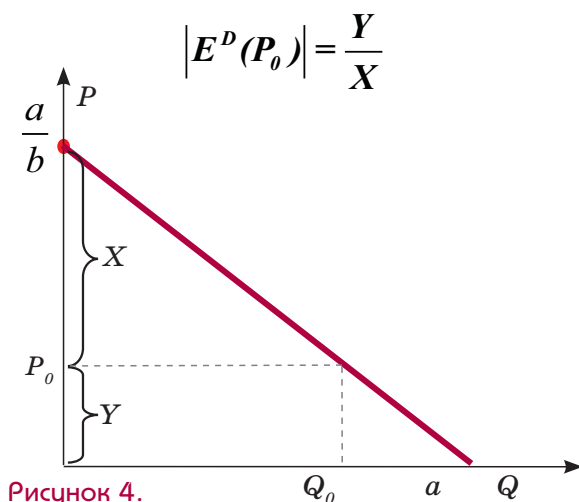


Рисунок 4.

значение коэффициента ценовой эластичности будет равно отношению длины отрезка Y к длине отрезка X (см. рис. 4).

Чтобы найти значение коэффициента эластичности спроса при конкретном значении величины спроса Q_0 , необходимо найти отношение отрезков Z к W (см. рис. 5):

$$|E^D(Q_0)| = \frac{Z}{W}.$$

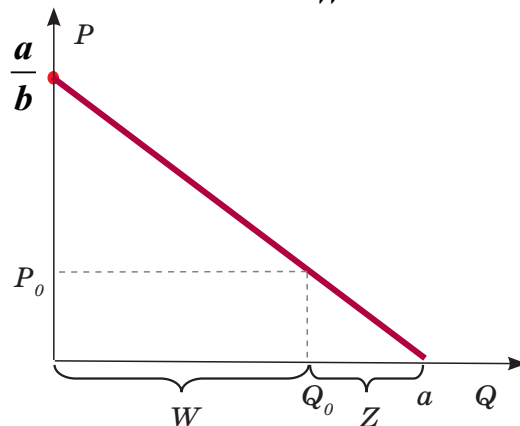


Рисунок 5.

Эластичность степенной функции спроса

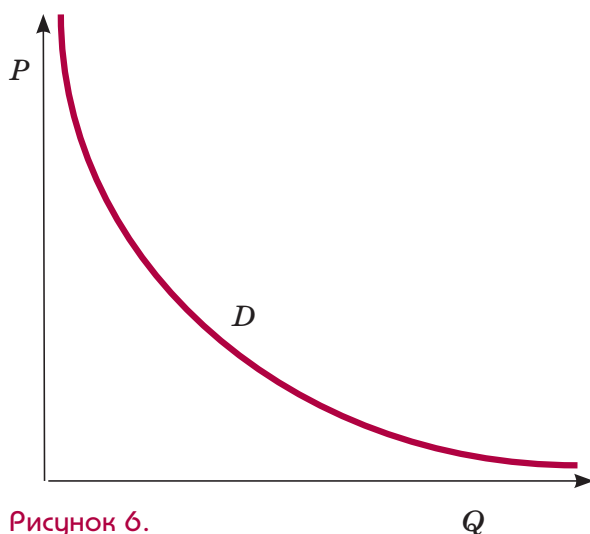
Эластичность спроса по цене для степенной функции вида: $Q^D = A \cdot P^{-\alpha}$, где $A > 0, \alpha > 0$ — постоянная величина, которая равна степени при P, т.е. $E_p^D = -\alpha$.

Докажем это:

$$\begin{aligned} E_p^D &= Q' \cdot \frac{P_0}{Q_0} = (A \cdot P^{-\alpha})'_P \cdot \frac{P}{A \cdot P^{-\alpha}} = \\ &= A \cdot (-\alpha) \cdot P^{-\alpha-1} \cdot \frac{P}{A \cdot P^{-\alpha}} = -\alpha = const. \end{aligned}$$

Пример функции спроса с постоянной эластичностью — это степенная функция. Для спроса, представленного степенной функцией, графиком будет гипербола (см. рис. 6).

Например, для функции спроса $Q^D = 10 \cdot P^{-1}$ эластичность в любой точке равна (-1), то есть $E_p^D = -1$.



Эластичность спроса по цене зависит от нескольких факторов

1. Степень необходимости товара для потребителя.

Спрос на товары первой необходимости менее эластичен по цене, чем на предметы роскоши. Если цена на услуги стоматолога растет, то скорее всего больные вряд ли прекратят посещение врача, так как это для них необходимость. А рост стоимости туристических путевок в Европу приведет к значительному сокращению спроса на них.

2. Наличие заменителей.

Чем больше заменителей у данного товара, тем эластичнее по цене спрос на него. Потребитель может легко использовать один товар вместо другого, например есть вместо сахара мед. Чем больше у потребителя возможностей заменить потребление данного блага потреблением других благ, тем выше эластичность спроса на это благо.

3. Удельный вес расходов на данный товар в бюджете покупателя.

Чем больше доля расходов на покупку данного товара в доходе потребителя, тем спрос по цене эластичнее.

4. Фактор времени.

Можно сказать, что чем продолжительнее отрезок времени, тем более эластичной должна быть реакция потребителей. Это связано с тем, что люди склонны менять свои вкусы и предпочтения и находить заменители товара, цена которого изменилась. Таким образом, фактор времени имеет большое значение при определении степени реакции покупателей на динамику цены. Итак, можно ожидать, что в долгосрочном периоде спрос на товар будет более эластичен, чем в краткосрочном.

Практическое применение ценовой эластичности спроса

Одна из важных проблем, часто возникающих при принятии экономических решений, — изменение выручки продавца (или расходов покупателя) при изменении цены данного блага. В 1973 г. ОПЕК (организация, объединяющая страны — экспортеры нефти) повысила цену на нефть в несколько раз. Данное повышение цены сократило объем спроса на нефть, но несколько лет падение объема спроса было очень незначительным, поэтому доходы ОПЕК продолжали оставаться очень высокими. Информация об эластичности спроса позволяет продавцам осуществлять ценовую стратегию.

Обозначим через TR (англ. total revenue) совокупную выручку. Тогда ее можно представить как произведение цены на количество товара: $TR = P \cdot Q(P)$, где Q — количество товара (quantity), P — цена товара (price). Также это выражение можно трактовать как расходы покупателей на приобретение данного товара.

При изменении цены товара динамика выручки будет различаться для товаров с эластичным и неэластичным спросом.

Пусть цена повышается на 1%. Тогда для товара с неэластичным спросом процентное изменение объема спроса будет меньше, чем однопроцентное изменение цены. Поэтому большее воздействие на выручку окажет изменение цены. По закону спроса цена и количество изменяются в разных направлениях, следовательно, $\Delta P > 0$, а $\Delta Q < 0$. Изменение выручки будет положительным: $\Delta TR > 0$.

Для товара с эластичным спросом процентное изменение объема спроса будет

больше, чем однопроцентное изменение цены. Поэтому большее воздействие на выручку окажет изменение объема спроса. Следовательно, изменение выручки будет отрицательным: $\Delta TR < 0$.

Для товара с единичной эластичностью процентное изменение цены равно процентному изменению объема спроса, но только эти изменения противоположны по знакам. Поэтому выручка для таких товаров при изменении цены не будет меняться: $\Delta TR = 0$.

Выводы

Таблица 1.

	Эластичный спрос	Неэластичный спрос	Спрос с единичной эластичностью
Цена растет	Выручка сокращается	Выручка растет	Выручка не меняется
Цена падает	Выручка растет	Выручка сокращается	Выручка не меняется

Можно определить, что при $E_p^D = -1$ выручка достигает максимального значения. Для этого необходимо найти первую производную от функции выручки и приравнять ее к нулю.

