

От редакции

- ✧ Ежеквартальный журнал «Модуль@hse.ru» ориентирован на школьников старших классов и учителей, издается с 2007 года. Журнал можно приобрести в книжных киосках НИУ ВШЭ. Оформляется подписка!

Объединенный каталог «Пресса России» – «Подписка-2011» – раздел каталогов «Журналы России» – рубрика тематического указателя «Образование. Педагогика».

Индекс подписки – 80688.

Каталожная цена на три месяца – 96 руб. 00 коп.

Каталожная цена на шесть месяцев – 192 руб. 00 коп.

- ✧ Журнал публикует учебно-методические материалы по следующим дисциплинам социально-экономического и социально-гуманитарного профилей: математике, основам экономики, истории России, основам права.
- ✧ Редакция журнала приглашает к сотрудничеству учителей общеобразовательных учреждений, преподавателей вузов и научных учреждений, студентов и старшеклассников.
- ✧ К публикации принимаются материалы, соответствующие образовательному стандарту и утвержденные главным редактором журнала.
- ✧ Рукописи, не принятые к публикации из-за несоответствия тематике журнала, не рецензируются и не возвращаются.
- ✧ Вся переписка с редакцией осуществляется по адресу:
101990, г. Москва,
ул. Мясницкая, 20, каб. 443,
редакция журнала «Модуль»
тел.: 8 (495) 628-6317
e-mail: modul@hse.ru
- ✧ Предназначенные к публикации материалы должны включать сведения об авторах: фамилию, имя, отчество, ученое звание, ученую степень, место работы, должность, точный адрес для переписки, контактный телефон.

МОДУЛЬ

2012/№1 (17) @hse.ru



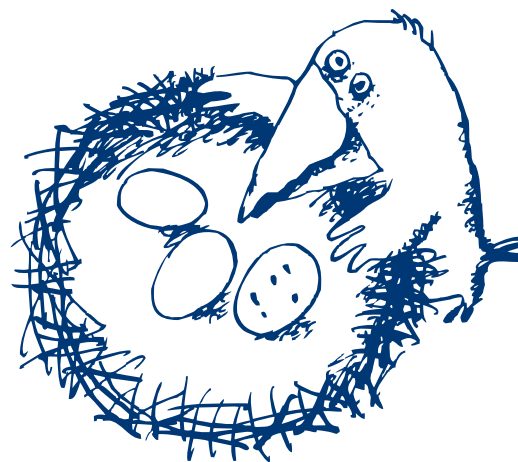
Право
Информатика
Обществознание

1
модуль
первый
трибуна

2
модуль
второй
альма-матер

3
модуль
третий
заданная тема

4
модуль
четвертый
практикум



МОДУЛЬ@hse.ru

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

2012 / №1 (17)

МОДУЛЬ@hse.ru / №1 / 2012

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, ординарный профессор,
научный руководитель факультета экономики НИУ ВШЭ

Батыршин Радик Ирикович – к.ф.н., профессор НИУ ВШЭ

Быков Алексей Александрович – д.ф.-м.н., профессор НИУ ВШЭ

Ершов Андрей Геннадьевич – к.ф.н., директор Федерального
института педагогических измерений

Канторович Григорий Гельмутович – к.ф.-м.н., профессор, проректор НИУ ВШЭ

Квашонкина Светлана Васильевна – к.и.н., доцент, декан факультета
договоровой подготовки НИУ ВШЭ

Кузьминов Ярослав Иванович – ректор НИУ ВШЭ

Липсиц Игорь Владимирович – д.э.н., ординарный профессор НИУ ВШЭ

Мокринский Михаил Геннадьевич – директор лицея № 1535 Москвы

Пенская Елена Наумовна – д.ф.н., ординарный профессор,
декан факультета филологии НИУ ВШЭ

Покровский Никита Евгеньевич – д.с.н., ординарный профессор НИУ ВШЭ

Порус Владимир Натанович – д.ф.н., ординарный профессор НИУ ВШЭ

Радаев Вадим Валерьевич – д.э.н., профессор, первый проректор НИУ ВШЭ

Рачевский Ефим Лазаревич – директор школы № 548 Москвы

Сивицкий Владимир Александрович – к.ю.н., профессор Санкт-Петербургского
филиала НИУ ВШЭ

Урнов Марк Юрьевич – к.э.н., д.п.н., профессор, научный руководитель
факультета прикладной политологии НИУ ВШЭ

Шнейдер Михаил Яковлевич – директор гимназии № 45 Москвы

Яковлев Сергей Михайлович – к.э.н., директор МИЭФ НИУ ВШЭ

Учредитель:

Национальный исследовательский 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 15.06.2012

Тираж 3000 экз.

Отпечатано в типографии «ПРОМИС»

© НИУ ВШЭ



Григорий Канторович

Дорогие читатели!

Время, когда вы держите в руках летний номер «Модуля», разделяет наших читателей на тех, кто уже поступил в вузы, и на тех, кому это еще предстоит.

Прежде всего, хочу поздравить с успехом поступивших и их родителей. Надеюсь, что и наш журнал сыграл свою небольшую роль в удачном переходе из средней школы в высшую. Вряд ли поступившие будут активно читать «Модуль» и дальше. Я приглашаю их стать авторами нашего журнала. Расскажите, как вы поступали, как встретились со студенческой жизнью, что оправдало ваши ожидания, а что — обмануло. Может быть, вы готовы будете поделиться с читателями интересными задачками или тематическими эссе.

Если вы согласны со мной, что наш журнал пусть немного, но способствовал вашему поступлению, вашему осознанному выбору специальности и вуза, то порекомендуйте «Модуль» своим младшим сестрам и братьям, будущим абитуриентам вашей бывшей школы. Давайте вместе с вами поможем подрастающему поколению найти свой путь после школы.



Главными читателями этого и последующих номеров станут сегодняшние десятиклассники. Среди читателей немало и более молодых ребят и девушек, но основная масса — выпускники. Вам предстоит нелегкий год, который подведет важный промежуточный жизненный итог. Вам нужно внимательно вслушаться в себя, и если вы еще не выбрали свою будущую специальность, сделать это как можно быстрее, чтобы начать (или продолжить) целенаправленную подготовку. Откладывать не стоит, ведь уже с октября начнутся предварительные туры олимпиад школьников — и всероссийской, и организованных вузами. Участие в олимпиадах — не только прекрасный шанс решить вопрос поступления заранее, но и возможность проверить свои силы и знания, определить относительно слабые места, с тем чтобы «налечь» на них. Наш журнал наряду со всеми формами довузовской подготовки НИУ ВШЭ поможет вам в этом. Школьники Москвы и Подмоскovie смогут получать знания и навыки на факультете довузовской подготовки и в базовых школах «Вышки». Ребята из Санкт-Петербурга, Нижнего Новгоро-

да, Перми и городов, в которых работают региональные центры довузовской подготовки, могут посещать занятия подготовительных курсов в своих городах и поселках. Для всех остальных есть интернет-школа НИУ ВШЭ. Формы подготовки разные, важно, чтобы итог был успешный.

Мне хочется пожелать интенсивного, но не нервного учебного года всем, кто придет 1 сентября в свой выпускной класс. А более юным школьникам, у которых еще вроде бы столько времени впереди, хочу пожелать найти свое призвание и, не распыляясь, уже сейчас бодро идти в страну знаний.

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

СОДЕЖАНИЕ

Слово редактора

Григорий Канторович 3

ТРИБУНА

Ориентиры

Эмилия Струве
Будет ли при «Вышке» консерватория? 8

Доброе слово

Екатерина Потолова
Как организовать олимпиаду 19

АЛЬМА-МАТЕР

R.S.V.P.

Екатерина Потолова
Давайте поиграем! 26
Чем отличается студент от конторки? 30

Козырная карта

Екатерина Рылько
«Госслужба – это в первую очередь общение с людьми» 32

ЗАДАННАЯ ТЕМА

Экономика

Елена Давыдова
Фирма как экономический агент 40

Право

Наталья Ростовцева
Основы гражданского права. Объекты гражданских прав. Сделки ... 57

ПРАКТИКУМ

Экономика 66
Право 72
Обществознание 75

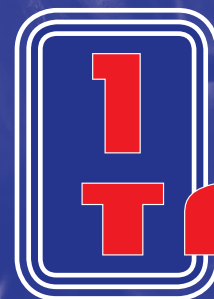


Наталья Савельева:

«Нам хотелось, чтобы олимпиада прошла более интересно и продуктивно, чем в прежние годы. По отзывам участников и сопровождающих лиц, нам это удалось»

Григорий Канторович:

«Все это нужно, и нельзя, чтобы все это прошло мимо человека, но важно, чтобы оно не заслоняло его основной цели»



МОДУЛЬ ПЕРВЫЙ Т Р И Б У Н А

О некоторых неожиданных идеях, связанных с «Вышкой», о ее бывших, новых и будущих студентах нам рассказал проректор НИУ ВШЭ Григорий Гельмутович Канторович

Бюджет ли при «Вышке» консерватория?

— Григорий Гельмутович, правда ли, что наша «Вышка» опередила все другие вузы страны по бюджетному приему?

— Да, в этом году мы отметили такой интересный факт. Сразу скажу, что цель такую мы перед собой не ставили, нас привело к этому естественное развитие событий. В этом году бюджетный набор (так называемый госзаказ от государства) стал в Высшей школе экономики самым большим в стране. Что включается в состав госзаказа? Бюджетные места в бакалавриате, в магистратуре и на всех площадках — то есть это не только Москва, но и все наши филиалы, а также присоединившийся к нам Московский институт электроники и математики (контрольные цифры мы получали уже вместе).

Почему так происходит? Я не берусь сказать, но, думаю, суммарно это, конечно, за счет нашей большой магистратуры. Бюджетный набор к нам в магистратуру втрое выше, чем у самого большого нашего вуза — Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова.

Тем не менее мы стали самым большим российским вузом по бюджетному набору. И я думаю, что это известие должно быть радостным для наших школьников и поступающих в магистратуру — ни по одной бакалаврской или магистерской программе мы не снизили контрольные цифры, в основном они остались на уровне прошлого года. В то же время мы обеспечены бюджетным набором под вновь открываемые учебные программы — правда, в большей степени это касается сейчас наших региональных площадок.

Что произойдет на следующий год? Несомненно, это интересно для тех ребят, которые сейчас в десятом, девятом классах. Конечно, невозможно заранее предсказать, тем более сменился министр образования. Им поставлены цели по дальнейшему сокращению числа бюджетных мест в вузах, но, по-моему, «Вышку» это минует — во всяком случае, в будущем году точно. Хочется надеяться, что больше ничего не присоединят (*смеется*). Я думаю, что набор у нас сохранится. Посмотрим, что будет в этом году с платным набором.

— То есть эта волна сокращения бюджетных мест «Вышку» не затронет?

— Думаю, что нет. Инженерные специальности, о которых в первую очередь здесь идет речь, у нас в основном готовят в присоединившемся к нам МИЭМ. Собственно в «Вышке» — это только программная инженерия на факультете бизнес-информатики, но, поскольку при присоединении мы и так резко сжали бюджетный набор на эту специальность, надеюсь, что дальше этого не будет. Стоит сказать, что контрольные цифры приема выделяются по так называемым «укрупненным группам». Это мы уже решаем, сколько бюджетных мест выделить на какой факультет, а наш факультет математики, находящийся в группе «Прикладная математика», стал очень котируется — так что, думаю, все будет нормально. Главное, чтобы уже мы «переварили» такое количество вновь принятых.

— А у нас создались какие-то дополнительные трудности?

— Да, конечно. Первая трудность — это присоединение МИЭМ. Тех ребят, которые там уже есть, нужно доучить — а начинали их учить по абсолютно другим стандартам, по другим учебным планам. Так как они получают «вышкинский» диплом, мы хотели бы хоть немного их сблизить с теми стандартами, которые, в свою очередь, есть у «Вышки». Этому есть объективные препятствия.

Добавились люди, добавились новые технические направления обучения, по которым до сих пор не было своих «вышкинских» преподавателей. Мы должны базироваться на преподавательском корпусе, который сложился в МИЭМ, и попутно разбираться, кто хороший, а кто плохой, добывая в случае нехватки сильных людей со стороны. Работа, связанная с перестройкой чего-либо, всегда не проста, особенно если она касается людей — у них довольно много преподавателей.

Вместе с тем у нас благодаря этому присоединению появились новые специальности, и специальности неплохие, связанные с электроникой, с компьютерной безопасностью, с дизайном, — все это очень интересно. Мы надеемся, что в нашем сильном вузе все это заиграет новыми красками. Да и у «Вышки» значительно расширился спектр таких специальностей.

— Наверное, тем ребятам, которые хотят связать с этим жизнь, интересно узнать, как именно.

— Давайте попробуем охарактеризовать то новое, что пришло к нам.

Например, из области физико-математических наук. У нас есть факультет математики — он как был, так и продолжа-

ет существовать, бюджетный набор туда сохраняется в полном объеме. Сорок человек в этом году, и, я думаю, так будет и дальше — мы не хотим его увеличивать. Необходимость соответствовать высоким требованиям — благо, гарантирующее элитность образования. Но и уменьшать это число мы не намерены.

У нас на факультете бизнес-информатики есть отделение прикладной математики и информатики. Теперь появляется факультет с очень похожим названием — прикладной математики и кибернетики в составе МИЭМ НИУ ВШЭ. Официально различия выражаются в том, что «старое» отделение выдает диплом по направлению «Прикладная математика и информатика», а в случае с «новым» факультетом это «Информатика и информационные технологии» (более фундаментальная специальность). Немного разные учебные планы, немного разная расстановка акцентов — но понятно, что это близкие между собой сферы.

Кроме того, у нас появляется новая для нас группа специальностей — «Электронная техника, радиотехника и связь». Здесь есть направление подготовки «Электроника и нанoeлектроника» — это факультет электроники и телекоммуникаций МИЭМ НИУ ВШЭ. Здесь акцент смещается, в свою очередь, в сторону электроники, физики, нанотехнологий — это все тоже открывает новые возможности, как мне кажется. Здесь же идет подготовка по инфокоммуникационным технологиям и системам связи, а также, помимо этого, по конструированию и технологии электронных средств. То есть ребята, которых интересует продвинутая, высокотехнологичная физика, причем не только в теории, но и на практике, нам кажется, смогут найти для себя много интересного.

Или вот, например, специальность «Компьютерная безопасность», единственная оставшаяся у нас с пятилетним сроком обучения. Я думаю, ребята хорошо представляют себе не только компьютер, но и то, как важно обеспечивать безопасность при работе с ним. От чего? Не только от хакеров-любителей, но и от промышленного шпионажа, незаконного доступа к индивидуальным данным. Во всех странах это очень престижная, высокооплачиваемая работа, часто тесно связанная с государственными структурами и крупными фирмами.

В рамках направления «Информатика и вычислительная техника» уже готовили студентов на отделении программной инженерии. Теперь к этому добавляются факультет информационных технологий и вычислительной техники и такие направления подготовки, как уже упомянутая «Информати-

ка и вычислительная техника», «Информационные системы и технологии» и «Прикладная информатика».

Это все связано с присоединением к нам МИЭМ. Несколько неожиданным может показаться на первый взгляд тот факт, что таким же образом у нас появилась специальность «Дизайн» — это веб-дизайн, компьютерный дизайн, и, нам кажется, это все тоже очень интересно и перспективно, в том числе для Высшей школы экономики. Мы приглашаем туда таких креативных ребят, которые не только кисточкой рисуют, но и подчиняют себе другие современные средства.

— А как это все будут интегрировать в «общевышкинскую» жизнь?

— Как всегда, это достаточно трудная задача, но общие правила у нас будут — наши «вышкинские» правила. Постепенно будут внедряться модульная система и другие внешние проявления. Самое главное — это кумулятивная накопленная оценка, работа в течение всего учебного года, поощрение активности студентов, единый рейтинг — все будет вводиться в жизнь студентов МИЭМ.