Эластичность спроса по доходу

Коэффициент эластичности спроса по доходу — мера реакции величины спроса, вызванная изменением дохода покупателя. Эластичность спроса по доходу показывает, на сколько процентов изменится объем спроса на товар при однопроцентном изменении величины дохода. Эластичность спроса по доходу рассчитывается как:

$$E_I^D = \frac{\text{Процентное изменение объема спроса}}{\text{Процентное изменение дохода покупателя}}.$$

I (англ., income) — обозначим доходы покупателей.

$$E_I^D = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \cdot \frac{I_0}{Q_0}.$$

Это **точечный коэффициент эластичности спроса по доходу** (используется при небольших изменениях дохода). Коэффици-

циент эластичности спроса по доходу может быть выражен через производную от функции спроса:

$$E_I^D = Q'_I \cdot \frac{I_0}{Q_0}.$$

Когда рассматриваемые изменения ΔQ и ΔI оказываются значительными, значения коэффициента эластичности при использовании начальных и конечных величин спроса и дохода могут существенно расходиться. Тогда лучше определять **дуговую эластичность**:

$$E_I^D = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \cdot \frac{I_1 + I_2}{Q_1 + Q_2},$$

где I_1 — первоначальный доход,

I_2 — конечный доход,

Q_1 — первоначальный объем спроса,

Q_2 — конечный объем спроса.

Как ранее отмечалось, большинство товаров относятся к категории нормальных товаров: увеличение дохода приводит к росту спроса на них. Так как объем спроса и доход изменяются в одном направлении, для нормальных товаров характерна положительная эластичность по доходу:

$E_I^D > 0 \Rightarrow$ для нормальных товаров.

Некоторые товары, такие как маргарин, относятся к инфериорным товарам: увеличение дохода потребителей ведет к уменьшению спроса на них. Для инфериорных товаров объем спроса и доход изменяются в разных направлениях. Инфериорные товары характеризуются отрицательной эластичностью по доходу:

$E_I^D < 0 \Rightarrow$ для инфериорных товаров.

Кроме того, для разных нормальных товаров эластичность по доходу существенно различается. **Товары первой необходимости**, такие как продукты питания, характеризуются низкой эластичностью по доходу, так как потребители, вне зависимости от размеров доходов, вынуждены приобретать их. **Предметы роскоши**, такие как драгоценности, характеризуются высокой эластичностью по доходу, так как при снижении доходов потребители с легкостью могут отказаться от покупки столь дорогих товаров.

$0 < E_I^D < 1 \Rightarrow$ для товаров первой необходимости,

$E_I^D > 1 \Rightarrow$ для предметов роскоши.

Коэффициент перекрестной эластичности спроса

Коэффициент перекрестной эластичности спроса — мера реакции величины спроса на данный товар, вызванная изменением цены другого товара. Коэффициент перекрестной эластичности спроса показывает, на сколько процентов из-

менится объем спроса на данный товар X при однопроцентном изменении цены другого товара Y . Коэффициент перекрестной эластичности спроса на товар X рассчитывается как:

$$E_{XY}^D = \frac{\text{Процентное изменение объема спроса на товар } X}{\text{Процентное изменение цены товара } Y}.$$

$$E_{XY}^D = \frac{\Delta Q_X}{\Delta P_Y} \cdot \frac{P_Y}{Q_X}.$$

Это **точечный коэффициент перекрестной эластичности спроса** (используется при небольших изменениях цены товара Y). Коэффициент перекрестной эластичности спроса может быть выражен через производную от функции спроса:

$$E_{XY}^D = (Q_X^D)'_{P_Y} \times \frac{P_Y}{Q_X}.$$

Когда рассматриваемые изменения ΔQ_X и ΔP_Y оказываются значительными, значения коэффициента эластичности при использовании начальных и конечных величин спроса и цены на товар Y могут существенно расходиться. Тогда лучше определять **дуговую эластичность**:

$$E_{XY}^D = \frac{\Delta Q_X}{\Delta P_Y} \cdot \frac{P_{Y1} + P_{Y2}}{Q_{X1} + Q_{X2}},$$

где P_{Y1} — первоначальная цена товара Y ,

P_{Y2} — конечная цена товара Y ,

Q_{X1} — первоначальный объем спроса товара X ,

Q_{X2} — конечный объем спроса товара X .

Коэффициент перекрестной эластичности спроса может быть меньше нуля, больше нуля и равен нулю.

Если $E_{XY} > 0$, то товары X и Y — *заменители*.

Если $E_{XY} < 0$, то товары X и Y — *дополнители*.

Если $E_{XY} = 0$, то товары X и Y нейтральны по отношению друг к другу, то есть никак не связаны между собой. Например, растет цена на яблоки, и это никак не отразится на спросе на ткань.

Эластичность предложения

Количественной мерой степени влияния цены товара на объем предложения служит коэффициент эластичности предложения. Показатель эластичности предложения по цене (эластичность предложения по цене, англ. price elasticity of supply) показывает, на сколько процентов изменится объем предложения при однопроцентном изменении цены данного блага.

$$E^S = \frac{\text{Процентное изменение объема предложения}}{\text{Процентное изменение цены}}$$

Аналитически можно записать так:

$$E_P^S = \frac{\frac{\Delta Q}{Q_0} \cdot 100\%}{\frac{\Delta P}{P_0} \cdot 100\%} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_0}{Q_0}.$$

Это точечный коэффициент эластичности (используется при небольших изменениях цены).

Коэффициент ценовой эластичности предложения может быть выражен через производную функции предложения:

$$E_P^S = Q'_P \times \frac{P_0}{Q_0}.$$

Когда рассматриваемые изменения ΔQ и ΔP оказываются значительными (более 5%), значения коэффициента эластичности при использовании начальных и конечных величин предложения и цены могут существенно расходиться. Тогда лучше определять дуговую эластичность, которая отражает эластичность пред-

ложения не в начальной, а в серединной точке:

$$E_P^S = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2},$$

где P_1 — первоначальная цена,

P_2 — конечная цена,

Q_1 — первоначальный объем предложения,

Q_2 — конечный объем предложения.

Если вспомнить, что в соответствии с законом предложения изменения величины предложения и цены данного товара равнонаправлены, то коэффициент ценовой эластичности предложения должен быть неотрицательным, $E^S > 0$.

Если $E^S > 1$, то предложение эластично по цене.

Если $E^S < 1$, то предложение неэластично по цене.

Если $E^S = 1$, то предложение обладает единичной эластичностью.

Крайние случаи

Нулевая эластичность. В этом случае кривая предложения строго вертикальна: $\Delta Q = 0$ при любых изменениях цены (см. рис. 7).

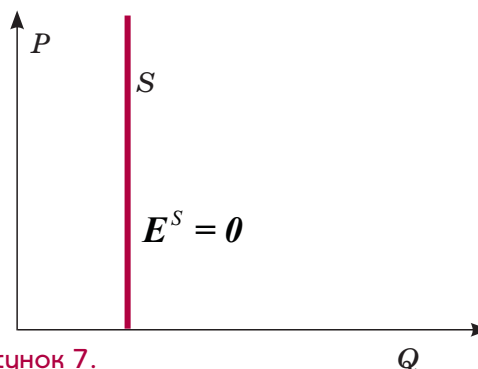


Рисунок 7.

В этом случае говорят, что предложение абсолютно неэластично и коэффициент эластичности предложения по цене равен нулю. Абсолютно неэластичное предложение означает, что объем предло-

МОДУЛЬ ТРЕТИЙ ЗАДАННАЯ ТЕМА

жения на товар остается неизменным при любой цене, то есть объем предложения не реагирует на изменение цены.

Бесконечная эластичность

В этом случае кривая предложения строго горизонтальна: $\Delta Q = \infty$ при самых незначительных изменениях цены (см. рис. 8). В этом случае говорят, что предложение абсолютно эластично и коэффициент эластичности предложения равен плюс бесконечности. Абсолютно эластичное предложение означает, что при данной цене можно продать любое количество товара. Но продавцы откажутся продавать товар, если цена будет ниже данной.

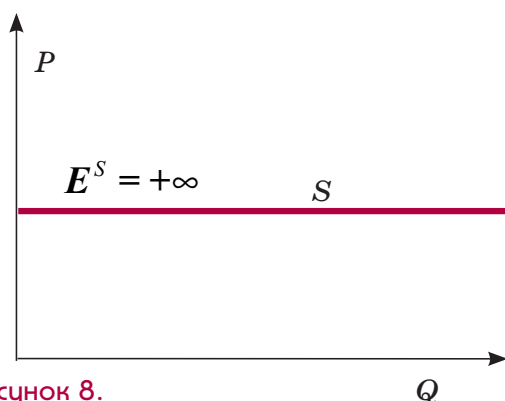


Рисунок 8.

Эластичность линейной функции предложения

Пусть задана функция предложения линейно: $Q^S = c + d \cdot P$ где c — любое число, $d > 0$. График линейной функции строится по двум точкам: при $P = 0$ значение $Q = c$, тогда при $Q = 0$ значение

$$P = \left(-\frac{c}{d} \right).$$

Точкой пересечения с горизонтальной осью (Q) будет значение числа c ; с вертикальной осью (P) — значение

$$\left(-\frac{c}{d} \right).$$

На рис. 9 изображены функции предложения, которые могут иметь

разное местоположение в системе координат.

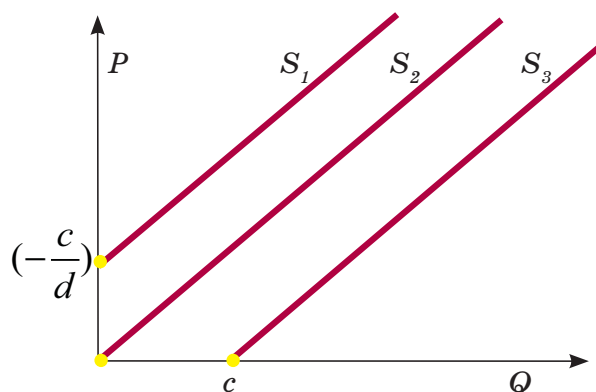


Рисунок 9.

Для функции S_1 числовой коэффициент $c < 0$ (в этом случае говорят, что функция предложения пересекает ось цен); для функции S_2 числовой коэффициент $c = 1$ (в этом случае говорят, что функция предложения пересекает начало координат); для функции S_3 числовой коэффициент $c > 0$ (в этом случае говорят, что функция предложения пересекает ось Q).

Найдем коэффициент ценовой эластичности предложения для линейной

функции по формуле $E_p^D = Q'_p \times \frac{P_0}{Q_0}$,

тогда получим следующее выражение:

$$E_p^D = -b \cdot \frac{P}{a - bP}.$$

Для любой линии, выходящей лучом из начала координат, эластичность предложения по цене равна 1 в каждой точке: $E^S = 1$. В точке $(0,0)$ эластичность предложения по цене неопределенна и не имеет экономического смысла.

Для линейной функции предложения эластичность предложения является переменной величиной и зависит от расположения линии предложения относительно осей координат.

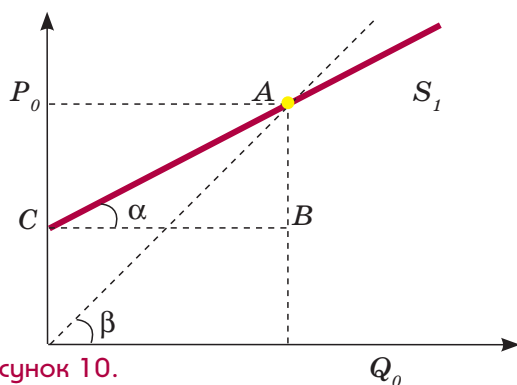


Рисунок 10.

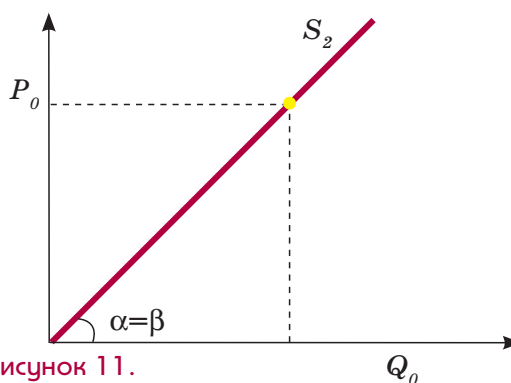


Рисунок 11.

$$E_P^S = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_0}{Q_0}$$

Первый множитель можно показать как отношение $\frac{\Delta P}{\Delta Q} = \frac{1}{\tan \alpha}$, где $\tan \alpha = \frac{\Delta Q}{\Delta P}$. Второй множитель в формуле

коэффициента эластичности предложения можно геометрически представить как величину, равную наклону прямой, проведенной через данную точку

из начала координат: $\tan \beta = \frac{P_0}{Q_0}$.

Преобразуем формулу эластичности с учетом введенных величин:

$$E_P^S = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_0}{Q_0} = \frac{\frac{P_0}{Q_0}}{\frac{\Delta P}{\Delta Q}} = \frac{\tan \beta}{\tan \alpha}.$$

На рис. 10 функция предложения пересекает ось цен и числовой коэффициент $c < 0$, для нее угол α меньше угла β , но тогда и $\tan \alpha < \tan \beta$. Следовательно, $E^S > 1$ для S_1 . Когда прямая предложения пересекает ось цен, то угол наклона проведенной из начала координат в точку прямой будет больше угла наклона кривой предложения, значит, предложение будет **эластичным** при любом значении цены.

На рис. 11 функция предложения пересекает начало координат и числовой коэффициент $c = 0$, для нее угол α равен углу β , но тогда и $\tan \alpha = \tan \beta$. Следовательно, $E^S = 1$ для S_2 . Когда прямая предложения пересекает начала координат, это будет предложение, эластичность которого в каждой точке постоянна и равна единице.

Если прямая предложения S_3 (или касательная к кривой) пересекает ось Q, то угол наклона прямой из начала координат будет меньше угла наклона кривой предложения $\tan \beta < \tan \alpha$, $(P_0/Q_0) < (\Delta P/\Delta Q)$ и $E^S < 1$, то есть предложение будет **неэластичным** (см. рис. 12) при любом значении цены.

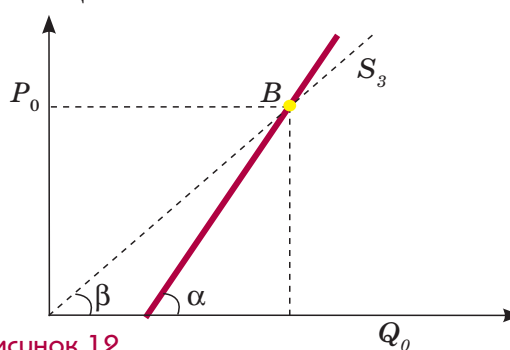


Рисунок 12.

Важнейший фактор, влияющий на эластичность предложения, — фактор времени. Реакция продавцов на рост цены товара зависит от их способности перераспределять ресурсы, что требует времени.

МОДУЛЬ ТРЕТИЙ ЗАДАнная ТЕМА

Предложение менее эластично в короткий период, чем в долгосрочный.

Задачи с решениями

1. На рынке товара X только две группы покупателей, их функции спроса имеют вид $Q_1^D = 20 - 2P$; $Q_2^D = 24 - P$, соответственно. Чему будет равна эластичность рыночного спроса на товар X в точке, где величина рыночного спроса равна 10?

Решение:

Построим функцию рыночного спроса и определим, при каком уровне цены величина рыночного спроса будет равна 10.

Графически рыночный спрос представлен на рис. 13.

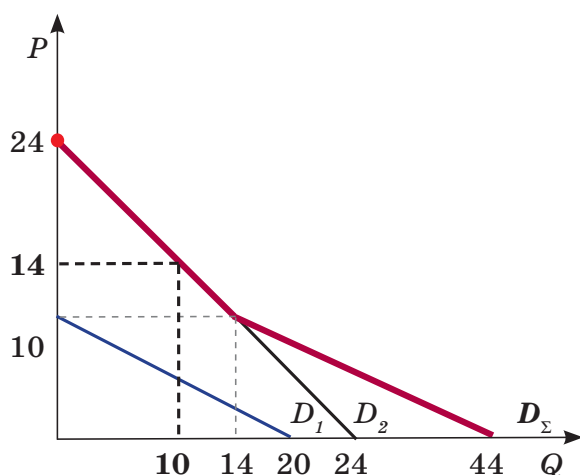


Рисунок 13.