И еще один момент, очень важный. Московский институт электроники и математики был действительно чисто московским — у них не было общежития, и это предопределяло многое. Теперь они получают доступ к нашим общежитиям, библиотекам, к электронным системам «Вышки», — все, что имеют студенты нашего вуза, теперь полностью относится и к ним.

Да, может быть, первое время возможен некоторый «культурный дисбаланс» с теми студентами, кто учился в МИЭМ ранее, но с теми, кто придет в этом году, я думаю, таких проблем не будет. Учиться они будут в центре, в Большом Трехсвятительском переулке, готовится новое здание в районе Строгино — те, кто там живет, говорят, что это очень зеленый, экологически чистый район Москвы.

Может быть, это не самое главное, но, тем не менее, стоит сказать, что на этот год стоимость обучения сохранилась такой же, какой она была в предыдущем году, — она у нас и так не маленькая, и несмотря на инфляцию, мы не видим объективных предпосылок для ее дополнительного увеличения. Доля студентов, поступивших на коммерческой основе, немного уменьшилась в прошлом году относительно позапрошлого — но, опять же, это не цель, просто в целом по России стало легче поступить на бюджет.

Если говорить в общем по стране, то почти в два раза уменьшилось количество вновь принятых платных студентов, бюджетных мест стало достаточно — я думаю, это тоже подталкивает министерство сокращать число последних.



Важно, чтобы каждый мог сделать свой выбор, иметь шанс пройти на коммерческую форму обучения, если не прошел по каким-то причинам конкурсный отбор на бюджет. Стоимость обучения сохраняется за поступившим на все четыре года обучения без повышения. Напротив, ее, как известно, можно уменьшить, если хорошо учиться. Во-первых, можно получить большую скидку, а во-вторых, есть возможность перейти с платного на бюджетное место — и это не просто слова, каждый год так у нас действительно происходит.

— То есть все ребята, которые поступили в этом году на все специальности и факультеты «Вышки», гарантированно сохраняют до окончания бакалавриата ту стоимость обучения, с которой они начинали учиться?

— Мы называем это «базовая стоимость», потому что она может быть меньше, но то, что это стоимость на весь срок обучения, прописано у них в договоре. И тут никаких чудес нет. Исключения — те студенты, которые «вылетели», а потом восстановились, или же взяли по каким-то причинам академический отпуск. На них распространяется уже стоимость того набора, с которым они продолжают обучение, — но если учитывать, что сейчас она не менялась, то это скорее юридический момент. С другой стороны, мы не можем пока быть уверены в том, что у нас получится сохранить такие же цены и для следующего за этим набора, — конечно, предпосылок для серьезных экономических проблем нет и, надеюсь, не будет, но нужно будет действительно дождаться следующего года.

У нас есть одна программа бакалавриата, где бюджетные места не предусмотрены. Это МИЭФ (Международный институт экономики и финансов), по окончании которого гарантированы два диплома — российский и лондонский. Там тоже базовая стоимость неизменна, несмотря на то что отчисляемые в Великобританию суммы — плата за сотрудничество, за преподавателей, которые приезжают к нам, за учебные материалы — номинированы в фунтах стерлингов. Фунт вырос по отношению к рублю, но, тем не менее, на общей стоимости это пока не отражается. В прошлом году, стоит отметить, МИЭФ был очень популярен у поступающих, мы даже вынуждены были набрать больше, чем планировалось, — все потому, что если мы объявили критерии отбора, своего слова назад мы не берем.

♦ «Как известно, можно уменьшить стоимость обучения, если хорошо учиться. Во-первых, можно получить большую скидку, а во-вторых, есть возможность перейти с платного на бюджетное место — и это не просто слова, каждый год так у нас действительно происходит»

— Как вы думаете, есть ли какие-то сдерживающие моменты, или основная тенденция — это все большее и большее число поступающих студентов? Как, например, произошло два года назад с отделением востоковедения, где самый первый набор превзошел все ожидания и прогнозы по числу первокурсников.

— Честно говоря, мы всегда делаем то, что обещали. Если мы ошиблись — мы стараемся с этим разобраться сами. Наверное, нужно было тогда на востоковедение чуть жестче делать отбор, но в итоге издержки увеличившегося числа первокурсников покрываем именно мы. Я имею в виду дополнительные площади, дополнительных преподавателей. Но все-таки время у нас, как правило, есть, и у нашего университета сейчас хорошая репутация — мы можем мобилизовать силы на решение такого рода проблем, привлечь достаточное число хороших преподавателей.

Основная наша проблема как раз заключается не в увеличении числа принятых, а в том, что это происходит неравномерно. Вот вы правильно отметили: мы набрали около 150 платников на отделение востоковедения в 2010 г., но уже на следующий год — вдвое меньше. На то же самое отделение!

Нам кажется, это «вдвое меньше» — это и есть реальное число, а то был эффект новизны: только открывшееся отделение, да и коллеги поработали хорошо, привлекая внимание к нему (я не говорю, что это незаслуженно, они ничего лишнего не говорили). Шестьдесят, восемьдесят — но никак не 150 студентов на коммерческих местах.

Резкое увеличение числа студентов, набранных в конкретном году на какую-то специальность, конечно, влечет за собой некоторые проблемы, но и с обратным явлением, с резким уменьшением нужно разбираться — ибо здесь речь идет уже о том, как необходимо задействовать преподавателей.

Если резюмировать — думаю, мы вышли на оптимальный объем приема. Мы не хотим больше расти. Возможно, будет некое перераспределение принимаемых во времени. Сегодня востоковеды — завтра всем нравится, скажем, политология. Или вдруг историки станут очень востребованы.

У филиалов есть желание дополнить круг специальностей, по которым в них готовят, — но их тоже ограничивают площади, наличие преподавателей. Все эти новшества должны вводиться предельно аккуратно — мы же не хотим терять уровня образования, который можем гарантировать.

Может быть, вы слышали: пермские власти хотели открыть в пермском филиале НИУ ВШЭ факультет... исполнительского мастерства! Как в консерватории. У них были свои, локальные причины для такого стремления. Просто они решили для себя,

что если открыть набор при каком-то другом учебном заведении, это может не «пойти». Они обратились к нам с таким предложением... Пока пронесло. Все-таки это, может быть, и престижно, но от нас — очень далеко (*смеется*).

— А почему бы нет?

— Консерватория при «Вышке» — это, несомненно, хорошо, но, действительно, слишком рискованно. Для этого нужно создать соответствующую преподавательскую структуру, подготовить среду... Я, конечно, никогда не учился в таких местах, но, мне кажется, в консерватории несколько другая «аура», нежели, скажем, у экономики. Хотя — кто знает...

Я недавно читал: мэр Москвы заявил, что на новых землях, присоединенных к Москве, будут открываться разные учебные центры. В их числе, как было сказано, — медицинский центр Высшей школы экономики. Понимаете, во всем мире медицинское образование — часть университетского. Так было и в царской России, но после революции у нас выделились отдельные медицинские институты, впоследствии университеты. В то время как зарубежные *medical schools* по-прежнему часть некоего большого университета.

— Такое есть и у нас: например, медицинский факультет в Университете дружбы народов.

— Тем не менее в основном медики отделились. Первый мед (МГМУ), второй мед (РНИМУ) — все это когда-то были факультеты МГУ, по-моему, в 1920-е гг. произошло соответствующее изменение структуры управления.

— Подождите, получается, у «Вышки»...

— Это по словам мэра, я не слышал, что у нас есть планы строиться.

— Может быть, подразумевается лечение студентов, а не образование?

— Понимаете, не может быть медицинского образования без какой-то клиники рядом, даже не обязательно в составе этого образовательного центра. Хотя в Соединенных Штатах дело обстоит именно так: клиники в составе университета — это лучшие клиники. Но пока мы не можем ничего обещать, потому что таких решений у нас не принималось, к счастью.

— К счастью?

— Понимаете, мы и так сейчас в стадии «переваривания-присоединения-расширения». Переходить на такой формат, да

и еще и чуть ли не единственными в стране — для такого шага действительно нужно понять, зачем нам это нужно.

— «Зачем это нужно». Наверное, многие уже давно задаются этим вопросом относительно «Вышки». Как бы она ни росла, для многих она по-прежнему ассоциируется исключительно с экономикой.

— Да. Как нас учил капитан Врунгель? «Как вы яхту назовете, так она и поплывет». Раз назвались «Высшей школой экономики» вначале...

— А нет ли планов по переименованию?

— Понимаете, это уже бренд, и он работает. Для того чтобы проводить ребрендинг, нужно действительно осознать его необходимость, решиться на это, взвесить все за и против. Хотя не исключено, что многим нашим, скажем, гуманитарным факультетам, это название может мешать: будущий студент сначала должен осознать, что в нашем вузе есть тот факультет, что его так интересует, а потом еще и поверить, что он хороший.

Но рейтинги, наша активная позиция в медиапространстве, информативный университетский интернет-портал «Вышки» — все это должно работать во благо нашего университета и его образа. Факультет довузовской подготовки, его региональные структуры — все это тоже работает. Все, что подготавливает к поступлению в регионах, неважно, какое название оно носит. Где-то это детский университет, где-то подготовительные курсы, где-то еще что-то. Важно, что они находятся с нами в тесной связи, самостоятельно учат ребят по нашим программам, а их преподаватели получают возможность улучшить свою квалификацию непосредственно благодаря «Вышке» (неважно, официально, или более неформально, через общение и обмен опытом).

Только сегодня (29.05.12. — *Прим. ред.*) я участвовал в беседе, проводимом с абитуриентами из Киргизии по Skype. Для соотечественников из-за рубежа, как их называют, стоит сказать, выделена отдельная квота в 120 бюджетных мест в целом по вузу. Это не так много, но уже сегодня на эти 120 мест более 400 заявлений. Их прием не предусматривает вступительных испытаний.

— А по какой схеме тогда строится их поступление?

— Как в западных вузах — абитуриент пишет мотивационное письмо, которое высылает вместе с документами. Помимо этого, мы добились возможности проводить уже упомянутое выше собеседование: куда-то мы выезжаем, кто-то выезжает в Москву, а с кем-то — по Skype. Да, конечно, собеседование с комиссией —

это не экзамен. Давайте будем объективны: формально такая категория абитуриентов может сдавать экзамены в форме ЕГЭ или его аналогов, и в случае с русским или математикой это не вызывает сомнений. А, скажем, история Отечества? Чем гуманитарнее предмет, тем сложнее с ним ситуация: например, русская литература — конечно, они все русскоговорящие, но образовательная среда у них была выстроена совершенно иначе, нежели у российских школьников. Мы заинтересованы в том, чтобы помочь этим ребятам получить хорошее образование.

— А кто проводит собеседование? Преподаватели факультета?

— Нет, это не на факультетской основе. В основном, это члены приемной комиссии плюс приглашенный преподаватель необходимого факультета. Необходимо, чтобы в собеседовании принимал участие человек, понимающий специфику того направления, куда хотел бы поступить абитуриент, — востоковед, филолог, юрист. Понимаете, у тех же самых юристов больше выражена «национальная окраска» по будущему образованию, чем у, допустим, экономистов, поэтому особенно важно, чтобы они участвовали в этом отборе.

У нас в первый раз будет так много таких первокурсников — обычно было не 120, а 20, 30 человек. В прошлом году я сам летал и в Астану, и в Бишкек, и в Кишинев — все для того, чтобы проводить собеседование. Потом мы поняли, что везде не летаешься, а того, что может предоставить Skype, нам, в принципе, достаточно. Конечно, видеть человека вживую или на экране — несколько разные вещи, но, тем не менее, когда речь идет о взвешивании за и против, такая ситуация приемлема.

Что еще может беспокоить наших будущих студентов бакалавриата? Я думаю, один из важнейших вопросов — что делать после университета?

У нас пока нет данных по этому году, но в прошлом году из выпускников «на улице» не осталось никого. Не все захотели идти в магистратуру, кто-то поступил в магистратуру другого вуза, но все равно, с работой ни у кого проблем не было. Уже с третьего-четвертого курсов наши студенты начинают подрабатывать, к четвертому многие уже работают, и некоторые себя настолько зарекомендовали, что их даже не хотят отпускать в магистратуру. Тут каждый решает сам.

♦ «Уже с третьего-четвертого курсов наши студенты начинают подрабатывать, к четвертому многие уже работают, и некоторые себя настолько зарекомендовали, что их даже не хотят отпускать в магистратуру»

У меня нет точных цифр, но по ощущению в этом году больше ребят выбрали продолжение обучения за рубежом, в западной магистратуре. Мне кажется, есть два фактора, тому способствовавших. Во-первых, большая материальная доступность: даже если с них не берут денег за обучение, тем не менее надо обеспечивать свою жизнь. А во-вторых, к сожалению, обстановка в стране способствует тому, что вера в светлое будущее у некоторых сильных ребят значительно поколебалась.

Я надеюсь, что так будет не вечно, но, к несчастью, на сегодня это есть. Я не помню, кто это говорил, но действительно правильно: не то страшно, что ребята едут учиться, это-то замечательно; страшно, что они не возвращаются.

— Я слышала, что для студентов «Вышки» обязательна сдача IELTS — вероятно, это может способствовать?

— В первый раз эта новация осуществилась в текущем году. Все студенты «Вышки» к моменту окончания бакалавриата должны сдать IELTS в срок, предусмотренный их программой изучения английского языка. Этот экзамен, в принципе, доступен каждому, но за него нужно платить — и его нужно сдавать. Так вот, университет оплачивает участие в экзамене. Сейчас как раз проводится анализ первой массовой сдачи IELTS студентами разных факультетов «Вышки» (а не только МИЭФ), мне сказали, что средний балл — шесть с половиной (из десяти). Очень приличный результат, шесть баллов нередко дают допуск к обучению на английском языке — причем поскольку речь идет о среднем показателе, можно сделать вывод, что были и лучше. Это несомненно показывает качество языковой подготовки, причем не только филологов, но и других специальностей.

— Григорий Гельмутович, благодарим вас за интересную беседу — уверена, что наши читатели узнают из нее много полезного. Позвольте напоследок задать вам два вопроса, на которые в этом номере отвечали многие. Первый таков: чем отличается студент от школьника?

— Это важный и самый заметный, я бы даже сказал, структурный момент. Распорядок дня школьника и приложение его усилий в значительной степени определяются учителями, и они же постоянно контролируют его. Студенту нужно научиться делать это самому при гораздо более слабом контроле. Он станет жестким в сессию, да. Но в целом в течение учебного модуля есть упор на то, что студент не только самостоятельно много работает, но и самостоятельно распределяет время (хотя, конечно, есть задания, кумулятивная оценка и прочее).

Это серьезная перемена, которую, к сожалению, не все могут воспринять.

Существует много соблазнов. Даже таких, что начав учить экономику, ты учишь только экономику — а ведь у тебя есть еще предметы! Не забудь, пожалуйста. Или пришел ты на факультет истории — а там один преподаватель такой блестящий, что ты просто влюбился — и начал читать-читать-читать по его дисциплине, тем более что учебником в этом случае ты вряд ли ограничишься. А ведь есть и другие предметы, повторюсь.

Вот это, я думаю, самая большая разница между школьником и студентом.

— А чем абитуриент отличается от обычного человека?

— О-о-о, хороший вопрос. Ну, прежде всего, тем, что он очень сильно заиклен на поступлении. Это не плохо и не хорошо, это именно его отличие: у него явно одна цель доминирует над другими на какое-то время. Перефразируя Козьму Пруtkова, можно сказать, что абитуриент подобен флюсу — направленность его односторонняя.

Есть еще один важный психологический нюанс. Только что у абитуриента была цель, но вот он поступил — она пропала. И теперь надо выработать в себе новые цели, новое их понимание — и следить за их достижением. До этого все было ясно. Ты учишься с репетитором, сдаешь ЕГЭ, смотришь сайты — а тут и цель надо новую получить, и новые средства к ее достижению.