Так аналитически задается функция рыночного спроса:

$$Q^d = \begin{cases} 0, & \text{если } P > 24 \\ 24 - P, & \text{если } 10 < P \leq 24 \\ 44 - 3P, & \text{если } P \leq 10 \end{cases}$$

При $P = 14$ объем рыночного спроса равен $Q = 10$.

Тогда по формуле коэффициента ценовой эластичности спроса, выраженного через производную, найдем, чему будет равна эластичность рыночного спроса на товар X в точке, где величина рыночного спроса равна 10:

$$E_p^D = Q_p' \cdot \frac{P_0}{Q_0} = -1 \cdot \frac{14}{10} = -1,4.$$

Ответ: $E_p^D(Q = 10) = -1,4$.

2. Кривая спроса на билеты в театр описывается уравнением $Q^d = 70 - P$, где Q^d — количество билетов; P — цена в рублях. Какую цену на билет следует установить руководству театра, если он обладает информацией о виде кривой спроса и стремится получить максимальную выручку от продажи билетов?

Решение:

Так как выручка равна $TR = P \cdot Q$, то

$$TR_{\max} : TR' = 0 \quad \text{при } P^*, \text{ где } |E_p^D| = 1.$$

$$TR = P \cdot (70 - P) = 70P - P^2$$

$$TR_{\max} : TR' = 0$$

$$(70P - P^2)' = 0$$

$$70 - 2P = 0$$

$$P = 35$$

Ответ: цена на билет, которую следует установить руководству театра с целью получения максимальной выручки, должна быть равна 35 рублям.

3. Функция предложения некоторого товара задана уравнением: $Q^s = 80 + 8P$. Чему будет равно значение точечной эластичности предложения при цене, равной 5?

Решение:

Сначала найдем величину предложения при цене, равной 5: $Q^s(5) = 120$, затем эластичность предложения:

$$E_p^S = Q_p' \times \frac{P_0}{Q_0} = 8 \times \frac{5}{120} = \frac{1}{3}.$$

Ответ: 1/3.

Задания для самостоятельной работы

ТЕСТ

Выберите единственный правильный вариант из предложенных

1. Если ценовая эластичность спроса по модулю больше 3, спрос на товар эластичен по цене.

- 1) Верно
- 2) Неверно

2. Если общая выручка падает при росте цены товара, то спрос на этот товар неэластичен.

- 1) Верно
- 2) Неверно

3. Если растет доход потребителя, то спрос на товар роскоши увеличится.

- 1) Верно
- 2) Неверно

4. Если ценовая эластичность линейной функции спроса в данной точке по модулю равна 1, то выручка при данной цене будет максимальной.

- 1) Верно
- 2) Неверно

5. Эластичность спроса по цене показывает, на сколько процентов меняется цена при изменении величины спроса на 1%.

- 1) Верно
- 2) Неверно

6. Предложение, которое описывается функцией $Q = c + dP$, где c и d — положительные числа, неэластично при любой положительной цене.

- 1) Верно
- 2) Неверно

7. Предложение товара X возросло, а спрос остался прежним. При этом рав-

новесный объем продаж товара X не изменился. При каком условии возможна подобная ситуация?

- 1) Спрос на товар X абсолютно эластичен по цене.
- 2) Спрос на товар X абсолютно неэластичен по цене.
- 3) Предложение товара X абсолютно неэластично по цене.
- 4) Товар X имеет нулевую эластичность спроса по доходу.
- 5) Нет верного ответа.

8. Эластичность спроса на товар X по цене товара Y равна $(+1,8)$. Какое изменение произойдет, если цена товара Y вырастет на 2%?

- 1) Величина спроса на товар Y упадет на 0,9%.
- 2) Величина спроса на товар Y вырастет на 3,6%.
- 3) Величина спроса на товар X упадет на 0,9%.
- 4) Величина спроса на товар X вырастет на 3,6%.
- 5) Цена товара X вырастет на 3,6%.

9. Кривая спроса сдвинулась параллельно вниз вдоль оси цен на две единицы, где одна единица равна одному рублю, если цены измеряются в рублях. Ценовая эластичность первоначальной кривой спроса (по модулю) в точке, где цена была равна четырем, составляла единицу. Определите значение (по модулю) ценовой эластичности кривой спроса, полученной в результате вышеописанного сдвига в точке, где цена равна двум.

1) $1/4$.

2) $1/2$.

3) 1.

4) 2.

5) Невозможно подсчитать на основе имеющейся информации.

10. Чем отличаются товары первой необходимости?

1) Их потребление сильно меняется при незначительном изменении дохода.

2) Их потребление слабо меняется даже при значительном изменении дохода.

3) Их потребление сильно меняется лишь при значительном изменении дохода.

4) Их потребление слабо меняется лишь при незначительном изменении дохода.

5) Их потребление не меняется при изменении дохода.

11. На рынке товара X только две группы потребителей, их функции спроса $Q=4-4P$ и $Q=4-P$ соответственно. Эластичность рыночного спроса по цене в точке, соответствующей $Q=1$, равна по модулю:

1) 2;

2) 3;

3) 7;

4) 1,67;

5) 1.

12. В каких единицах из представленного ниже списка может измеряться коэффициент перекрестной эластичности спроса?

1) В штуках.

2) Это безразмерная величина.

3) В рублях на человека.

4) В процентах.

5) В человеко-часах.

13. Спрос на товар X задается функцией: $Q=5/P$. Что можно сказать об эластичности спроса на товар X , который задан данной функцией?

1) Обладает ценовой эластичностью спроса, равной -5 .

2) Обладает ценовой эластичностью спроса, равной -1 .

3) Неэластичен по цене.

4) Эластичен по цене, но эластичность меняется при движении вдоль кривой спроса.

5) Нет верного ответа.

14. Известно, что уменьшение цены товара A на 5% приводит к снижению объема предложения товара A на 8%. Какова эластичность предложения товара A ?

1) Предложение товара A неэластично.

2) Предложение товара A обладает единичной эластичностью.

3) Предложение товара A эластично.

4) Предложение товара A абсолютно эластично.

5) Предложение товара A абсолютно неэластично.

15. Известно, что объем предложения некоторого блага прямо пропорционален его цене. Какое утверждение о функции предложения будет верным?

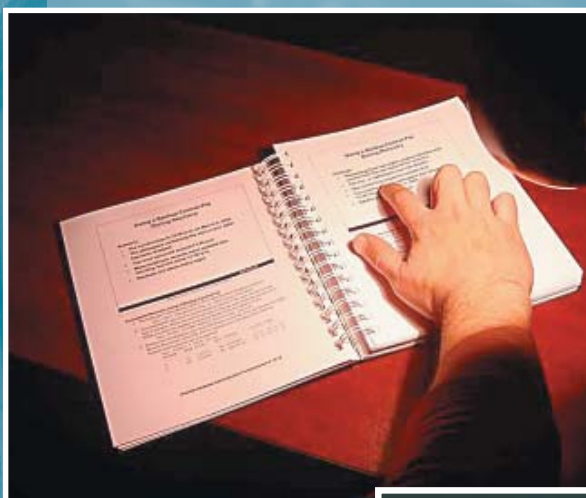
1) Эластично для любого уровня цены.

2) Неэластично для любого уровня цены.

3) Обладает единичной эластичностью для любого положительного уровня цены.

4) Абсолютно эластично по цене.