— Но ведь в какой-то степени эта «односторонняя направленность» остается — ведь абитуриент был нацелен на конкретную специальность?

— В чем-то так. Но и не совсем так — ведь он был нацелен конкретно на поступление. Теперь цель становится более размытой, однако по сути вы правы, она одна и та же — самореализоваться. Но вот промежуточные цели становятся другие. Как ни печально, уже в первую сессию начинаются отчисления. Первый год — самый трудный. Не должно быть «расслабухи», дескать, «все, я поступил».

Я сам, хоть и родился в Москве, всю жизнь жил в маленьком городе на Украине. Когда я сюда приехал — все для меня стало другим. Сейчас, конечно, Интернет скрадывает различия, но все равно — музеи, театры, большой город, который до этого был знаком только по картинкам... Все это нужно, и нельзя, чтобы все это прошло мимо человека, но важно, чтобы оно не заслоняло его основной цели. ♦

Беседовала **Эмилия Струве**

О том, чем отличается этот год от предыдущего, литература от экономики, а одна всероссийская олимпиада от другой, нам рассказала ученый секретарь НИУ ВШЭ **Наталья Юрьевна Савельева**

Как организовать олимпиаду

— Наталья Юрьевна, в этом году «Вышка» проводила новую для себя всероссийскую олимпиаду...

— В 2012 г. Высшая школа экономики была организатором всероссийской олимпиады школьников по трем предметам: литературе, обществознанию и экономике.

Олимпиаду по экономике мы проводим уже не первый год, олимпиаду по обществознанию впервые мы провели в 2011 г., а олимпиаду по литературе — впервые.

Что этому способствовало? Мы выросли. В Высшей школе экономики появились новые факультеты. Отделение деловой и политической журналистики, которое было на факультете прикладной политологии, стало частью нового факультета медиакоммуникаций, открылся факультет филологии. Литература — профильный предмет для поступления на эти специальности. Вполне логично наше желание, чтобы о нашем университете узнали участники всероссийской олимпиады школьников по литературе.

Провести три олимпиады — достаточно сложная задача, но у нас имелся многолетний опыт проведения олимпиады по экономике, команда организаторов, увлеченных олимпийским движением. Это была трудная, но в то же время очень интересная работа.

Как всегда самое главное на олимпиаде — это ее участники. Очень одаренные, талантливые, мотивированные на получение знаний, всесторонне развитые ребята. Их многое интересовало. Программа, которую мы подготовили для них, была очень насыщенная — нам казалось, что у участников не будет ни минуты свободного времени даже для того, чтобы выйти на улицу (в отличие от прошлого года, когда все происходило в разных корпусах, в этот раз все мероприятия олимпиады проходили под одной крышей).

Расписание действительно было очень плотным. Традиционно, организуя олимпиаду, мы стараемся сделать ее увлекательной и насытить ее событиями: лекциями, мастер-классами, ин-

теллектуальными играми и другими мероприятиями, которые были бы интересны ребятам и сопровождающим. Проводя так время, они могут узнать лучше о наших преподавателях, наших факультетах, через интеллектуальные игры познакомиться с нашими студентами (которые их проводят), со студенческой жизнью — и, может быть, в итоге сделать выбор и поступать в Высшую школу экономики. Мы, в свою очередь, тоже хотели бы, чтобы эти ребята пришли к нам уже в качестве студентов. Нам даже кажется, что Высшая школа экономики — это именно то место, где они должны учиться (*смеется*).

Такое наше «обоюдное желание», тем не менее, не подразумевает того, что у одиннадцатиклассников не остается права выбора, — как бы то ни было, мы пытаемся через олимпиаду познакомить их поближе с нашим университетом, но решение, в какой вуз идти, остается, разумеется, за ними.

На каком бы университете они ни остановились в итоге, думается, выбор будет за ведущими вузами России. И последние будут только рады этому — потому что эти ребята нацелены на успех.

— Вы когда-то говорили, что школьники, участвующие в олимпиаде по обществознанию, отличаются от ребят, которые участвуют в олимпиаде по экономике...

— Литература — еще больше. Фактически 80% участников здесь были девочки. Из 242 ребят — 210.

— Но, наверное, была какая-то специфика помимо этого?

— Была, конечно. Думается, здесь они себя во многом проявляли как будущие журналисты: любознательные, любопытные. Эти ребята не стеснялись ничего, они буквально на первой встрече (а она была с Александром Николаевичем Архангельским) «завалили» профессора вопросами. Они хорошо изъясняются, четко формулируют вопросы, они хорошие собеседники. Участники олимпиады по обществознанию в сравнении с ними несколько более стеснительны, «в себе». Экономисты, напротив, рвутся в бой, подхватывают идеи с полуслова.

Для нас олимпиада по литературе была еще интересна тем (как и олимпиада по обществознанию в прошлом году), что организаторами ранее были другие вузы, все происходило в другом формате. Нам хотелось, чтобы олимпиада прошла более захватывающе и продуктивно, чем в прежние годы. По отзывам участников и сопровождающих лиц, нам это удалось. Помимо непосредственно самих конкурсных туров (по литературе они были весьма продолжительны — четыре-пять часов) необходимо было



провести такие мероприятия, которые помогали бы ребятам расслабиться, немного отдохнуть — и в то же время могли бы дать им что-то интересное с точки зрения их будущей профессии.

Наши факультеты филологии и медиакоммуникаций очень помогли нам в составлении программы встреч с интересными людьми.

Традиционно в рамках олимпиады по литературе проходит конкурс чтецов, однако мы подошли к нему несколько по-другому. Мы пригласили будущих профессионалов в этом деле — студентов третьих-четвертых курсов Щукинского училища (с которым у нас тесные партнерские отношения). Все было очень интересно, красиво и элегантно сделано — получился настоящий чтецкий вечер, где в заключение стихи читали и сами участники олимпиады. На этой олимпиаде, в силу ее направленности, мы делали то, что для нас в какой-то степени было ново.

Еще, например, мы показали ребятам фильм «Горькая правда свободы» об Анне Политковской, за которым последовало обсуждение. Прекрасная, я слышала, была встреча с Аполлоном Борисовичем Давидсоном, где он рассказывал о поэтах Серебряного века.

Программа была достаточно интересна и насыщена с самого первого дня (когда для ребят был предусмотрен коммуникационный тренинг, организованный преподавателями факультета медиакоммуникаций). Были и посещение московского театра им. Моссовета, экскурсия по Москве, прогулка по Красной площади, визит в храм Христа Спасителя.

Параллельно с тем, когда проходили конкурсные туры для школьников, учителя, которые приехали с командами, тоже сидели за партами и повышали свою квалификацию (что уже традиционно для олимпиад, проводимых Высшей школой экономики). С ними работали учителя-практики из московских школ и преподаватели НИУ ВШЭ, проводившие методические семинары, мастер-классы и другие занятия, посвященные методике преподавания литературы. Несомненно, это тоже было очень полезно.

— Скажите, а в построении программы пользовались наработками тех, кто проводил олимпиаду раньше?

— Мы, конечно, посмотрели то, что можно было увидеть на сайте (где, к сожалению, стоит отметить, мало информации), однако решили использовать тот формат, который был традиционен для уже проводимых нами олимпиад, немного изменив программу — сделав ее с литературным «уклоном». По отзывам, которые мы получили от ребят, мы поняли, что им было



действительно интересно на олимпиаде. И дни, которые они на ней провели, многие запомнят на долгие годы.

Я не могу сказать за всех, конечно, но уже есть информация, которую мы получили из регионов: возвратившись с олимпиады, некоторые участники устраивали в школах чуть ли не часовые отчеты о своих впечатлениях. Что происходило, как, какие мероприятия, с какими людьми они познакомились, какие были встречи, организации, с кем они подружились.

Для нас это тоже важно, в том числе и потому, что таким образом глубже распространяется информация о Высшей школе экономики. Не только сам участник Олимпиады узнает о «Вышке», но и его одноклассники, и педагоги. Особенно это ценно, если задуматься о том, как и какими словами могут вести повествование литераторы — с их художественным словом, с их умением красиво, ярко выступить и поделиться своими впечатлениями.

Может статься, кого-то эти истории настолько впечатлили, что в следующем году вырастет число участников на школьном и муниципальном этапах всероссийских олимпиад.

Помимо мастер-класса для учителей был предусмотрен круглый стол «Олимпиада по литературе: перспективы развития», где преподаватели НИУ ВШЭ и учителя школ-партнеров пытались разобраться с положением дел в преподавании литературы в разных регионах России. В некоторых журналах (например, «Первое сентября») ожидается публикация материалов, посвященных этому обсуждению. Стоит отметить, что проблемы, сопряженные с преподаванием литературы в школах, существуют, и стоят они достаточно остро.

Необходимо, конечно, принимать меры, делать некие шаги к тому, чтобы привить школьникам любовь к чтению, научить их глубже понимать тексты литературных произведений. Что делать и куда двигаться в преподавании литературы? Какие должны быть олимпиадные задания по форме, как отбираются школьники на олимпиады? Думаю, многие серьезные издания еще посвятят этому свои публикации, поскольку среди членов жюри были представители регионов и педагоги-практики, с ними сотрудничающие.

— То есть работа сопоставлялась не столько с отдельным участником, сколько с тем регионом, откуда он приехал?

— Нет, нет! В любом случае, члены жюри, когда проверяют работы, не знают, откуда написавший ее участник приехал, и тем более кто он. Все работы предварительно шифруются. Но если говорить в целом, то по ответам можно составить некую общую картину преподавания литературы в школе.

Олимпиада — это та площадка, которая позволяет увидеть даже очень удаленные точки России. Наша олимпиада по литературе была одной из самых «представительных» олимпиад: с точки зрения присутствия регионов на ней она действительно впечатляет, 78 субъектов РФ прислали своих участников. Для сравнения: на олимпиаде по экономике было 56. По-настоящему великая русская литература, преподаваемая в каждой школе.

— Откуда больше всего приехало участников и, кстати, из какого региона?

— Разные олимпиады — по-разному. На олимпиаде по экономике традиционно больше всего было московских участников — 70. Московская область здесь на втором месте. Если же говорить об олимпиаде по литературе, то больше всего было ребят из Чувашской Республики — 18 человек.

— А почему, как вы думаете?

— Трудно сказать. Из этих 18 только один, стоит сказать, стал призером — так что очень сложно прокомментировать, с чем это связано. Были команды из пяти, скажем, человек, где все уезжали призерами олимпиады. Москва, к слову, представила 12 человек, Новосибирская область — десять, а Санкт-Петербург — восемь. По одному человеку приехало из Ямало-Ненецкого и Ханты-Мансийского автономных округов и с Чукотки.

— Чем определялся состав участников заключительного этапа всероссийской олимпиады?

— В регионах (фактически во всех) проходят региональные этапы. Задания и ключи для их проверки формируется единой методической комиссией. На местах жюри проверяют работы. В каждом регионе определяются один (как правило) победитель и несколько призеров — их может быть до 25% от числа участников регионального этапа. Призеры, в соответствии с их баллами, выстраиваются в единый для страны общий рейтинг.

Федеральный бюджет выделяет средства на 260 участников Олимпиады по каждому предмету. Соответственно, если из 260 вычесть, прибегнув к простой математике, число победителей во всех регионах, можно определить тот проходной балл, который необходимо было набрать призерам для прохождения на заключительный этап. Так, в случае с экономикой проходной балл был 54 из 100 для всех участников 9–11-х классов. По литературе и обществознанию проходной балл был разным для каждой параллели 9–11-х классов.

— Как вы думаете, «Вышка» может организовывать больше олимпиад? Или три — все-таки достаточно?

— Думаю, сейчас стоит сосредоточиться на трех олимпиадах, чтобы проводить их достойно на высоком уровне.

— Насколько стало больше сложностей в организации?

— Да, это было нелегко, но какие-то подготовительные мероприятия проводились на все три олимпиады одновременно. Олимпиады проходили последовательно друг за другом в марте-апреле. Если говорить в целом — то мы справились!

Конечно, результат нашей деятельности есть, и мы его чувствуем. Мы попросили ребят и их сопровождающих написать отзывы, в которых можно было поделиться своими впечатлениями и высказать пожелания организаторам. Из них мы поняли, что участникам в целом понравилось, как организована олимпиада. Многие участники написали, что будут поступать в Высшую школу экономики, — кто как победитель или призер всероссийской олимпиады, кто-то, может быть, по результатам ЕГЭ или других олимпиад.

Таким образом, после окончания приемной кампании мы сможем подвести итоги тому, насколько успешно мы поработали на олимпиадах, — исходя из числа победителей и призеров, ставших нашими студентами.

В 2011 г. мы уже проводили такой анализ. Так, рассмотрим экономику — традиционный для нас предмет. На олимпиаде в 2011 г. было 55 победителей и призеров из числа одиннадцатиклассников, из них 47 ребят поступили в «Вышку» (тогда как в МГУ и МГИМО — по четыре человека). Вышкинскими студентами стала большая доля и тех участников олимпиады, которые не были в числе ее победителей и призеров.

В олимпиаде по обществознанию прошлого года было 40 победителей и призеров. Надо отметить, Высшая школа экономики тоже смотрится не так уж плохо, но, естественно, здесь лидирует МГУ — опять же, традиционно.

Помимо этого мы выяснили, как распределились эти ребята уже между разными факультетами «Вышки». Большинство экономистов, например, поступили на факультет экономики на отделение совместного бакалавриата НИУ ВШЭ и РЭШ.

Подобного рода анализ мы и планируем провести в этом году, когда выйдут все приказы о зачислении. Посмотрим, во-первых, кто к нам поступит, во-вторых, куда и на какие факультеты.

Желаю всем участникам заключительного этапа всероссийской олимпиады удачи и исполнения заветной мечты — поступить в выбранный ими вуз! ♦



Екатерина Абрамова:

«Абитуриент — это глыба интеллекта, состоящая из мотивации, усилий поиска, стараний и прилежания»

Олег Лоншаков:

«Сейчас мне 15 лет — это то время, когда необходимо определиться с жизненными приоритетами на десять лет вперед, а может быть, и на всю жизнь»

Елизавета Шарафетдинова:

«Очень сложно определиться, пока ты в девятом классе, тем более если так много предметов, в которых ты заинтересован»

Анна Смирнова:

«Благодаря игре я приобрела огромный багаж знаний об Италии и испытала море положительных эмоций, связанных с организацией мероприятия! А еще был очень вкусный торт!»

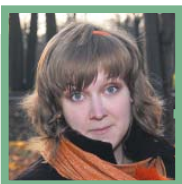


МОДУЛЬ ВТОРОЙ
АЛЬМА-МАТЕР

R.S.V.P.

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

ДАВАЙТЕ ПОИГРАЕМ!



Екатерина Сергеевна Абрамова

Координатор проекта, начальник отдела факультета довузовской подготовки НИУ ВШЭ по работе со средними общеобразовательными учреждениями

Что такое игра IQ?

Игра задумана для любознательных и целеустремленных школьников, которые не боятся честных соревнований с достойными противниками на чужой территории. А главное — в качестве приза ничего не ждут, кроме радости общения с друзьями и сверстниками. Они так устали в школе от непрерывных контрольных, конференций, докладов, их заставляют формировать портфолио. Но все забывают, что они обычные дети, они очень многое знают за рамками школьной программы, у них зачастую самые удивительные увлечения и хобби. Задания игры посвящены какой-то теме. Тему объявляют заранее. Не нужно обладать специфическими знаниями, нужно просто иметь широкий кругозор, интерес к жизни и чувство юмора. Члена жюри понимают, что подростки 13–17 лет не могут интересоваться только фактами из учебников. Они успевают играть в компьютерные игры, путешествовать, увлекаться спортом, разбираться в политике, архитектуре, религии, влюбляться и еще много всего. Об этом и вопросы. Для этого и создается команда, в которой каждый игрок — полноценная личность, ваши увлечения и знания помогут вам победить. Окунуться в атмосферу азарта, честного поединка — невероятно приятно! Победа не обещает вам бонусов и льгот при поступлении, но она даст вам заряд энергии, веру в себя, возможность увидеть, что очень много интересного происходит за стенами родной школы!



Олег Лоншаков

9-й класс, МОУ «Лицей № 1», г. Ступино

1. Как ты узнал о ФДП?

О «Вышке» я знаю уже два года. Один из моих друзей уже окончил этот вуз, другие собираются поступать в этом году. Все они — яркие, интересные личности, увлечены экономикой, социологией, и все в один голос говорили о том, что НИУ ВШЭ — это самый передовой вуз страны, который дает наиболее востребованные практические знания для трудоустройства и дальнейшего развития карьеры. Сейчас мне 15 лет — это то время, когда необходимо определиться с жизненными приоритетами на десять лет вперед, а может быть, и на всю жизнь. Я узнал, когда в НИУ ВШЭ проходит день открытых дверей, и после посещения вуза принял для себя твердое решение — я буду здесь учиться! Обучение на ФДП — это первая ступенька к достижению поставленной цели.

2. Игра IQ: твои впечатления

Для меня и моей команды Forza! игра IQ стала самым значимым событием школьной жизни. Мы, безусловно, получили новые знания и впечатления, но что, на мой взгляд, самое главное — научились работать в команде, получили дополнительный стимул к учебе. На мероприятие приехало много моих сверстников, которые продемонстрировали не только высокий интеллектуальный уровень, но и высокую мотивацию к поступлению именно в «Вышку». Поэтому девиз для меня на ближайшие два года — учиться, учиться и учиться! Я думаю, что такие проекты, как IQ-игры, необходимы как будущим студентам, так и вузу. С одной стороны, абитуриенты имеют возможность в неформальной обстановке познакомиться с культурой будущего учебного заведения, преподавателями, почувствовать атмосферу и принять решение, насколько философия вуза соответствует их личным принципам и убеждениям. По моему мнению, выбирать вуз и будущую профессию должен сам школьник, а не его родители. С другой стороны, проведение данных мероприятий позволяет вызвать интерес к вузу, сформировать лояльность, предварительно оценить потенциал будущих студентов. Я считаю, что это абсолютно правильно — знакомиться с будущими студентами заранее, а не в приемной комиссии.



3. Планируешь ли ты связать свою жизнь с «Вышкой»?

В настоящий момент я выбираю между двумя факультетами НИУ ВШЭ: факультетом мировой экономики и мировой политики и отделением востоковедения. Думаю, что к началу следующего учебного года смогу определиться. Так или иначе, меня привлекает перспектива работы на международном уровне в странах Азии и Востока, так как внешнеэкономические связи России активно развиваются, а значит, специалисты в этой области будут всегда востребованы. Летом я планирую начать изучение китайского языка.



Елизавета Шарфетдинова

9-й класс, лицей № 1574

1. Как ты узнала о ФДП?

О Высшей школе экономики я знаю давно — это известный университет страны, который регулярно подтверждает свой статус в российских и международных рейтингах вузов. Однако о факультете довузовской подготовки узнала только в этом году от заместителя директора нашего лицея Ольги Юрьевны Поярковой.

2. Игра IQ: твои впечатления

На интеллектуальной игре IQ я присутствовала пока в роли болельщика с ребятами из класса, а также нашими активными учителями. Мы поддерживали нашу команду Spiritosi. У нас остались самые яркие впечатления, новые знакомства и много познавательной информации: это было похоже на красочное шоу, собралось множество команд и их болельщиков.

Игра была посвящена Италии. Пока все команды напряженно работали, болельщики поддерживали их задорными девизами и забавными речевками.

Я считаю, что проекты такого рода нужны в первую очередь для расширения кругозора и пополнения своей копилки знаний. Кроме того, подобные игры полезны для ребят тем, что дают навыки работы в команде, расширяют круг друзей, знакомят с выдающимися личностями.

3. Планируешь ли ты связать свою жизнь с «Вышкой»?

Связать свою жизнь с каким-либо факультетом ВШЭ я планирую, с каким точно, пока говорить не буду, поскольку вари-

антов масса. Очень сложно определиться, пока ты в девятом классе, тем более если так много предметов, которые тебя интересуют.



Анна Смирнова

10-й класс технического направления, языковая школа № 1284 им. Наташи Ковшовой

1. Как ты узнала о ФДП?

О «Вышке» я узнала в конце девятого класса благодаря лучшей подруге. Она уже занималась на ФДП и много рассказывала об обучении. Благодаря этому я загорелась желанием записаться на занятия. Собственно, теперь я уже год как занимаюсь в «Вышке» и готова продолжать дальнейшее обучение именно здесь.

2. Игра IQ: твои впечатления

Я безумно счастлива, что попала на игру IQ! Во-первых, я познакомилась с интересными и яркими людьми. Во-вторых, приятно было встретить одногруппников с ФДП. Благодаря игре я приобрела огромный багаж знаний об Италии и испытала море положительных эмоций, связанных с организацией мероприятия! А еще был очень вкусный торт!

Подобные научно-развлекательные программы необходимы для развития творческого подхода к работе, навыков кооперации с командой и конкурентоспособности.

3. Планируешь ли ты связать свою жизнь с «Вышкой»?

Я определенно планирую связать свою жизнь с одним из факультетов «Вышки». Я поступлю либо на факультет права, либо на факультет рекламы. У меня достаточно причин для такого выбора: на ФДП мне красочно и увлекательно преподают юриспруденцию, благодаря чему я заняла призовое место в олимпиаде НИУ ВШЭ (хотя на первый взгляд кажется, что эта дисциплина может быть нудной и скучной). Меня привлекают международные связи университета и ведущих вузов Европы; кроме того, я познакомилась с чудесными ребятами, планирующими обучение в ВШЭ. Так что приложу все силы к поступлению.



Чем отличается студент от конторки?

Живут ли школьники в страхе, а студенты в свое удовольствие? И как жить абитуриенту? На эти вопросы мы попробовали найти ответы в очередном блиц-опросе.

Екатерина Сергеевна Абрамова

Чем отличается студент от школьника?

Студент отличается от школьника тем, что все его мечты и стремления уже осуществились. То, что еще вчера невероятно пугало (ЕГЭ, ГИА, экзамены, собеседования, приемная комиссия), сегодня уже свершилось, а значит — он смог все это и оказался не хуже других. Для самооценки подростка это очень важно.

...а абитуриент от обычного человека?

Абитуриент — это глыба интеллекта, состоящая из мотивации, усилий поиска, стараний и прилежания. Все вузы заинтересованы в умных, талантливых, смелых и мотивированных студентах. Такие всем нужны. А абитуриент по-настоящему становится абитуриентом в том самый миг, когда осознает, что у мамы и папы, а также у других родственников и учителей уже есть высшее образование, а у него нет. И социальная реальность такова, что без заветного диплома есть вероятность остаться за бортом и конкурировать со многими за не самую престижную работу. Тут уже и самый ленивый оживает.

Олег Лоншаков

Чем отличается студент от школьника?

Школьник ходит в школу, потому что так надо, а студент в вуз потому, что он так решил, он идет тем путем, который приведет его к будущей профессии.

...а абитуриент от обычного человека?

В латинском языке слово «абитуриент» (abituriens) означает того, кто должен уходить. Уходить не только из школы, но и из привычного круга жизни, от родителей, возможно, даже поменять место жительства. У абитуриента все известно позади и все туманно впереди. Как правило, больше всего пугает неопределенность, поэтому абитуриенты иногда бывают эмоционально неустойчивыми.

Самое важное для поступающего в вуз, да и в принципе для любого человека — иметь цель. Вуз — это серьезный этап в достижении этой цели. Для меня жизнь без цели скучна и неинтересна. Сейчас моя цель — стать студентом «Вышки»!

Елизавета Шарафетдинова

Чем отличается студент от школьника?



Студент отличается от школьника тем, что у него гораздо меньше свободного времени и гораздо больше проблем, которые ему придется решить самому. Ведь пока ты в школе, все учителя помогают тебе, могут давать какие-либо советы, тратить на тебя свое личное время, оставаясь после уроков. В университете, мне кажется, все иначе: все, что ты делаешь, — только в твоих интересах. Если ты чего-то не успеваешь, это только твои проблемы и решать их придется самому. Ты должен схватывать все на лету, за помощью к педагогам обращаться лишь в крайних случаях. После учебы ты уже не идешь гулять (как бывает в школьные годы), а спешишь домой, чтобы успеть сделать всю домашнюю работу, подготовиться к сессии или написать курсовую. В вузе все гораздо серьезнее, чем в школе.

...а абитуриент от обычного человека?

Абитуриент отличается от обычного человека тем, что перед ним стоит главная задача — поступление в учебное заведение. Сейчас все зависит от него, от его способностей, знаний и уверенности в себе. Если все это у него на высоком уровне, то сомнений нет — он в скором времени будет уже студентом. Мне кажется, что самое важное для поступления в вуз — твои знания и амбиции. А еще немного удачи.

Анна Смирнова

Чем отличается студент от школьника?

Сложный вопрос. Мне кажется, что школьники живут единственным страхом о предстоящей сдаче ЕГЭ, а студенты настолько свыклись с постоянными сессиями, что попросту перестали нервничать и начали жить в свое удовольствие.

А еще учиться в университете интереснее, чем в школе, так как преподаются те дисциплины, которые нужны именно тебе, а не общеобразовательный цикл, включающий различные предметы.

...а абитуриент от обычного человека?

Для поступающего в вуз самое главное — поверить в себя и тщательно работать за один-два года до экзамена. Что касается меня, то могу смело утверждать, что ни капли не волнуюсь за поступление, поскольку занятия на ФДП убедили меня в благополучной сдаче экзаменов.

Нет ничего невозможного! ♦

Опрашивала **Екатерина Потолова**



Екатерина Шмулевич, начальник отдела развития некоммерческого сектора экономики Минэкономразвития России, выпускница факультета государственного и муниципального управления НИУ ВШЭ, рассказала в интервью нашему portalу о госслужбе, студенческой жизни и о том, чему она научилась в «Вышке»

«ГОСЛУЖБА — ЭТО В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ОБЩЕНИЕ С ЛЮДЬМИ»

— Екатерина, почему вы решили пойти работать на государственную службу?

— Потому что это работа, позволяющая вносить вклад в решение важных государственных задач. Муниципальная служба с этой точки зрения, возможно, даже еще интереснее, так как там результат работы каждого сотрудника появляется значительно быстрее, тогда как у нас он отложен на несколько месяцев, даже лет. Но все равно очень приятно видеть, как то, что ты делаешь, улучшает жизнь конкретных групп людей.

Например, мы много лет боролись за принятие закона, облегчающего деятельность некоммерческих организаций (НКО). Несколько лет назад он наконец был принят, и я рада слышать слова благодарности от сотрудников НКО. Когда я выбирала факультет государственного и муниципального управления, я надеялась, что смогу принимать участие в решении каких-то важных задач, и это ожидание оправдалось.

— Как вы попали в Министерство экономического развития?

— На третьем курсе я проходила здесь практику. Мне очень понравилось, и когда встал вопрос, куда идти на практику на четвертом курсе, я выбрала то же место. Во время практики мне предложили оформиться на работу. Я согласилась и начала работать в должности старшего специалиста первого разряда. С неоконченным высшим образованием более высокую позицию на тот момент занять было нельзя.

С самого начала я участвовала в работе над концепцией развития благотворительности и добровольчества в России, которая впоследствии, в 2009 г., была одобрена правительством. Занималась организацией ежегодных всероссийских конференций по развитию институтов гражданского общества, участвовала в разработке законопроектов о деятельности некоммерческих организаций.

Потом я некоторое время занималась вопросами взаимодействия России и США в сфере инновационного развития, но параллельно с работой, связанной с некоммерческими организациями. При этом постепенно шло продвижение по карьерной лестнице. Когда было принято решение о создании отдела, который будет заниматься исключительно развитием некоммерческого сектора, мне предложили стать его начальником.

— Сотрудников подбирали с нуля?

— В принципе да, но кто-то уже работал в министерстве, кого-то искали со стороны. Я очень довольна: коллектив у нас сложился великолепный. При приеме на работу я обращала внимание в основном на мотивацию человека, на то, знает ли он, что такое госслужба, и готов ли работать здесь. Лучше всего, конечно, если есть какой-то опыт. Но если его нет, важно, чтобы человек понимал, с чем столкнется, а не только «хотел помогать НКО».

— Есть такой стереотип восприятия госслужбы — это бесконечная бюрократия и «перекладывание бумаг»...

— В нашем случае госслужба — в первую очередь общение с огромным количеством очень разных людей. Горячая пора в нашем отделе наступает, когда начинаются конкурсные отборы регионов и некоммерческих организаций для предоставления субсидий. Работа сотрудников посвящена в это время тому, чтобы беспрестанно отвечать на звонки и письменные обращения представителей НКО, консультировать их. Звонки бывают самые разные, и часто приходится



Министерство
экономического
развития РФ

раз за разом одним и тем же людям рассказывать, как зайти на сайт, где размещены образцы заявок, на какую кнопку нажать, чтобы их скачать, и делать все это нужно терпеливо, доброжелательно.

Другая особенность госслужбы, к которой нужно привыкнуть, связана с тем, что существует определенный порядок, регламент действий для решения определенной задачи. Люди, приходящие к нам из коммерческих структур, привыкли, что они могут позвонить или написать письмо по электронной почте в какое-то подразделение компании и решить какой-то вопрос, как у нас говорят, в рабочем порядке. Но на госслужбе часто бывает сложнее. Много писем, официальных запросов, согласований как внутри министерства, так и с другими органами власти. Нужно каждый раз писать запрос, отправлять его определенному человеку, ждать ответа установленное время... Когда вопрос срочный, приходится находить обходные пути, но все зависит от людей, с которыми ты сталкиваешься. Это похоже на бег к цели с препятствиями. Новички должны быть к этому готовы. Мне кажется, не все люди в принципе могут работать на госслужбе.

— А приходится сталкиваться с письмами президенту от граждан, желающих сообщить, что соседи — агенты инопланетной разведки?

— Да, это, к сожалению, часть нашей работы. Когда кто-нибудь пишет президенту о том, что необходимо срочно начать борьбу с марсианами (я не привожу конкретных примеров),

это поручение перенаправляется в ведомство, которое решает какие-то более или менее похожие задачи. Так поручение может дойти и до нас. Время от времени всем сотрудникам приходится писать письма таким гражданам. Между прочим, это задача серьезная — иногда министерство судится с гражданами, которым ответили не вовремя или не по существу. Что ж, госслужащий должен уметь писать убедительно.

— Что, на ваш взгляд, самое сложное в работе руководителя?

— Сложно подобрать каждому человеку работу, которую он будет делать с удовольствием, которая ему подойдет. Я считаю, что заставлять сотрудника делать то, что ему неинтересно, — просто неправильно. Поэтому у меня сотрудник, которому по душе компьютерные технологии, занимается сайтом, тот, кто понимает в финансировании, работает над отчетностью. Не всегда понятно, чем человеку будет интересно заниматься. Бывает, даешь сотруднику определенную работу — смотришь, как-то у него она плохо идет, а вопросов он не задает. Значит, работа ему не подходит, нужно искать другие задачи. Рано или поздно любому можно подобрать что-то интересное.

Кроме того, есть различные чисто технические задания, не интересные никому. Так, проводим мы конференцию для НКО — нужно разослать всем участникам приглашения, потом всех обзвонить, узнать, получили ли, потом снова обзвонить, узнать, кто будет участвовать, рассмотреть все заявки и прочее. У нас нет секретаря, которому это можно было бы поручить, поэтому такой работой занимаются все сотрудники. Здесь моя задача — распределить ее так, чтобы никто не чувствовал, что на него «свалили» всю техническую работу, а остальные в это время решают судьбы Родины.

— Часто приходится слушать, что карьеру госслужащие делают, используя личные связи. Как вы считаете, связи играют здесь какую-то роль?