5) Ничего определенного в отношении эластичности утверждать нельзя. ♦



Мы продолжаем публиковать
контрольно-измерительные
материалы для подготовки
к Межрегиональной олимпиаде
школьников Высшей школы
экономики (МОШ) ГУ-ВШЭ



МОДУЛЬ ЧЕТВЕРТЫЙ
ПРАКТИКУМ

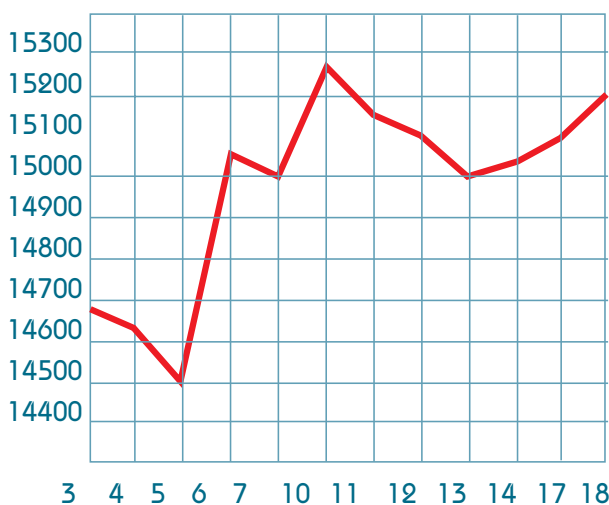
МАТЕМАТИКА

Время выполнения заданий — 160 минут

Часть В Задания 1–12

1. Выпускники 11 «А» класса покупают букеты цветов для последнего звонка: из пяти роз каждому учителю и из семи роз классному руководителю и директору. Они собираются подарить букеты 18 учителям (включая директора и классного руководителя), розы продаются по цене 30 рублей за штуку. Сколько рублей выпускники потратят на покупку роз?

2. На рисунке жирными точками показана цена олова на момент закрытия биржевых торгов во все рабочие дни с 3 по 18 сентября 2007 г. По горизонтали указываются числа месяца, по вертикали — цена тонны олова в долларах США. Для наглядности жирные точки на рисунке соединены линией. Определите по рисунку наименьшую цену олова на момент закрытия торгов в период с 6 по 17 сентября (в долларах США за тонну).

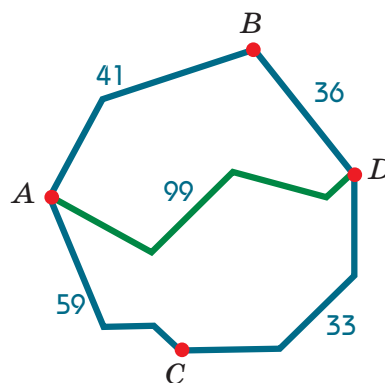


3. Найдите корень уравнения:
 $\log_7(2x + 7) = 2$.

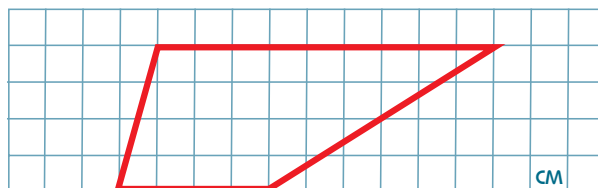
4. В параллелограмме $ABCD$ высота, опущенная на сторону AB , равна 18, $\sin A = \frac{3}{8}$. Найдите AD .

5. Из пункта A в пункт D ведут три дороги. Через пункт B едет грузовик со средней скоростью 44 км/ч, через пункт C едет автобус со средней скоростью 46 км/ч. Третья дорога — без промежуточных пунктов, и по ней движется легковой автомобиль со средней скоростью 66 км/ч. На рисунке показана схема дорог и расстояние в километрах между пунктами по дорогам.

Все три автомобиля одновременно выехали из A . Какой автомобиль добрался до D позже других? В ответе укажите, сколько часов он находился в дороге.

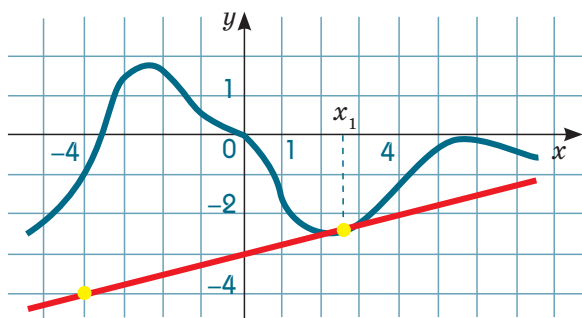


6. На клетчатой бумаге с клетками размером 1×1 см изображена трапеция. Найдите ее площадь в квадратных сантиметрах.



7. Найдите значение выражения $21\sin^2\alpha$, если $\operatorname{tg}\alpha = \sqrt{\frac{3}{1}}$.

8. На рисунке изображен график функции $y = f(x)$ и касательная к нему в точке с абсциссой x_0 . Найдите значение производной функции $f(x)$ в точке x_0 .



9. Диагональ куба равна 21. Найдите площадь его поверхности.

10. По закону Ома для полной цепи сила тока, измеряемая в амперах, равна

$I = \frac{\varepsilon}{R+r}$, где ε — ЭДС источника (в вольтах), $r = 2$ (Ом) — его внутреннее сопротивление, R — сопротивление цепи (в омах). При каком наименьшем сопротивлении цепи сила тока будет составлять не более 25% от силы тока короткого замыкания $I_{кз} = \frac{\varepsilon}{r}$? (Ответ выразите в омах.)

11. Найдите наименьшее значение функции $y = (x-5)^2(x+2) - 7$ на отрезке $[4; 6]$.

12. Расстояние между городами А и В равно 380 км. Из города А в город В со скоростью 50 км/ч выехал первый автомобиль, а через час после этого навстречу ему из города В выехал со скоростью 60 км/ч второй автомобиль. На каком расстоянии от города А автомобили встретятся? Ответ дайте в километрах.

Часть С Задания 1–6

1. Решите уравнение:

$$\frac{\log_2(2\cos^2 x - 3\cos x) - 1}{\sqrt{\log_2(\sqrt{2}\sin x)}} = 0.$$

2. Длина ребра куба $ABCD A_1 B_1 C_1 D_1$ равна 1.

Найдите расстояние от точки В до плоскости ACD_1 .

3. Решите неравенство:

$$\log_{\frac{x}{5}} 2 \cdot \log_8 \frac{2-x}{x-14} \geq \frac{1}{3}.$$

4. Длина общей касательной, проведенной к двум окружностям с радиуса-

ми, равными 4 и 8, равна 5. Найдите расстояние между центрами этих окружностей.

5. Найдите все значения параметра p , при которых неравенство $2|x-p| + |x+2| > 5$ выполняется для любого x .

6. Если записать два четырехзначных числа рядом, то полученное в результате восьмизначное число будет в три раза больше, чем произведение двух указанных четырехзначных чисел. Найдите все такие пары четырехзначных чисел. ♦

ЭКОНОМИКА

Основы макроэкономики. Основные макроэкономические показатели в закрытой и открытой экономике. Совокупный спрос и совокупное предложение. Экономический рост и экономические колебания. Безработица. Деньги. Инфляция. Финансовая система. Монетарная (денежно-кредитная) политика. Фискальная (бюджетно-налоговая) политика

Время выполнения заданий — 160 минут

Раздел 1

Задачи с одним ответом, в которых необходимо на основе решения привести единственно верный ответ

1. Пусть в краткосрочном периоде кривая совокупного предложения горизонтальна (кейнсианская кривая). В начальный момент выпуск в экономике равен потенциальному и равен 1200. Кривая совокупного спроса задана: $Y = 6000 - 6P$, где Y — выпуск, а P — уровень цен. В результате роста индивидуальных налогов произошел сдвиг кривой совокупного спроса, и теперь она задается соотношением: $Y = 4500 - 4,5P$. Найти, на сколько процентов изменится выпуск в результате повышения индивидуальных налогов в краткосрочном периоде.

2. Предположим, что в экономике население не хранит деньги в виде наличности, а коммерческие банки не имеют избыточных резервов. Первоначально в коммерческие банки поступило депозитов на 40 млн руб. В результате полного использования банками кредитных возможностей предложение денег составило 800 млн

руб. Чему равна норма обязательных резервов? (Ответ записать в процентных пунктах.)

3. Номинальный ВВП в 2005 г. был равен 12 трлн руб., а ВВП 2006 г., рассчитанный в ценах базового года, составил 13,5 трлн руб. Известно также, что индекс-дефлятор ВВП в 2006 г. составил 1,2. Предложение денег в 2006 г. выросло в 1,5 раза. Определить процентное изменение скорости обращения денег (в соответствии с уравнением количественной теории).