— Это мнение не всегда верно. Просто на госслужбе очень важно поддерживать со всеми хорошие отношения. Это может помочь, если нужно срочно получить какую-то информацию или что-то согласовать. В большинстве случаев приходится направлять официальный запрос. Но со временем сотрудни-

♦ «Это похоже на бег к цели с препятствиями. Новички должны быть к этому готовы. Мне кажется, не все люди в принципе могут работать на госслужбе»

♦ «Главное — четко объяснить, что та или иная программа экономически эффективна, то есть если сейчас вложить дополнительные средства, в будущем это поможет сократить расходы бюджета»

ки, которые хорошо к тебе относятся и часто с тобой работают, могут в случае большой необходимости предоставить какие-то документы и без запроса. Или, предположим, рассмотреть запрос вашего отдела в первую очередь и ответить быстро. Такое содействие, конечно, помогает в работе.

В целом на госслужбе репутация имеет большое значение. Все ведь вместе работают и хорошо друг друга знают. Мы изучаем все законодательные инициативы, связанные с НКО. Поэтому мы постоянно работаем с Минфином, с Минздравсоцразвития, с другими министерствами и ведомствами. Большинство госслужащих знают, какой отдел отвечает на все запросы вовремя, а какой проваливает все сроки, у кого все документы оформлены всегда правильно, а у кого нет. Так у человека очень быстро складывается определенная репутация, которая либо служит ресурсом развития, либо наоборот.

— Вы работаете с Минфином — вероятно, приходится часто спорить с ними о финансировании ваших проектов. Как убедить Минфин дать средства?

— Главное — четко объяснить, что та или иная программа экономически эффективна, то есть если сейчас вложить дополнительные средства, в будущем это поможет сократить расходы бюджета. Можно привести простой пример. В Чеповце есть некоммерческая организация, занимающаяся проблемой социального сиротства. Она работает с мамами, которые намерены отказаться от детей, ищут усыновителей детям-отказникам, помогают неблагополучным семьям. Содержание одного ребенка в детском доме стоит 300 тыс. рублей в год. Благодаря работе этой организации реально закрываются детские дома. Естественно, государству просто выгоднее поддержать их, чем потом содержать детские дома.

— Как вы считаете, подготовки, полученной в «Вышке», было достаточно для работы в министерстве?

— Да. Во всяком случае, мне ее хватило. Пожалуй, знания по экономической теории несколько избыточны, но вполне возможно, что это специфика моей нынешней работы. Что-то изменится, и они потребуются. Мне немного не хватает знаний, связанных с государственными финансами и межбюджетными отношениями, но это скорее не проблема «Вышки», про-

сто я не уделяла им достаточно внимания. Если бы я училась сейчас, то, наверное, глубже погружалась бы во все курсы — никогда не знаешь, что и когда пригодится... Но главное, чему учат в «Вышке», — это учиться самостоятельно.

— Кто из преподавателей запомнился вам больше всего, как-то повлиял на дальнейшую работу и жизнь?

— Пожалуй, самое большое влияние на мое становление как профессионала оказал Алексей Барабашев, он был деканом, когда я училась. Он дал нам очень четкое представление, чего ждать от госслужбы, поэтому мне, наверное, было проще, чем многим, учившимся в других местах. Благодаря общению с ним, написанию работ под его научным руководством бюрократия не стала для меня шоком.

— А студенческая жизнь как-то повлияла на вашу карьеру?

— Да. Я была председателем студенческого совета на факультете. Когда при приеме на работу я сказала об этом начальнику, он ответил: «А я был председателем профкома», и все оставшееся время на собеседовании мы обсуждали студенческую жизнь... Мне тот опыт очень пригодился. Мы организовывали студенческую конференцию. Сначала нужно было оформить заявки, добиться финансирования, прочитать доклады и выбрать лучшие. А еще убедить преподавателей принять участие в студенческой конференции. Помню, мы решили проводить конференцию в хорошем пансионате, чтобы людям просто захотелось съездить туда на выходные. Определенную роль это сыграло. Плюс мы уговаривали научных руководителей выступавших студентов тоже выступить. Этот опыт пригодился при организации различных конференций в министерстве.

— В Минэкономразвития много сотрудников, окончивших «Вышку». Как вы думаете, их что-то выделяет из числа прочих?

— Мне так не кажется. Просто НИУ ВШЭ — один из лучших вузов в стране, дает качественное образование, поэтому университет стал одним из основных поставщиков кадров в министерство. Кроме того, выпускники «Вышки» всегда помогают друг другу, я сама лично помогла нескольким ребятам из «Вышки» устроиться в министерство.

♦ «Просто НИУ ВШЭ — один из лучших вузов в стране, дает качественное образование, поэтому университет стал одним из основных поставщиков кадров в министерство»

— Как вы считаете, насколько сложно совмещать работу с учебой? Администрация вузов все больше говорит о том, что работать нужно начинать попозже, студенты пытаются найти себе подработку чуть ли не с первого курса...

— Я считаю, что на первом и втором курсах нужно только учиться. Слишком много основных, фундаментальных дисциплин, нельзя ничего пропускать. Дальше уже появляется какое-то время, которое можно уделить работе. Нужно смотреть по силам. Мне было не очень просто, иногда приходилось по нескольку раз в день бегать туда-сюда — сначала на пары, потом в министерство, потом опять на пары. Тяжело, но чем больше нужно сделать, тем больше успеваешь. Когда я закончила учиться и стала только работать, в жизни появилось ощущение пустоты, поэтому уже через год я решила получить степень магистра в МГИМО и снова пошла учиться.

— Есть распространенное мнение, что на госслужбе неконкурентоспособные зарплаты, это правда?

— До тех пор пока человек не станет начальником отдела, он будет зарабатывать меньше, чем люди с таким же образованием в коммерческом секторе. Но с нематериальной точки зрения у нас есть свои плюсы. Это, во-первых, стабильность. Во-вторых, на мой взгляд, руководство гораздо более склонно входить в положение сотрудников, чем в коммерческих компаниях. Можно прийти попозже, уйти пораньше, отпроситься на полдня (хотя, как правило, все задерживаются). Кроме того, есть много социальных привилегий: бесплатное медобслуживание, дом отдыха.

— Каким вы видите свое будущее?

— Начальником отдела я стала всего год назад, поэтому еще какое-то время я точно буду работать, как работаю. Надеюсь, отдел будет развиваться, расширяться. Что дальше — покажут возможности. Может быть, это будет не карьерный рост, а какое-то горизонтальное развитие.

— Самый счастливый момент в вашей работе?

— Возможно, это удивительно, но я почти каждый день прихожу на работу с удовольствием! Я рада видеть своих коллег, рада, когда у нас что-то получается. Сложно выделить какой-то конкретный момент, просто каждый день мы делаем один шагок в сторону важных изменений. ♦

Беседовала **Екатерина Рылько**

Редакция благодарит новостную службу портала НИУ ВШЭ за предоставленный материал



Елена Давыдова:

«Фирма выполняет важную функцию в экономике: приобретает ресурсы с целью производства экономических благ»

Наталья Ростовцева:

«Наиболее распространенными объектами гражданских прав выступают вещи, то есть материальные, физически осязаемые объекты, имеющие форму товар»



МОДУЛЬ ТРЕТИЙ
ЗАДАННАЯ ТЕМА

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

ФИРМА

КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АГЕНТ

Содержание

Что понимается под фирмой. Краткосрочный и долгосрочный периоды производства. Бухгалтерские (явные, внешние) издержки. Неявные (внутренние) издержки использования собственных факторов производства. Экономические издержки. Издержки производства в краткосрочном периоде. Постоянные и переменные издержки. Амортизация как компонент постоянных издержек производства. Общие, средние, средние постоянные, средние переменные и предельные издержки. Кривые постоянных, переменных и общих издержек. Кривые средних, средних переменных, средних постоянных и предельных издержек и связь между ними.

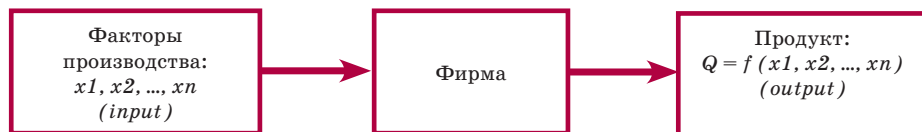
Общая, средняя и предельная выручка фирмы. Прибыль фирмы. Бухгалтерская и экономическая прибыль. Максимизация экономической прибыли как цель фирмы. Способы максимизации прибыли фирмы в условиях совершенной конкуренции и монополии.

Основные понятия и термины

Фирма, краткосрочный период деятельности фирмы, долгосрочный период деятельности фирмы, издержки производства, амортизация, постоянные, безвозвратные издержки, переменные, средние, предельные издержки, бухгалтерские (явные, внешние) и альтернативные (неявные, внутренние) издержки, экономические издержки, общая выручка, прибыль, бухгалтерская прибыль, экономическая прибыль, предельная выручка, оптимальный объем выпуска фирмы, точка безубыточности, предложение конкурентной фирмы.

Анализ издержек фирмы

Фирма выполняет важную функцию в экономике: приобретает ресурсы с целью производства экономических благ. Объем производимой фирмой продукции зависит от количества используемых ресурсов. Такая взаимосвязь называется производственной функцией фирмы. Схематично эту зависимость можно представить так:



Каждый способ производства характеризуется определенной комбинацией ресурсов, необходимой для получения единицы продукции при данном уровне технологии. Фирма, как рациональный экономический агент, выбирает эффективную технологию, которая позволяет при заданном объеме ресурсов произвести максимальный объем продукции либо заданный объем продукции с минимальными затратами ресурсов.

Возможности изменения способов производства зависят от того, сколько времени требуется фирме, чтобы отреагировать на изменения в рыночной конъюнктуре. В связи с этим в экономическом анализе используются понятия «краткосрочный период» и «долгосрочный период».

Долгосрочный период — это период, достаточно продолжительный для того, чтобы фирма была способна изменить все свои используемые факторы производства. **Краткосрочный** — период, в течение которого некоторые затрачиваемые ресурсы не могут быть изменены. Методы исследования технической результативности производства в данных периодах различаются.

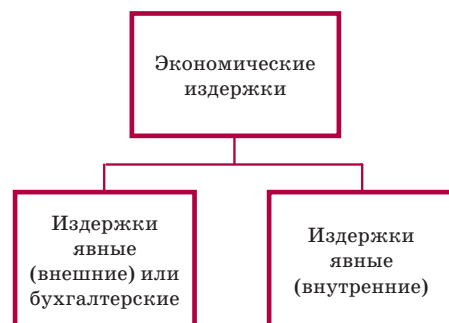
Функционирование и развитие фирмы осуществляются за счет прибыли. Исследуя модель поведения фирмы, предполагаем, что главная цель деятельности фирмы — максимизация прибыли. Ограничения, которые стоят на пути к достижению этой цели, — это издержки производства и спрос на производимую продукцию. Поэтому анализ поведения производителей на рынке необходимо начать с рассмотрения основных понятий, таких как издержки производства, выручка и прибыль фирмы.

Введем понятие прибыли, которую будем обозначать Pr (англ. *Profit*). **Прибыль** фирмы образуется как разность между общей выручкой фирмы (совокупный доход фирмы) и общими издержками производства: $Pr(Q) = TR(Q) - TC(Q)$. Теперь проанализируем поведение всех функций, входящих в данное равенство.

Бухгалтерский и экономический подход к исследованию издержек производства и прибыли фирмы

При определении того, во что обходится производство, существуют два подхода: производственный (бухгалтерский) и экономический. Следует отметить, что в отечественной литературе для анализа стоимости производства при переводе английского понятия *costs* используют термин «издержки» или термин «затраты». Равнозначны также понятия «явные» и «внешние» относительно издержек; соответственно, термин «внутренние» эквивалентен термину «неявные». **Экономические издержки** — это альтернативные затраты, утрата ценности тех благ, которые могли бы быть получены при самом эффективном использовании затраченных на производство данных благ факторов. Экономические издержки производства определяются производственной функцией и рыночными ценами факторов производства. **Явные (бухгалтерские) издержки** — это альтернативная стоимость ресурсов, приобретаемых у других фирм или домохозяйств. **Издержки неявные** — это альтернативная стоимость собственных ресурсов предпринимателя (или, другими словами, затраты упущенных возможностей). Введем

обозначение издержек производства: **ТС** (англ. *Total Costs*) — совокупные издержки производства. Тогда можно представить экономические издержки как сумму явных и неявных издержек производства: $ТС_{экон} = ТС_{бухг} + ТС_{неявные}$.



Различные концепции затрат предполагают различие понятий прибыли:

Прибыль (Pr) бухгалтерская = общая выручка (TR) — общие бухгалтерские издержки ($ТС$).

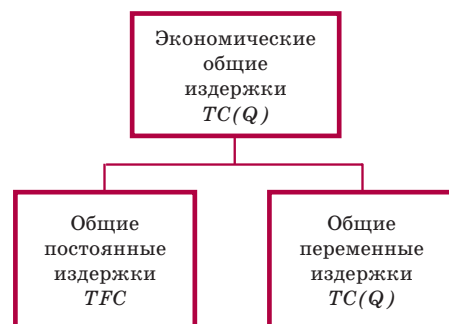
Прибыль (Pr) экономическая = общая выручка (TR) — общие экономические издержки ($ТС$).

Прибыль бухгалтерская будет больше прибыли экономической на величину неявных затрат. Есть еще понятие нормальной прибыли. **Нормальная прибыль** — минимальный доход, при котором предприниматель останется в данной сфере производства. Если $TR > ТС_{экон}$, то фирма получает положительную экономическую прибыль. Наличие экономической прибыли означает, что на данном предприятии ресурсы используются более эффективно, чем где бы то ни было. Включение нормальной прибыли в экономические издержки означает, что получаемая фирмой положительная разность между выручкой и издержками произ-

водства создает для предпринимателя сверхприбыль. Именно экономическая прибыль служит критерием эффективности использования имеющихся ресурсов. Ее наличие или отсутствие — стимул привлечения дополнительных ресурсов или перехода их в другие сферы использования. Деятельность предпринимателя будет экономически оправдана, если она приносит экономическую прибыль.

Динамика издержек производства в краткосрочном периоде

На основе производственной функции фирмы и цен на факторы производства можно определить издержки фирмы при различных объемах выпуска. В краткосрочном периоде все издержки делятся на общие постоянные и общие переменные. Функция краткосрочных общих издержек определяется как минимальные издержки, необходимые для производства данного выпуска при изменении количества переменного фактора. Общие издержки будем обозначать $ТС$. Аналитически данную зависимость будем записывать так: $ТС(Q) = FC + VC(Q)$



Постоянные издержки — это часть общих издержек фирмы, величина ко-

торых не зависит от объема выпуска. Данные затраты фирма несет даже в том случае, если продукция вообще не выпускается. Постоянные издержки, которых нельзя избежать при прекращении производства, называются невозвратными издержками. **Необратимыми (безвозвратными)** называют те издержки, которые уже были произведены и вернуть которые назад не представляется возможным. При принятии решений необратимые затраты в расчет принимать не нужно. Затраты на аренду помещения относятся к постоянным издержкам, которые не будут невозвратными, так как фирма может их избежать, прекратив свою деятельность. Постоянные издержки включают в себя амортизационные отчисления по износу основного капитала. Амортизационные отчисления представляют собой часть бухгалтерских затрат. **Амортизация** — это уменьшение бухгалтерской стоимости капитальных ресурсов и постепенное перенесение их стоимости на произведенный продукт для обеспечения возможности возмещения физического и морального износа капитальных ресурсов. Начисление амортизации — чисто бухгалтерская операция, так как амортизационный фонд может и не создаваться, методы начисления амортизации регулируются законодательными органами, износ может не совпадать с начисленной амортизацией. В собственности фирмы имеются объекты длительного пользования — машины и оборудование, здания. Ранее сделанные расходы по их приобретению не могут быть отнесены к затратам данного периода. Поэтому фирма не несет явных затрат в связи с их использованием, помимо тех, кото-

рые необходимы для поддержания их в работоспособном состоянии. Однако она несет неявные затраты, которые определяются как затраты упущенных возможностей по их использованию. Владелец капитала мог продать его по рыночным ценам и поместить вырученные деньги в банк под рыночную ставку процента, либо сдать капитал в аренду (в этом случае он получил бы доход в сумму процента, но и компенсировавшие потери в рыночной стоимости в результате износа).

Переменные издержки — это часть общих издержек фирмы, величина которых зависит от объема выпуска. Они представляют собой издержки переменных факторов производства. Большая часть переменных издержек приходится на труд и сырье. Так как затраты переменных факторов увеличиваются по мере роста выпуска, то и переменные издержки растут с ростом выпуска. В нашем примере единственным переменным ресурсом выступает труд. Аналитически переменные издержки можно определить так: $VC(Q) = w \cdot L(Q)$, где w — (англ. *wage*) недельная ставка заработной платы, а L — затраты труда, необходимые для производства конкретного объема выпуска.

Графическое построение функций затрат краткосрочного периода представлено на рис. 1. Поскольку функция затрат зависит от производственной функции, то и построение кривой общих затрат определяется графиком функции общего выпуска. По оси абсцисс будем откладывать не количество труда, а расходы на его оплату ($w \cdot L$). Затем, изменив данные по осям, построим график функции выпуска в денежном выражении, который бу-

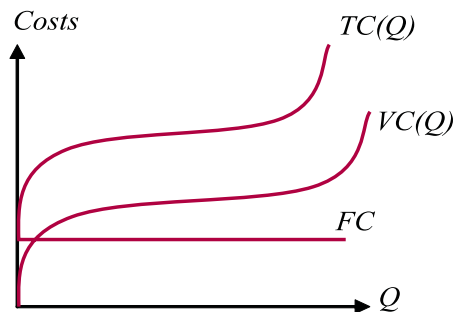


Рисунок 1

дет графиком функции общих переменных издержек. Так как график постоянных издержек есть прямая, параллельная оси абсцисс, то график общих издержек получается в результате параллельного сдвига кривой VC вверх на величину постоянных издержек.

Кроме того, различают средние общие издержки (ATC — *Average Total Costs*), средние постоянные (AFC — *Average Fixed Costs*) и средние переменные (AVC — *Average Variable Costs*).

Средние общие издержки (ATC или упрощенно AC) — это общие издержки в расчете на единицу продукции:

$$ATC(Q) = AC(Q) = \frac{TC(Q)}{Q} = \frac{VC(Q) + FC}{Q} = AVC(Q) + AFC(Q).$$

Средние постоянные издержки — это общие постоянные издержки в расчете на единицу продукции:

$$AFC(Q) = \frac{FC}{Q}.$$

Средние переменные издержки — это общие переменные издержки в рас-

чете на единицу продукции:

$$AVC(Q) = \frac{VC(Q)}{Q}.$$

Насколько быстро растут затраты с увеличением объема производства, зависит от характера технологии и от того, какова убывающая производительность переменных факторов. Убывающая производительность переменного фактора означает, что предельный продукт труда уменьшается с каждым дополнительным рабочим. Поэтому возникает необходимость определения предельных издержек производства.

Предельные издержки (MC — *Marginal Costs*) показывают, на сколько изменятся общие издержки при изменении выпуска на единицу. Иначе можно сформулировать определение предельных (маржинальных) издержек так — это прирост общих издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукта. Аналитически найти предельные издержки можно по формулам:

$$MC(Q) = \frac{\Delta TC(Q)}{\Delta Q} = \frac{\Delta VC(Q)}{\Delta Q}$$

$$MC(Q) = TC'_Q = VC'_Q.$$

Первая формула обычно используется, если функции издержек производства задаются таблично (дискретно). Вторая формула употребляется, если функции издержек заданы непрерывно дифференцируемыми функциями.

Построим график средних постоянных издержек производства — это убывающая функция в зависимости от Q (см. рис. 2).

Взаимосвязь между производственной функцией и функциями издержек

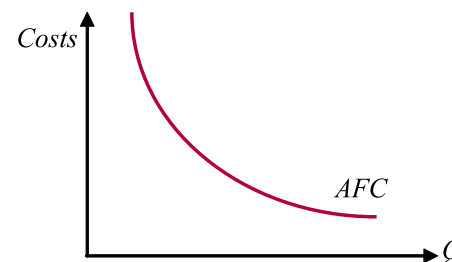


Рисунок 2

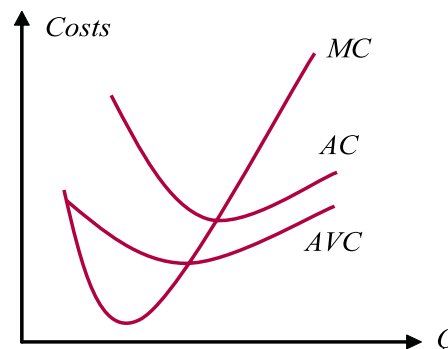
(если труд — единственный переменный ресурс) можно представить следующим образом:

$$AVC = \frac{VC}{Q} = \frac{w \cdot L}{Q} = \frac{w}{AP_L}$$

$$MC = \frac{\Delta VC}{\Delta Q} = \frac{w \cdot \Delta L}{\Delta Q} = \frac{w}{MP_L}.$$

Если предельный продукт труда уменьшается, то предельные затраты производства увеличиваются, и наоборот. Если средний продукт труда уменьшается, то средние переменные затраты производства увеличиваются, и наоборот. Графики функций средних, средних переменных и предельных издержек представлены на рис. 3.

Рисунок 3



Различные характеристики затрат связаны друг с другом, а значит и графики функций расположены в определенной зависимости относительно друг друга (см. рис. 3).

1) Кривая предельных издержек пересекать кривую средних в точке, где средние издержки принимают наименьшее значение.

2) Если $MC < AC$, то средние издержки убывают; а если $MC > AC$, то средние издержки растут.

3) Кривая предельных издержек пересекать кривую средних переменных издержек в точке, где средние переменные издержки принимают наименьшее значение.

4) Если $MC < AVC$, то средние переменные издержки убывают; а если $MC > AVC$, то средние переменные издержки растут.

Функции выручки

Обозначение функции общей выручки — TR (англ. *Total Revenue*). Выручка определяется как произведение цены и объема выпуска.

Введем понятие средней выручки AR (англ. *Average Revenue*) и предельной выручки MR (англ. *Marginal Revenue*).

Общая выручка — это совокупный доход, который получает фирма от реализации своей продукции.

Средняя выручка — это совокупный доход фирмы, приходящийся на единицу выпуска:

$$AR(Q) = \frac{TR(Q)}{Q}.$$

Предельная выручка — это прирост общей выручки в результате увеличения выпуска продукции на единицу:

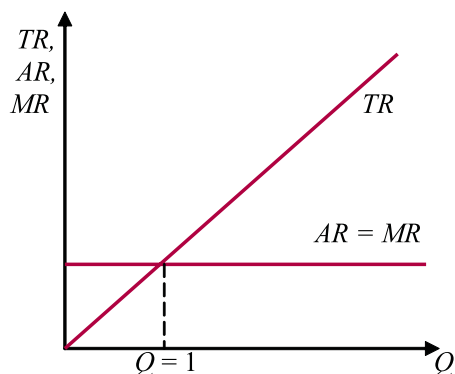
$$MR(Q) = \frac{\Delta TR(Q)}{\Delta Q}$$

$$MR(Q) = TR'_Q.$$

Рассмотрим функции выручки для фирмы, работающей в условиях совершенной конкуренции. Поскольку по определению совершенной конкуренции доля каждой фирмы на рынке мала, рыночная цена не зависит от объема продукции, продаваемого отдельной фирмой. Фирма не может оказывать влияния на рыночную цену. Если фирма продает каждую единицу продукта по одной и той же цене, то функция выручки — это функция прямой пропорциональности в зависимости от объема выпуска (Q): $TR(Q) = \bar{P} \cdot Q = const \cdot Q$ (см. рис. 4).

Кривая спроса на продукцию отдельной фирмы, работающей на рынке совершенной конкуренции, при рыночной цене абсолютно эластична (это прямая $AR = MR = P = const$, параллельная оси абсцисс), хотя спрос на продукцию отрасли в целом имеет обычный отрицательный наклон.

Рисунок 4



Графики функций выручки для фирмы, работающей на рынке совершенной конкуренции, представлены на рис. 4.

Если фирма может оказывать влияние на цену при определенных условиях, то есть продавать разные единицы выпуска по разным ценам, то функция выручки будет иметь следующий вид: $TR(Q) = P(Q) \cdot Q$. Если функция цены для фирмы выступает функцией спроса на ее продукт, то функцию цены можно задать как обратную функцию

$$\text{спроса на товар: } P(Q) = \frac{a}{b} - \frac{1}{b} \cdot Q.$$

Теперь выразим аналитически функцию общей выручки

$$TR(Q) = P(Q) \cdot Q = \left(\frac{a}{b} - \frac{1}{b} \cdot Q \right) \times Q =$$

$$\frac{a}{b}Q - \frac{1}{b}Q^2.$$

Графиком этой функции будет парабола, у которой ветви направлены вниз. Для такой функции выручки выразим среднюю и предельную выручки и построим графики (см. рис. 5). Поскольку рыночная цена товара — это функция спроса, то кривая спроса на продукцию фирмы одновременно будет и кривой ее средней выручки: $P^D(Q) = AR(Q)$. Цена снижается при увеличении объема продукта, поэтому кривая предельной выручки будет всегда находиться ниже кривой средней выручки. Мы знаем, что изменение выручки зависит от эластичности спроса.

При эластичном спросе до $Q = \frac{a}{2}$ (см. рис. 5) значения предельной выручки положительны, а общая выручка растет при увеличении Q . Когда

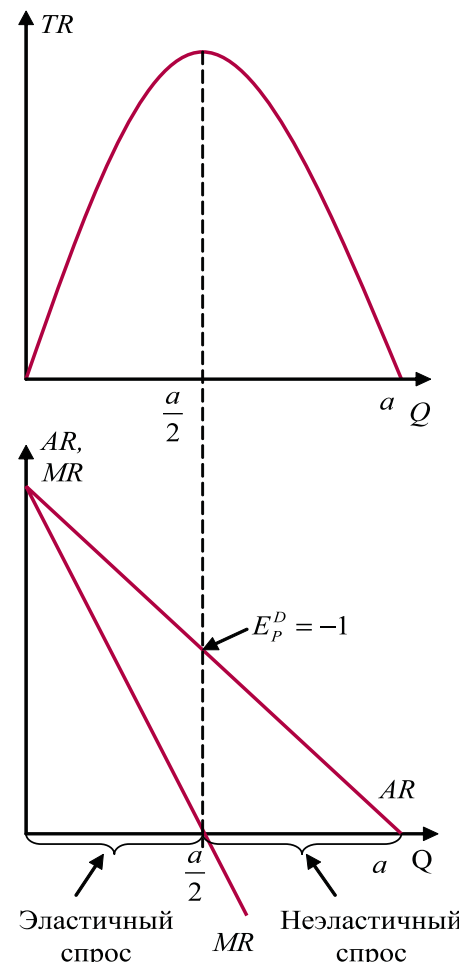
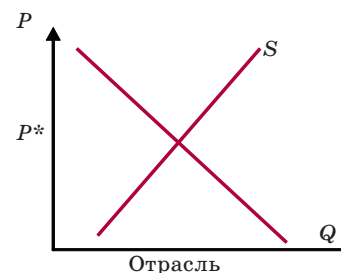


Рисунок 5

Рисунок 6



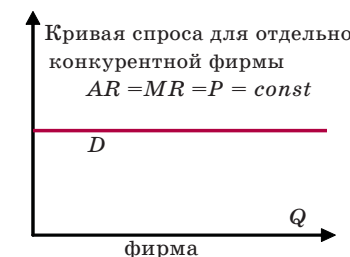
спрос становится неэластичным, после $Q = \frac{a}{2}$, значения предельной выручки становятся отрицательными и общая выручка начинает сокращаться при увеличении Q .

Условие максимизации прибыли фирмы в условиях совершенной конкуренции

Поскольку по определению совершенной конкуренции доля каждой фирмы на рынке мала, рыночная цена не зависит от объема продукции, продаваемого отдельной фирмой. Тогда кривая спроса на продукцию отдельной фирмы, работающей на рынке совершенной конкуренции, при рыночной цене абсолютно эластична (это прямая $AR = MR = P = const$, параллельная оси абсцисс), хотя спрос на продукцию отрасли в целом имеет обычный отрицательный наклон (см. рис. 6, 7).

Процесс максимизации прибыли предполагает решение следующей проблемы: каким образом отдельная фирма выбирает тот уровень выпуска продукции, который обеспечивает ей получение максимальной прибыли при наличии ограничений, накладываемых на поведение фирмы кривыми спроса и издержек. Процесс

Рисунок 7



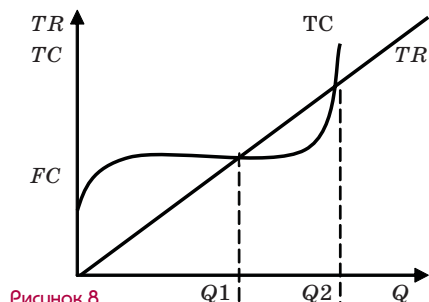


Рисунок 8

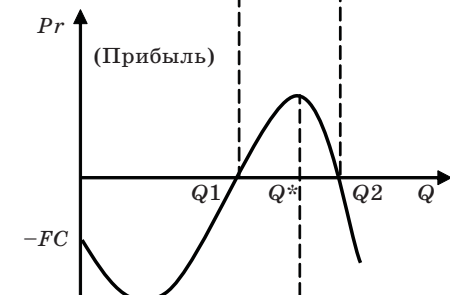


Рисунок 9

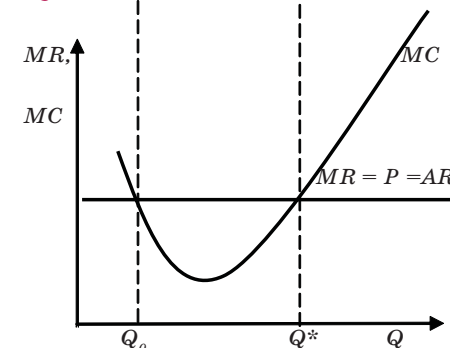


Рисунок 10

максимизации прибыли для фирмы, работающей в условиях совершенной конкуренции, показан на рис. 8, 9, 10. По рис. 8 видно, что если увеличение дохода превышает увеличение общих издержек (предельный доход больше, чем предельные издержки), то дальнейший рост выпуска увеличивает совокупную прибыль. Если же увели-

чение общих издержек превосходит увеличение общей выручки (предельный доход меньше, чем предельные издержки), то дальнейший рост выпуска уменьшает совокупную прибыль. Другими словами, по мере увеличения выпуска прибыль растет до тех пор, пока приращение выручки от продажи дополнительной единицы продукции превышает приращение общих затрат, связанное с производством этой единицы. То есть прибыль увеличивается, если $P > MC$, и уменьшается, если $P < MC$. Следовательно, прибыль фирмы достигает максимума, когда предельная выручка (для конкурентной фирмы предельная выручка равна цене) равна предельным издержкам, то есть при объеме выпуска, равном Q^* (см. рис. 10).

Следовательно, для максимизации прибыли фирма должна расширять объемы производства до тех пор, пока предельная выручка превосходит предельные издержки, и прекратить увеличение выпуска, как только увеличивающиеся предельные издержки начнут превосходить предельную выручку. Тот же результат дает и сопоставление общих издержек и общей выручки (рис. 8, 9).