4. На начало 2001 г. реальный ВВП на душу населения в стране А был на 15% меньше, чем в стране В. Население обеих стран растет одинаковыми темпами, годовой темп роста реального ВВП страны А равен 15%, а темп роста реального ВВП страны В составляет 5% в год. Определите, начиная с какого года реальный ВВП на душу населения страны А будет выше реаль-

ного ВВП на душу населения в стране В при сохранении данных темпов роста.

5. Пассив баланса коммерческого банка содержит следующие статьи (в млрд руб.): вклады до востребования — 1200; срочные вклады — 500; собственный капитал — 250. Норма обязательных резервов по вкладам до востребования равна 10%, а по срочным вкладам равна 5%. Определить сумму, на которую банк сможет увеличить свои кредитные возможности, если половина вкладов до востребования будет переоформлена на срочные вклады.

6. Численность населения в трудоспособном возрасте в три раза больше численности населения в нетрудоспособном возрасте. Всего в стране проживает 160 млн чел. Среди населения в трудоспособном возрасте 20 млн не работают и не заняты поиском работы, то есть выбыли из состава рабочей силы. Уровень безработицы равен 8%. Найдите численность занятых в экономике (в млн чел.).

7. Предположим, что обменный курс рубля к доллару на начало года равен 30 руб. за доллар. Американский гражданин покупает на 300 тыс. руб. долговые обязательства правительства России с доходностью 10% годовых. Если на конец года курс изменится до 32 руб. за доллар, то каков будет выигрыш или какова потеря американского гражданина в номинальном выражении (рассчитайте в долларах, ответ необходимо записать так: выигрыш — ... / потери — ...)?

8. Предположим, что индивид помещает свои сбережения в размере 100 тыс. руб. в ценные бумаги со сроком погашения через год. На следующий год, когда происходит погашение этих ценных бумаг, он получает свои деньги вместе с начисленными процентами. За год покупательная способность денег снизилась на 6%. Также известно, что реальная ставка процента по его сбережениям через год составила 4%. В экономике взимается подоходный налог на доходы от сбережений, ставка которого равна 15%. Найти реальную ставку процента после выплаты налога.

Раздел 2

Задачи с развернутым решением, в которых решение должно быть выполнено максимально подробно

1. В стране N на начало 2006 г. государственный долг составлял 50 млрд руб., при этом ежегодные процентные выплаты составляют 10% от суммы долга на начало года (основная сумма долга не погашается). Правительство использует только долговое финансирование дефицита государственного бюджета. В 2006 г. объем ВВП в стране N составил 80 млрд руб. В 2007 г. ВВП увеличился

на 10%. Доходы государственного бюджета в 2006 г. и в 2007 г. составляли 25% ВВП. Расходы государственного бюджета с учетом выплат процентов по госдолгу в 2006 г. и 2007 г. не менялись и составляли 40 млрд руб. в год.

1) Определите сальдо госбюджета в 2006 и 2007 гг.

2) Найдите величину государственного долга на начало 2008 г.

3) Определите величину непроцентных расходов бюджета в 2007 г. (в млрд руб.).

2. Экономика страны характеризуется следующими данными:

♦ фрикционная безработица — 6 млн чел.;

♦ структурная безработица — 6 млн чел.;

♦ циклическая безработица — 8 млн чел.;

♦ численность занятых — 180 млн чел.;

♦ численность населения в трудоспособном возрасте — 230 млн чел.;

♦ фактический ВВП — 3864 млрд руб.

1) Найдите уровень естественной безработицы и циклической безработицы.

2) Определите потенциальный ВВП при условии, что коэффициент в формуле закона Оукена равен 2.

3. За прошедший год эксперты в области статистики представили аналитический отчет о состоянии экономики страны *N*.

По результатам исследований была получена следующая информация: дефлятор ВВП в 2009 г. был равен 120% по отношению к базовому году, а в 2010 г. — 150% по отношению к базовому году. При этом объем производства по годам составил 6 трлн и 6,75 трлн руб. в ценах каждого года соответственно.

Считая, что темп инфляции в следующем 2011 г. не изменится, вы решили предоставить другу кредит, предполагая получить со своих денег реальный доход 10% годовых.

1) Какова будет реальная доходность вашего капитала, если темп инфляции по итогам года составил 30%?

2) Определите темп изменения выпуска в 2010 г. по сравнению с 2009 г. и фазу цикла.

Раздел 3

Задача, в которой необходимо проанализировать представленную ситуацию, используя основные концепции экономической теории

Экономист Джон Мейнард Кейнс писал: «Говорят, будто Ленин утверждал, что наилучший способ разрушить капиталистическую систему состоит в том, чтобы нарушить сложившееся денежное обращение. С помощью непрерывного поддержания инфляционных процессов государство может конфисковать, тайно и незаметно, значительную часть богатства граждан».

Приведите доводы в пользу точки зрения В.И. Ленина. ♦



ОБЩЕСТВОЗНАНИЕ

Социальные отношения. Политика. Духовная жизнь общества

Время выполнения заданий — 160 минут

Часть А Задания 1–20

Выберите среди предложенных ответов единственный и отметьте соответствующую ему цифру в бланке ответов на пересечении номера вопроса и номера ответа

1. Верны ли следующие утверждения?

А) Тенденция судить о культурах других народов с позиции норм и ценностей своей собственной в социологии называется толерантностью.

Б) Этнический стереотип — это распространенное в обыденном сознании упрощенное представление о чертах характера и нормах поведения какой-либо этнической группы.

- 1) Верно только А.
- 2) Верно только Б.
- 3) Верны оба суждения.
- 4) Оба суждения неверны.

2. Верны ли следующие утверждения?

А) Ш. Монтескье доказывал необходимость разделения властей.

Б) По мнению К. Маркса, основная функция государства — закрепление господства одного класса над другим.

- 1) Верно только А.
- 2) Верно только Б.
- 3) Верны оба суждения.
- 4) Оба суждения неверны.

3. Верны ли следующие утверждения?

А) Эстетика — это область философского знания, предмет которой — добродетель.

Б) Этика — это область философского знания, предмет которой — прекрасное, безобразное, трагическое, комическое, возвышенное и т.д.

- 1) Верно только А.
- 2) Верно только Б.
- 3) Верны оба суждения.
- 4) Оба суждения неверны.

4. Понимание власти как объекта, имеющего свою стоимость, характерно для:

- 1) коммуникативной модели власти;
- 2) игровой модели власти;
- 3) силовой модели власти;
- 4) экономической модели власти.

5. Правовое государство предполагает:

- 1) разделение властей;
- 2) тесное единство законодательной и исполнительной властей;

3) ориентация судебной власти на исполнительную;

4) зависимость судебной власти от законодательной.

6. Господство, основанное на подчинении по обычаю или на подчинении по привычке, называется:

- 1) традиционной властью;
- 2) вождизмом;
- 3) цезаризмом;
- 4) диктатурой.

7. Политические партии, представленные в парламенте, но не входящие в правительство и не поддерживающие его, называются:

- 1) группами давления;
- 2) группами интересов;
- 3) оппозиционными;
- 4) правящими.

8. Парламент РФ называется:

- 1) Верховным Советом;
- 2) Национальным собранием;
- 3) Федеральным собранием;
- 4) Конгрессом.

9. Совокупность средств и методов осуществления политической власти той или иной правящей элиты называется:

- 1) политическая идеология;
- 2) политический режим;
- 3) политическая партия;
- 4) политическая культура.

10. Воспроизведение, преобразование и создание действительности в художественных образах лежит в основе:

- 1) искусства;
- 2) науки;
- 3) производства;
- 4) образования.

11. Идеология либерализма базируется:

- 1) на отождествлении свободы и частной собственности;
- 2) на идее сохранения традиционных ценностей;
- 3) на идее общества социальной справедливости и равенства;
- 4) на представлении о превосходстве одной расы над другой.

12. Правовое государство предполагает существование:

- 1) закрытого общества;
- 2) гражданского общества;
- 3) сильного политического лидера;
- 4) общепризнанного духовного авторитета.

13. В демократическом государстве формирование представительных органов власти и органов местного самоуправления осуществляется посредством:

- 1) референдума;
- 2) выборов;
- 3) жребия;
- 4) назначения монарха.