Поскольку прибыль есть разность между выручкой и общими издержками производства, то по мере увеличения выпуска прибыль растет до тех пор, пока приращение выручки от продажи дополнительной единицы продукции превышает приращение общих затрат, связанное с производством этой единицы. То есть прибыль увеличивается, если $MR > MC$, и уменьшается, если $MR < MC$. Следовательно, прибыль фирмы достигает максимума, когда предельная выручка равна

предельным издержкам, то есть при объеме выпуска, равном Q^* . При этом предельные издержки возрастают.

Аналитически условие максимизации прибыли для фирмы будет иметь вид:

$$Pr(Q) = TR(Q) - TC(Q) \Rightarrow \max Pr \Rightarrow Pr'_Q = 0$$

$$Pr'_Q = TR'_Q - TC'_Q = MR(Q) - MC(Q) = 0$$

$$\max Pr: MR(Q) = MC(Q)$$

Из равенства предельной выручки предельным издержкам найдем оптимальный объем (Q^*) производства, при котором фирма получает максимальную прибыль или несет минимальные убытки. Но этого условия недостаточно, чтобы определить объем выпуска, при котором прибыль максимальна. Равенство нулю производной функции прибыли позволяет найти лишь точку, в которой достигается либо минимум, либо максимум функции прибыли. Поэтому, определив из данного равенства объем выпуска, необходимо исследовать функцию прибыли на максимум. В точке минимума прибыли (максимума убытков) при объеме выпуска Q_0 предельные издержки убывают. В точке максимума прибыли при объеме выпуска Q^* предельные издержки должны возрастать.

Условием максимизации прибыли для конкурентной фирмы будет $P = MC(Q^*)$, поскольку только в условиях совершенной конкуренции $MR(Q) = P$. На рис. 10 точка пересечения кривой предельных издержек (MC) с линией спроса (линия $MR = P$) определяет тот объем предложения конкурентной фирмы, который при данной цене обеспечивает максимум прибыли или сводит к минимуму возможные убытки данной фирмы.

Предложение фирмы в условиях совершенной конкуренции в краткосрочном периоде

Каждая фирма принимает решения об объемах выпуска, исходя из стремления к максимизации прибыли. Рассмотрим особенности поведения фирмы в условиях совершенной конкуренции в краткосрочном периоде.

1. Фирма на рис. 11 имеет положительную экономическую прибыль, данная ситуация возможна в том случае, если цена больше средних затрат при оптимальном объеме выпуска.

$$\text{Прибыль фирмы} = Pr(Q) = TR(Q) - TC(Q) = Q \left(\frac{TR}{Q} - \frac{TC}{Q} \right),$$

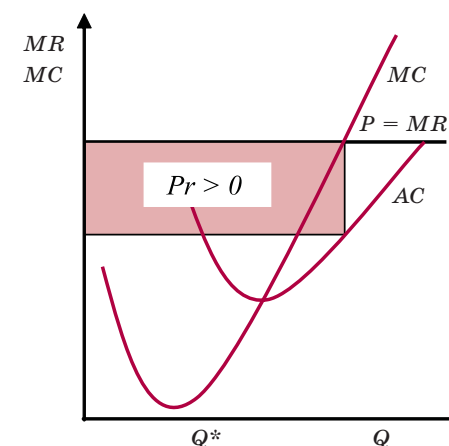
или

$$\text{Прибыль фирмы} = (P - AC(Q)) \times Q, \\ P > AC(Q^*), Pr(Q^*) > 0.$$

В этом случае говорят, что фирма прибыльная.

2. Фирма на рис. 12 получает нормальную прибыль, то есть ее экономическая прибыль равна нулю, а цена рав-

Рисунок 11



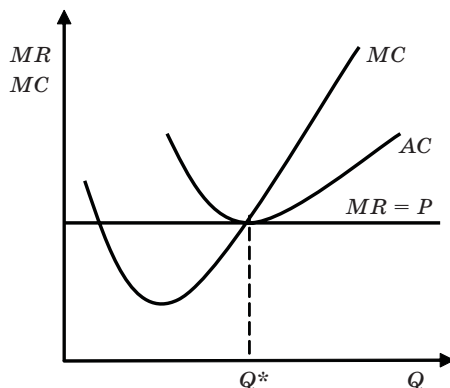


Рисунок 12

на средних издержках: $P = AC(Q^*)_{min}$, $Pr(Q^*) = 0$.

В этом случае общая выручка фирмы равна общим издержкам фирмы: $TR(Q^*) = TC(Q^*)$. При таком объеме выпуска фирма достигает точки безубыточности. Эта точка показывает уровень рыночной цены и объема выпуска, при которых фирма входит на рынок. Вход фирмы на рынок будет целесообразным, если при сложившейся рыночной цене она сможет хотя

бы компенсировать издержки производства. Точка минимума средних издержек производства определяет минимальное значение рыночной цены для входа фирмы на рынок.

3. Фирма на рис. 13 при сложившейся цене покрывает лишь переменные затраты и часть постоянных затрат и несет убытки в размере постоянных затрат; это означает, что сложившаяся на рынке цена меньше средних издержек данной фирмы, но больше средних переменных:

$$AVC(Q^*) < P < AC(Q^*), Pr(Q^*) < 0.$$

В данной ситуации убытки меньше, чем они могли бы быть, если бы фирма вообще приостановила выпуск продукции. В этом случае говорят, что фирма убыточна.

4. На рис. 14 фирма при сложившейся цене покрывает лишь переменные затраты и несет убытки в размере постоянных затрат; это означает, что сложившаяся на рынке цена равна средним переменным издержкам:

$$P = AVC(Q^*), \text{ то есть } TR(Q^*) = VC(Q^*); Pr(\text{убытки}) = -FC.$$

Рисунок 14

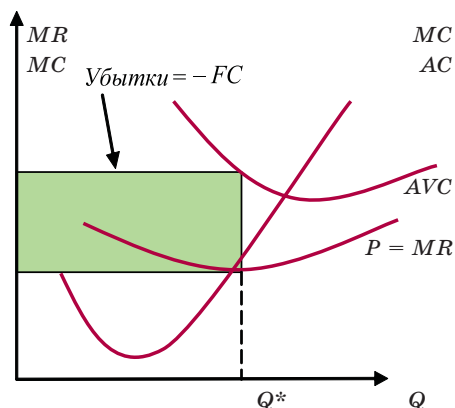
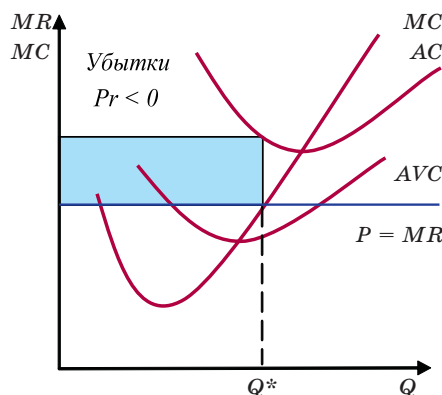


Рисунок 13

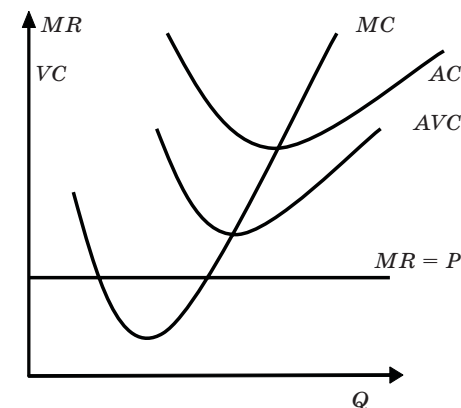


В случае снижения цены ниже минимума средних издержек фирма несет убытки. Если она закрывается, то ее убытки будут равны $FC + VC$. Если фирма продолжит выпускать продукцию, то ее убытки будут равны: $TC(Q) - P \cdot Q = FC$. Выручка покрывает переменные издержки, но не может компенсировать постоянные издержки. Эти убытки оказываются ниже убытков фирмы в случае ее закрытия. До тех пор пока рыночная цена не упадет ниже минимума средних переменных издержек, фирма будет продолжать производство. Поэтому $P = \min AVC(Q)$ будет ценой, при которой фирма прекращает производство и выходит из отрасли.

5. Прекращение производства фирмой для уменьшения убытков в краткосрочный период. Если сложившаяся на рынке цена опускается ниже средних переменных издержек, то в этом случае лучшим выходом для фирмы станет временная приостановка производства (см. рис. 15):

$$P < AVC(Q^*), Q = 0.$$

Рисунок 15



Кривая предложения конкурентной фирмы

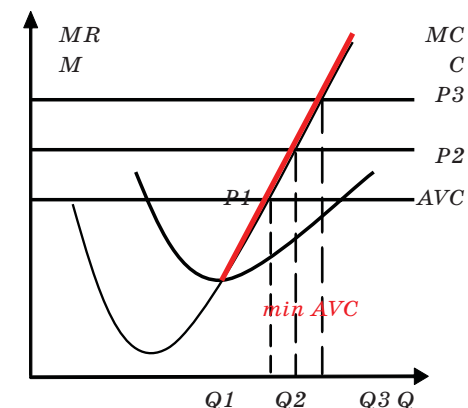
Рассмотренные примеры дают информацию для построения кривой предложения фирмы в условиях совершенной конкуренции. На рис. 16 точки пересечения кривой предельных издержек (MC) с линией спроса (линия $MR = P$) определяют объем предложения конкурентной фирмы, который при данной цене обеспечивает максимум прибыли.

Кривая предложения фирмы, стремящейся максимизировать прибыль в условиях совершенной конкуренции в краткосрочном периоде, совпадает с возрастающей частью кривой предельных издержек, лежащей выше точки минимума средних переменных затрат.

Другими словами, условие $P = MC(Q)$ при $P \geq \min AVC(Q)$ демонстрирует функцию предложения фирмы в условиях совершенной конкуренции в краткосрочном периоде.

В долгосрочном периоде все издержки производства фирмы переменные. Поэтому вход фирмы на рынок и выход

Рисунок 16



с него в условиях совершенной конкуренции происходят при минимальной цене $P = \min AC(Q)$. Фирмы в условиях совершенной конкуренции могут свободно входить в отрасль и выходить из нее. Если фирмы получают положительную экономическую прибыль, то будет расти число продавцов в отрасли и увеличиваться рыночное предложение. Рыночная цена будет снижаться, сокращая прибыли фирм отрасли. Если, наоборот, фирмы несут убытки, то часть фирм будут уходить из отрасли, а рыночное предложение будет сокращаться. Рыночная цена начнет расти, увеличивая прибыли фирм отрасли. Стабилизируется ситуация в отрасли совершенной конкуренции, когда у фирм не будет стимулов ни входить на рынок, ни выходить с него. В такой ситуации число фирм в отрасли будет неизменным. А прибыль у фирм в долгосрочном периоде будет нулевой при цене, равной средним издержкам, которые в точке оптимума равны предельным издержкам. Поэтому уровень рыночной цены в долгосрочном равновесии определяется из условия: $PLR = MC(Q) = \min AC(Q)$. В долгосрочном периоде у фирм достаточно времени для входа в отрасль и выхода из нее. Равновесие в отрасли совершенной конкуренции в долгосрочном периоде установится, когда у фирм не будет стимулов входить на рынок или уходить с рынка. Функция рыночного предложения в условиях совершенной конкуренции всегда более пологая, чем кривая предложения отрасли в краткосрочном периоде.

Способ максимизации прибыли для фирмы в условиях монополии

Предельная выручка для фирмы в условиях монополии выглядит так,

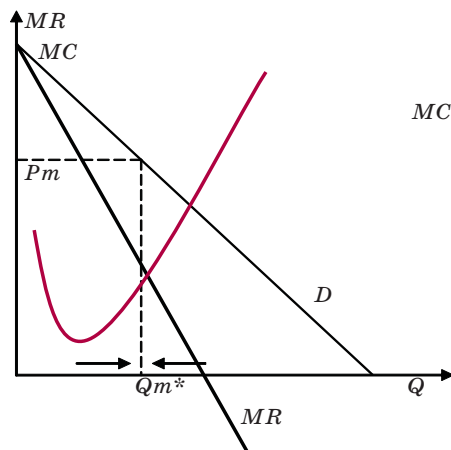


Рисунок 17

как показано на рис. 5, где кривая предельной выручки пересекает отрезок горизонтальной оси, заключенный между кривой спроса и вертикальной осью, точно в середине. Кривая предельного дохода всегда располагается ниже, чем кривая спроса. Когда спрос эластичен, предельная выручка больше нуля и совокупная выручка растет. А когда спрос неэластичен, предельная выручка меньше нуля и совокупная выручка падает. Предельная выручка меньше цены фирмы в условиях монополии при всех уровнях выпуска: $MR < P$. Разрыв между ценой и предельной выручкой возникает потому, что фирма продает всю продукцию, произведенную в течение данного периода, по одинаковой цене.

Процесс максимизации прибыли для фирмы в условиях монополии показан на рис. 17. Из рисунка следует, что если увеличение дохода превышает увеличение общих издержек (предельный доход больше, чем предельные издержки), то дальнейший рост выпуска увеличивает совокупную прибыль.

Если же увеличение общих издержек превосходит увеличение общей выручки (предельный доход меньше, чем предельные издержки), то дальнейший рост выпуска уменьшает совокупную прибыль. Следовательно, для максимизации прибыли фирма должна расширять объемы производства до тех пор, пока предельная выручка превосходит предельные издержки, и прекратить увеличение выпуска, как только увеличивающиеся предельные издержки начнут превосходить предельную выручку. Тот же результат дает и сопоставление общих издержек и общей выручки.

Объем выпуска, при котором фирма в условиях монополии получает максимум прибыли, находится в точке, где кривая предельных издержек, имеющая положительный наклон, пересекает кривую предельной выручки. Цена, при которой прибыль максимальна, равна высоте кривой спроса для данного уровня выпуска. Для фирмы в условиях монополии такая цена всегда выше предельных издержек: $P_m > MC$.

Условие максимизации прибыли для фирмы в условиях монополии:

$$Pr(Q) = TR(Q) - TC(Q) \Rightarrow \max Pr \Rightarrow Pr'_Q = 0$$

$$Pr'_Q = TR'_Q - TC'_Q = MR(Q) - MC(Q) = 0$$

$$\max Pr: MR(Q) = MC(Q)$$

При нахождении оптимального объема выпуска следует проверить, что полученная точка — это точка максимума, а не минимума прибыли. Фирма в условиях монополии, выбрав по таким условиям оптимальный объем производства, может получить положительную, нулевую или отрицательную прибыль.

Задачи с решениями

1. На рынке совершенной конкуренции установилась равновесная цена $P = 30$. Найти оптимальный объем производства одной фирмы на этом рынке, если известно, что ее функция общих издержек $TC(Q) = \frac{1}{2}Q^2 + 10Q + 100$.

Решение:

$$\text{Найдем } MC = TC'_Q = Q + 10.$$

Подставим полученную функцию в условие максимизации прибыли конкурентной фирмы:

$$\max Pr:$$

$$P = MC(Q)$$

$$Q + 10 = 30$$

$$Q^* = 20$$

$Q = 20$ будет точкой максимума прибыли, так как MC при любом объеме выпуска возрастает.

Ответ: $Q^* = 20$.

2. В отрасли совершенной конкуренции действуют 100 фирм. Общие издержки каждой фирмы составляют $TC = 100 + 2Q + 0,05Q^2$. Отраслевой спрос задан функцией: $Q^D = 1600 - 200P$.

А) Найти равновесную цену и равновесный объем продаж на данном рынке.

Б) Найти объем производства отдельной фирмы на этом рынке.

Решение:

А) Найдем функцию предложения одной фирмы из условия максимизации прибыли конкурентной фирмы:

$$MC = TC'_Q = 0,1Q + 2$$

$$\max Pr:$$

$$P = MC(Q)$$

$$P = 0,1Q + 2 \Rightarrow Q^S_1 = 10P - 20.$$

Запишем функцию рыночного предложения для данной отрасли:

$$Q^S = 100 \times (10P - 20) = 1000P - 2000.$$

Найдем параметры рыночного равновесия:

$$Q^D = Q^S$$

$$1600 - 200P = 1000P - 2000$$

$$P^* = 3$$

$$Q^* = 1000$$

Б) Найдем объем производства одной фирмы:

$$Q_1^S(P = 3) = 10P - 20 = 10 \cdot 3 - 20 = 10.$$

Ответ: А) $P^* = 3$, $Q^* = 1000$.