14. Тотемизм как форма первобытных религиозных представлений основывается на:

- 1) представлении о кровном родстве между родом (племенем) и определенным животным или растением;
- 2) вере в сверхъестественные свойства материальных вещей;
- 3) идее магической связи между человеком и его изображением;
- 4) наделении природных явлений человеческими качествами;
- 5) вере в существование единого бога.

ОБЩЕСТВОЗНАНИЕ

15. Культуру Западной Европы V–XIV вв. итальянские гуманисты называли:

- 1) Древний мир;
- 2) античность;
- 3) Средние века;
- 4) Возрождение;
- 5) Новое время.

16. Культура формирует условия и средства человеческого общения. Эта функция культуры носит название:

- 1) адаптивной;
- 2) коммуникативной;
- 3) созидательной;
- 4) воспитательной.

17. Эта разновидность культуры — порождение индустриальной и постиндустриальной эпохи, связана с формированием массового общества:

- 1) молодежная культура;
- 2) фольклор;
- 3) элитарная культура;
- 4) массовая культура;
- 5) духовная культура.

18. Элемент социальной структуры общества — это:

- 1) казино;
- 2) банк;
- 3) сословие;
- 4) государство;
- 5) политическая партия.

19. Увеличение доли платного образования в образовательной системе страны:

- 1) ослабляет вертикальную мобильность в обществе;
- 2) усиливает вертикальную мобильность в обществе;
- 3) усиливает только горизонтальную мобильность в обществе;
- 4) вообще не влияет процессы социальной мобильности в обществе.

20. Моногамный брак — это:

- 1) семья, в которой родители и взрослые дети живут вместе и ведут общее хозяйство;
- 2) форма закрепленных обществом (в виде социальных норм) сексуальных отношений между одним мужчиной и одной женщиной;
- 3) форма закрепленных обществом (в виде социальных норм) сексуальных отношений между несколькими мужчинами и одной женщиной;
- 4) форма закрепленных обществом (в виде социальных норм) сексуальных отношений между одним мужчиной и несколькими женщинами;
- 5) форма закрепленных обществом (в виде социальных норм) сексуальных отношений между несколькими мужчинами и несколькими женщинами.

Часть В Задания 1–3

Дайте краткий ответ и внесите его в бланк ответов В
справа от соответствующего номера задания

1. Впишите в бланк ответа одно слово в именительном падеже.

Социальное поведение, отклоняющееся от поведения, считающегося

«нормальным» или социально приемлемым в некотором социальном контексте, называется: _____.

2. Вставьте на место пробелов пропущенные слова так, чтобы получился связный текст, состоящий только из истинных предложений. В бланке укажите последовательность букв, соответствующую порядковым номерам слов в тексте.

Для правильного понимания политической _____ (1) и определения источника ее возникновения мы должны рассмотреть, в каком естественном _____ (2) находятся все люди, а это — состояние полной _____ (3) в отношении их действий и в отношении распоряжения своим имуществом и личностью в соответствии с тем, что они считают подходящим для себя в границах закона природы, не испрашивая _____ (4) у какого-либо другого лица и не завися от чьей-либо _____ (5).

Дж. Локк. «Два трактата о правлении»

- А) Разрешение.
- В) Свобода.

- С) Власть.
- Д) Воля.
- Е) Состояние.

Ответ: _____.

3. Вставьте на место пробела слова, подходящие по смыслу. В бланке ответа запишите буквы, соответствующие подходящим по смыслу словам, в алфавитном порядке.

Социальная мобильность бывает:

- А. Горизонтальная восходящая.
- В. Вертикальная индивидуальная восходящая.
- С. Горизонтальная индивидуальная нисходящая.
- Д. Вертикальная групповая нисходящая.
- Е. Горизонтальная групповая восходящая.
- Ф. Горизонтальная.

Часть С Задания 1–9

Дайте развернутый ответ и запишите его в бланк С, указав сначала номер задания, а затем развернутый ответ на него

Прочитайте текст и ответьте на вопросы

...Толпа — понятие количественное и визуальное: множество. Переведем его, не искажая, на язык социологии. И получим «массу». Общество всегда было подвижным единством меньшинства и массы. Меньшинство — совокупность лиц, выделенных особо; масса —

не выделенных ничем <...>. Масса — это средний человек. Таким образом, чисто количественное определение — «многие» — переходит в качественное. Это совместное качество, ничейное и отчуждаемое, это человек в той мере, в какой он не отличается от остальных и повторяет общий тип. Какой смысл в этом переводе количества в качество? Простейший — так понятнее происхо-

ждение массы. До банальности очевидно, что стихийный рост ее предполагает совпадение целей, мыслей, образа жизни <...>.

В сущности, чтобы ощутить массу как психологическую реальность, не требуется людских скопищ. По одному-единственному человеку можно определить, масса это или нет. Масса — всякий и каждый, кто не мерит себя особой мерой, а ощущает таким же, «как и все», и не только не удручен, но доволен собственной неотличимостью. Представим себе, что самый обычный человек, пытаюсь мерить себя особой мерой — задаваясь вопросом, есть ли у него какое-то дарование, умение, достоинство, — убеждается, что нет никакого. Этот человек почувствует себя заурядностью, бездарностью, серостью. Но не массой.

Обычно, говоря об «избранном меньшинстве», забывают, что избранные — не те, кто кичливо ставит себя выше, но те, кто требует от себя больше, даже если требование к себе непосильно. И, конечно, радикальнее всего делить человечество на два класса: на тех, кто требует от себя многого и сам на себя взваливает тяготы и обязательства, и на тех, кто не требует ничего и для кого жить — это плыть по течению, оставаясь таким, какой ни на есть, и не силясь перерасти себя...

Таким образом, деление общества на массы и избранные меньшинства — типологическое и не совпадает ни с делением на социальные классы, ни с их иерархией.

<...>

Масса — это посредственность, и, поверь она в свою одаренность, имел бы место не социальный сдвиг, а всего-навсего самообман. Особенность наше-

го времени в том, что заурядные души, не обманываясь насчет собственной заурядности, безбоязненно утверждают свое право на нее и навязывают ее всем и всюду <...>. Мир обычно был неоднородным единством массы и независимых меньшинств. Сегодня весь мир становится массой. Такова жесткая реальность наших дней, и такой я вижу ее, не закрывая глаз на жестокость.

Хосе Ортега-и-Гассет. «Восстание масс»

1. Х. Ортега-и-Гассет рассуждает о современном обществе. Он использует два термина: «толпа» и «масса». Как эти термины соотносятся? Подтвердите текстом.

2. Ортега-и-Гассет утверждает, что общество было единством некоторых элементов. Каких именно? На каких основаниях выделяются эти элементы? Подтвердите текстом.

3. Как определить принадлежность (например, вашу собственную) к тем социальным единицам, о которых пишет Х. Ортега-и-Гассет. Подтвердите примером, указав критерий, по которому вы определяли принадлежность.

4. Х. Ортега-и-Гассет указывает, что наше время особое. В чем именно эта «особость»? Согласны ли вы с мнением автора? Приведите два аргумента за или против его точки зрения.

5. Социологи и социальные психологи называют девиацией такое поведение, которое выходит за допустимые рамки социальных норм. Может ли девиация выполняться для социальной

группы или общества в целом положительные функции? Какие именно? Подтвердите примером.

6. Известно, что в Древней Греции была оживленная политическая жизнь. Вот что сообщает в своем труде «История Пелопоннесской войны» древнегреческий историк Фукидид: «Во время Пелопоннесской войны по всей Элладе происходили раздоры между партиями — народной и знати; первая поддерживала афинян, вторая лакедемонян <...>. Тот, кто желал каких-либо перемен с целью причинить вред противникам и извлечь выгоду для себя, становился союзником той или иной группировки. Люди той или другой партии, выставя в льстивых речах общее благо целью личных усилий, боролись за преобладание всеми способами. Лица, не принадлежавшие ни к одной партии, истреблялись обеими сторонами...»

1) Могут ли указанные Фукидидом политические группировки считаться политическими партиями? Обоснуйте свое мнение.

2) Что отличает политическую партию от прочих политических группировок? Какие политические группировки вы знаете?

7. В Ветхом Завете, кн. Исход (21: 23–25) читаем: «А если будет вред, то отдай душу за душу, глаз за глаз, зуб за зуб, руку за руку, ногу за ногу, обожжение за обожжение, рану за рану, ушиб за ушиб».

Как называется моральный принцип, лежащий в основе перечисленных выше требований? Назовите моральный принцип, который лежит в основе

Нагорной проповеди Иисуса Христа, а также моральное требование, на которое опирается Коран.

8. Составьте развернутый план письменной работы по теме «Политические идеологии». План должен состоять из введения, заключения, основных разделов, разбитых на пункты или параграфы.

9. Выберите одно из предложенных ниже высказываний и изложите свои мысли (свою точку зрения, отношение) по поводу поднятой проблемы. Приведите необходимые аргументы для обоснования своей позиции.

Выполняя задание, используйте знания, полученные в курсе обществознания, соответствующие понятия, а также факты общественной жизни и собственный жизненный опыт.

1) В политике ради известной цели можно заключить союз даже с самим чертом — нужно только быть уверенным, что ты проведешь черта, а не черт тебя.

К. Маркс. Напечатано в газете New York Daily Tribune 1 декабря 1852 г.

2) Господство добродетели может быть достигнуто только с помощью тех же средств, которыми вообще достигают господства, и, во всяком случае, не посредством добродетели.

Ф. Ницше. «Воля к власти»

3) В искусстве, как и в морали, должное не зависит от нашего произвола; остается подчиниться тому императиву, который диктует нам эпоха.

Х. Ортега-и-Гассет. «Дегуманизация искусства» ♦

ПРАВО

Основы гражданского права.

Гражданский кодекс РФ как основной акт, регулирующий гражданский оборот. Гражданское правоотношение.

Граждане (физические лица) как субъекты гражданского права.

Юридические лица. Право собственности. Договор в гражданском праве.

Уголовное право. Основы трудового права. Право на труд.

Трудовой договор. Основы семейного права. Права несовершеннолетних

Время выполнения заданий — 80 минут

Часть В Задания 1–9

Впишите правильный ответ и перенесите его в бланк В

1. Науку гражданского права иначе именуют _____, поскольку процесс заимствования (рецепции) римского права европейскими правовыми порядками привел к переносу понятия *jus civile* в современную юридическую терминологию.

2. Как в гражданском праве называется договор, где одной из сторон выступает коммерческая организация, которая обязана заключить договор с любым обратившимся к ней лицом?

3. Заключение гражданско-правового договора начинается с того, что одна из сторон обращается к другой стороне с предложением о заключении договора. Это предложение называется _____. Другая сторона может принять предложение, т.е. произвести _____.

4. По достижении какого возраста гражданин вправе совершить мел-

кую бытовую сделку? _____

5. Гражданин может стать членом производственного кооператива по достижении возраста _____ лет.

6. Брак в Российской Федерации влечет правовые последствия, если он заключен в органах _____.

7. По достижении какого возраста наступает уголовная ответственность за убийство, похищение человека, кражу, грабеж, разбой? _____

8. Наследование происходит по закону и по _____, под которым понимают письменное распоряжение гражданина своим имуществом на случай смерти.

9. _____ право — единственная отрасль российского права, нормы которой закреплены исключительно в одном источнике — _____ кодексе РФ.

Задания 10–15

**Квалифицируйте юридический факт по волевому признаку
(юридический поступок, юридический акт, событие,
неправомерное действие, неправомерное бездействие)**

- | | |
|--|--|
| <p>10. Обнаружение клада: _____
_____.</p> <p>11. Заключение гражданско-правового договора: _____
_____.</p> <p>12. Наводнение: _____
_____.</p> | <p>13. Невыполнение родителями обязанностей по содержанию несовершеннолетних детей: _____.</p> <p>14. Решение суда о разделе имущества супругов: _____.</p> <p>15. Причинение вреда другому лицу: _____.</p> |
|--|--|

Задание 16

Определите, к каким — коммерческим или некоммерческим — организациям относятся организационно-правовые формы юридических лиц

- | | |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Фонд. 2. Учреждение. 3. Общество с ограниченной ответственностью. 4. Религиозная организация. 5. Полное товарищество. 6. Унитарное предприятие. 7. Ассоциация, объединяющая предпринимателей. 8. Акционерное общество. 9. Производственный кооператив. 10. Потребительский кооператив. | <p>А. Некоммерческая.</p> <p>В. Коммерческая.</p> |
|--|---|

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Задания 17–20

Квалифицируйте преступление

- | | |
|--|--|
| <p>17. Тайное хищение чужого имущества: _____
_____.</p> <p>18. Хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием: _____
_____.</p> | <p>19. Открытое хищение чужого имущества: _____.</p> <p>20. Нападение в целях хищения чужого имущества, совершенное с применением насилия, опасного для жизни или здоровья, либо с угрозой применения такого насилия: _____
_____.</p> |
|--|--|

Часть С

Ответы внесите в бланк С, указав сначала номер вопроса,
а затем ответ на него

1. Заполните недостающие части таблицы.

А	Б	В
Вид ответственности	Мера ответственности	Источник закрепления
<i>А0.</i> <i>Гражданско-правовая</i>	<i>В0.</i> <i>Возмещение убытков</i>	<i>В0.</i> <i>Гражданский кодекс РФ</i>
А1.	Б1. Увольнение	В1.
А2.	Б2. Дисквалификация	В2.
А3.	Б3. Исправительные работы	В3.
А4.	Б4. Замечание	В4.
А5.	Б5. Возмещение реального ущерба в пределах месячного заработка работника	В5.
А6.	Б6. Выдворение иностранного гражданина за пределы Российской Федерации	В6.
А7.	Б7. Предупреждение	В7.
А8.	Б8. Выговор	В8.

2. Перечислите основания для эмансипации несовершеннолетнего гражданина. В каком случае эмансипация происходит по решению суда?

3. Назовите стороны коллективного договора. Какие отношения регулирует коллективный договор?

4. Найдите ошибки в приведенном отрывке и исправьте их.

(1) Элементы гражданского правоотношения — это объект, объективная сторона, субъект, субъективная сторона. (2) По характеру взаимосвязи управомоченного и обязанного лица различают гражданские правоотношения: имущественные и относительные. (3) Пример относительного правоотношения — правоотношение собственно-

сти, в котором управомоченному лицу противостоит неопределенный круг обязанных лиц. (4) По способу удовлетворения интересов управомоченного лица различают правоотношения вещные и нематериальные.

5. Пете Иванову 15 лет. Вправе ли он без согласия родителей получить в подарок от бабушки ноутбук? Ответ обоснуйте.

6. 16-летняя Катя Иванова и 23-летний Максим Петров, проживающие в Солнечногорске, вступили в брак. Кате родители подарили на свадьбу квартиру. Поскольку Максим работал в Москве, а Катя в Москве училась в медицинском училище, супруги через полтора года приняли решение

о продаже квартиры в Солнечногорске и покупке квартиры в Москве. Родители Кати возражали против продажи жилого помещения. Они заявили Кате, что поскольку она несовершеннолетняя, все сделки по отчуждению недвижимого имущества требуют государственной регистрации, поэтому совершаются с письменного согласия родителей и органа опеки и попечительства. Катя же заявила родителям, что поскольку она вступила в брак, согласие на продажу квартиры потребуется теперь не от родителей, а от супруга, то есть Максима, поскольку, несмотря на то что квартира была подарена ей и на нее оформлена,

это произошло после регистрации брака и, следовательно, жилплощадь составляет общую собственность обоих супругов.

Катя добавила, что распоряжаться самостоятельно она может только заколкой с бриллиантом, которую подарил ей муж на годовщину свадьбы (заколка была куплена на заработную плату Максима), поскольку это предмет индивидуального пользования и, следовательно, составляет личную собственность того супруга, который ею пользовался.

Согласны ли вы с заявлениями Кати и ее родителей? Ответ обоснуйте. ♦