Б) Объем производства одной фирмы равен 10 единиц.

3. Кривая спроса на продукцию монополии описывается уравнением $Q = 120 - P$, а кривая общих издержек монополии имеет вид $TC = 1000 + \frac{Q^2}{2}$.

Определите уровень цены, который

установит монополия на свою продукцию, а также уровень монопольной прибыли.

Решение:

$$P = 120 - Q$$

$$MR = 120 - 2Q$$

$$MC = TC'_Q = Q$$

max Pr :

$$MR(Q) = MC(Q)$$

$$120 - 2Q = Q$$

$$Q_m = 40$$

$$P_m = 120 - Q = 120 - 40 = 80$$

$$Pr(Q) = TR(Q) - TC(Q) =$$

$$= 80 \cdot 40 - \left(1000 + \frac{40^2}{2}\right) = 1400$$

$Q_m = 40$ будет точкой максимума прибыли.

Ответ: цена монополии $P_m = 80$, а монопольная прибыль составляет 1400 денежных единиц.

Задания для самостоятельной работы

ТЕСТ

Выберите единственно правильный вариант из предложенных

1. Кривая спроса на продукцию отдельной фирмы в условиях совершенной конкуренции совершенно неэластична.

- 1) Верно.
- 2) Неверно.

2. Прибыль фирмы всегда больше или равна выручке фирмы.

- 1) Верно.
- 2) Неверно.

3. Если вход на некоторый рынок связан с определенными издержками, препятствующими входу новых фирм на рынок, то такой рынок не будет совершенно конкурентным.

- 1) Верно.
- 2) Неверно.

4. Фирма в условиях совершенной конкуренции действует рационально, сокращая производство до нуля, если рыночная цена ниже минимума средних переменных издержек.

- 1) Верно.
- 2) Неверно.

5. Спрос на продукцию конкурентной отрасли абсолютно эластичен по цене.

- 1) Верно.
- 2) Неверно.

6. Для любого объема продаж средняя выручка фирмы в условиях совершенной конкуренции равна ее предельным издержкам.

- 1) Верно.
- 2) Неверно.

7. Кривая предложения конкурентной фирмы в краткосрочном периоде определяется возрастающей частью кривой средних переменных издержек.

- 1) Верно.
- 2) Неверно.

8. Монополия получает максимум прибыли, когда предельная выручка максимальна.

- 1) Верно.
- 2) Неверно.

9. В краткосрочном равновесии средний доход фирмы в условиях монополии может быть как выше, так и не выше средних издержек.

- 1) Верно.
- 2) Неверно.

10. В условиях монополии фирма всегда получает положительную экономическую прибыль.

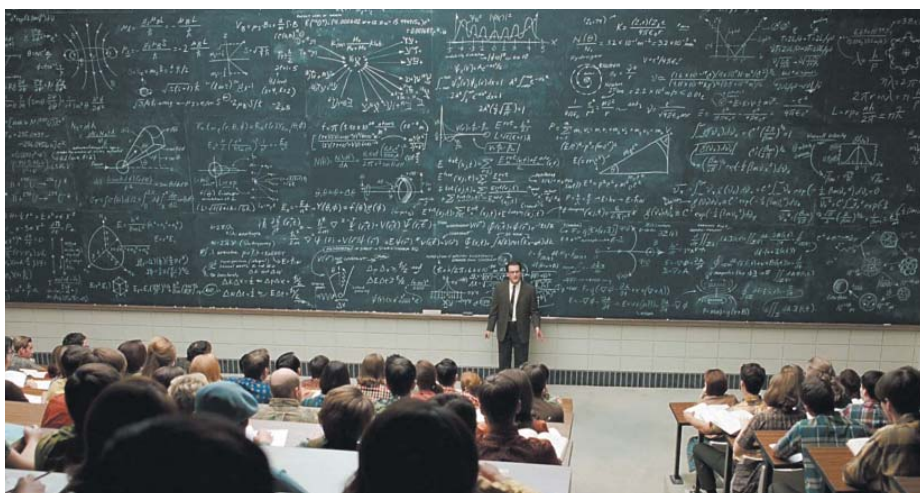
- 1) Верно.
- 2) Неверно.

11. Фирма в условиях монополии всегда выбирает объем выпуска, который соответствует неэластичному участку кривой спроса.

- 1) Верно.
- 2) Неверно.

12. В условиях монополии фирма может оказывать влияние на рыночную цену, что обусловлено снижающейся кривой спроса на ее товары.

- 1) Верно.
- 2) Неверно.



13. Что из перечисленного наилучшим образом описывает понятие экономических издержек?

- 1) Экономические издержки равны экономической прибыли.
- 2) Экономические издержки включают в себя неявные издержки, но не включают явные издержки.
- 3) Экономические издержки превышают неявные издержки на величину бухгалтерской прибыли.
- 4) Экономические издержки включают в себя все явные и неявные издержки.
- 5) Экономические издержки превышают явные издержки на величину бухгалтерской прибыли.

14. Что из перечисленного наилучшим образом характеризует понятие прибыли фирмы?

- 1) Общая выручка минус общие издержки фирмы.
- 2) Цена выпуска минус цена факторов, затраченных на производство данного товара.
- 3) Количество денег, которое выплачивается ежегодно компанией своим акционерам в качестве дивидендов.
- 4) Количество денег, заработанное менеджерами фирмы.
- 5) Стоимость всей продукции, которую продала фирма.

15. Что из нижеперечисленного повлияет на величину переменных издержек фирмы в краткосрочном периоде?

- 1) Капитальный ремонт офиса.
- 2) Повышение должностного оклада коммерческому директору фирмы.
- 3) Увеличение цен на сырье на 30%, необходимое для производства товара.
- 4) Повышение арендной платы за землю.

5) Освобождение от уплаты налога на землю.

16. Фирма в условиях монополии, максимизирующая прибыль, будет снижать цену на свой продукт и изменять объем выпуска, если при данном объеме выпуска:

- 1) предельный доход выше предельных и общих средних издержек;
- 2) средние издержки падают;
- 3) затраты на рекламу растут;
- 4) предельный доход меньше предельных издержек;
- 5) предельный доход равен предельным издержкам.

17. В условиях совершенной конкуренции, если рыночная цена продукции выше предельных издержек и выше средних общих издержек, фирме для максимизации прибыли следует:

- 1) увеличить объем выпуска;
- 2) уменьшить объем выпуска;
- 3) понизить цену;
- 4) прибыль и так максимальна, так как цена выше средних издержек;
- 5) ничего не предпринимать.

18. В краткосрочном периоде фирма, максимизирующая прибыль или минимизирующая убытки в условиях совершенной конкуренции, не будет продолжать производство, если:

- 1) рыночная цена ниже минимальных средних издержек;
- 2) средние постоянные издержки выше рыночной цены продукта;
- 3) рыночная цена ниже минимума средних переменных издержек;
- 4) рыночная цена ниже предельного дохода фирмы;
- 5) общий доход не покрывает общих издержек фирмы. ♦

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

Основы гражданского права

ОБЪЕКТЫ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ. СДЕЛКИ

Понятие и виды объектов гражданских прав

Под объектом гражданского права понимается то благо, ради которого субъекты вступают в правоотношения. Такими благами могут быть вещи, продукты духовного творчества (произведения науки, литературы, искусства), действия и их результаты (перевозка грузов), личные блага (честь, здоровье, деловая репутация).

Таким образом, объектом гражданского права выступает имущественное или личное неимущественное благо, которым удовлетворяются интересы субъектов правоотношений. Будем исходить из того, что понятие «объект гражданского права» совпадает с понятием «объект гражданского правоотношения».

Перечень объектов гражданских прав закреплен статьей 128 Гражданского кодекса Российской Федерации. К ним относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги; иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства инди-

видуализации (интеллектуальная собственность); нематериальные блага.

Наиболее распространенными объектами гражданских прав выступают вещи, то есть материальные, физически осязаемые объекты, имеющие форму товара. При этом юридическое понимание вещи — более широкое по сравнению с обыденным представлением о них. Так, к вещам гражданское право относит помимо предметов потребления и средств производства деньги и ценные бумаги, различные виды энергии (атомную, тепловую, электрическую), жидкие и газообразные вещества (например, воду и газ в резервуарах). Между тем атмосферный воздух в его естественном состоянии не может быть товаром и объектом гражданского правоотношения.

К вещам также относятся здания, сооружения, земельные участки, водные обособленные объекты и другие природные ресурсы. Отметим, что участки грунта на Луне, космические тела объектами гражданских правоотношений не выступают, так как данные предметы недоступны для человека и общества.

Вещи классифицируют по различным основаниям.

Так, по степени оборотоспособности различают вещи, разрешенные в обороте (они свободно переходят от одного владельца к другому, таких вещей большинство); вещи, ограниченные в обороте (они передаются по специальным разрешениям: например, драгоценные металлы, валютные ценности, оружие, сильнодействующие яды и т.д.); вещи, изъятые из оборота, то есть вещи, которые не могут выступать предметом сделок (объекты государственной собственности, например государственные природные заповедники, национальные парки, природные ресурсы).

Вещи делятся также на родовые и индивидуально-определенные. Вещи, определяемые родовыми признаками, характеризуются весом, числом, мерой. Вступая в правоотношения по поводу таких вещей, стороны имеют в виду род вещей (5 кг картофеля, 10 мешков сахара, 1 млн рублей). Индивидуально-определенные вещи характеризуются индивидуальными признаками, позволяющими отличать их от других вещей. При этом среди индивидуально-определенных вещей различают вещи уникальные, единственные в своем роде (например, картина Васнецова «Богатыри»), а также вещи, выделенные из числа родовых вещей (например, автомобиль определенной марки с конкретным номером). Практическое значение подобного деления состоит в том, что индивидуально-определенные вещи незаменимы, и в случае гибели такой вещи от обязанного лица можно требовать возмещения убытков. Родовые вещи заменимы, поэтому утрата

родовой вещи, по общему правилу, не освобождает должника от исполнения обязанности по предоставлению вещи данного рода. Кроме того, предметом одних договоров могут быть только индивидуально-определенные вещи (например, договоры аренды), предметом других — родовые вещи (например, договоры займа).

Вещи также бывают движимыми и недвижимыми. Особенность недвижимых вещей — их связь с землей, в силу чего они обычно обладают повышенной стоимостью. К недвижимым вещам (недвижимому имуществу, недвижимости) Гражданский кодекс Российской Федерации относит в частности земельные участки, участки недр, здания, сооружения, объекты незавершенного строительства.

Поскольку недвижимые вещи неразрывно связаны с местом их нахождения, а сделки с ними могут осуществляться в другом месте, при совершении сделки важно знать, есть ли какие-либо обременения на эту вещь (не находится ли вещь под залогом, имеются ли права пользования у других лиц). Эту информацию можно получить в органах, осуществляющих государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ними и ведущих Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество. Государственная регистрация — юридический факт, с которым закон связывает возникновение, переход, ограничение (обременение) и прекращение права собственности и других вещных прав на недвижимое имущество и который служит доказательством существования прав. Недвижимые вещи относят-

ся к индивидуально-определенным вещам. Индивидуализация объекта недвижимости производится путем присвоения ему кадастрового номера.

К недвижимым вещам законодательство также относит вещи, которые хотя и не имеют прочной связи с землей, но их роль в гражданском обороте очень важна и они отличаются высокой стоимостью. К таким вещам относятся подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество. Таким образом, законодательством устанавливается более строгий режим недвижимых вещей, выражающийся в необходимости их государственной регистрации.

Все остальные вещи, не отнесенные законом к числу недвижимых, признаются движимыми.

В юридической практике немалое значение отводится выделению среди вещей плодов, продукции и доходов. Под плодами понимаются продукты, представляющие собой результат органического, естественного приращения вещей (яйца кур, шерсть овец, урожай фруктовых деревьев и т.д.). Продукция есть результат производственной деятельности человека (например, готовая продукция какого-то предприятия). Доходы — это денежные и иные поступления от вещи, связанные с ее участием в гражданском обороте (например, проценты по вкладу, дивиденды по акции, арендная плата). Таким образом, доходы — это экономическое приращение имущества.

Особое место в системе объектов гражданских правоотношений зани-

мают деньги и ценные бумаги. Деньги — это родовые вещи, однако специфика их в том, что они служат средством платежа. Ценная бумага — это документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении. Таким образом, значение ценной бумаги состоит в том, что она удостоверяет имущественные права, то есть владелец ценной бумаги вправе рассчитывать на определенные блага (например, владелец акции — на получение дивиденда). К ценным бумагам в частности относятся государственная облигация, облигация, вексель, чек, депозитный и сберегательный сертификаты, банковская сберегательная книжка на предъявителя, коносамент, акция, приватизационные ценные бумаги.

Кроме понятия вещей в гражданском праве существует и понятие имущества, которое шире, чем понятие вещей. Так, под имуществом понимаются не только вещи, но иногда и имущественные права, а в некоторых случаях еще и обязанности (например, в порядке наследования к наследнику переходят не только вещи и имущественные права, но и долги наследодателя).

Объектами гражданских правоотношений могут выступать работы и услуги. Работа приводит к созданию овеществленного результата труда (например, по договору подряда подрядчик построил баню для заказчика). Вместе с тем есть действия, которые не приводят к созданию материального результата, и интерес клиента заключается в действиях, неотделимых

от самой деятельности и потребляемых в процессе деятельности. В этом случае имеют место услуги. Например, оказание медицинских, юридических, образовательных, туристических и других услуг.

Результатами интеллектуальной деятельности и приравненными к ним средствами индивидуализации могут быть произведения науки, литературы и искусства; программы для ЭВМ; базы данных; исполнения; фонограммы; изобретения; полезные модели; промышленные образцы; фирменные наименования; товарные знаки и знаки обслуживания и другие (полный перечень закреплен в ст.1225 Гражданского кодекса РФ). Особенность этих объектов в том, что они по своей природе нематериальны, хотя и могут быть воплощены в материальной форме (например, на бумаге, на компакт-диске, на холсте). Однако объектом выступают не овеществленные воплощение идеи, художественного образа, а сами эти идеи, образ. При этом права на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации не зависят от права собственности на материальный носитель (вещь), в котором выражены эти объекты. Авторы результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации вправе разрешить их использование другими лицами. Например, автор книги может разрешить другому лицу воспроизведение, распространение, перевод произведения и т.д.



В гражданском праве как объект правовой защиты рассматриваются также нематериальные блага, лишенные имущественного содержания; они неотчуждаемы и непередаваемы другому лицу (например, жизнь, здоровье, личная неприкосновенность, доброе имя, деловая репутация).

Сделки. Форма сделок

Наиболее распространенное основание возникновения гражданских правоотношений — это сделки, то есть действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

Сделка представляет собой волевое правомерное действие. При этом различают внутреннюю волю лица к совершению сделки и волеизъявление, то есть внешнее выражение воли. Если внутренняя воля не совпадает с внешним изъяснением воли, то сделка может быть признана недействительной — например, если сделка совершена под влиянием обмана, заблуждения. Волевой характер сделки отличает ее от другого вида юридических фактов — событий, которые происходят помимо воли людей (например, стихийное бедствие).

Сделка — это действие, направленное на определенные юридические последствия. Например, заключая сделку купли-продажи, покупатель рассчитывает на передачу в собственность имущества, а продавец желает получить деньги. Этим сделка отличается от такого вида юридического факта, как юридический поступок, который представляет собой правомерное действие, но не направлен на достижение правового результата

(например, обнаружение клада, находка вещи).

Сделки классифицируют по различным основаниям. Так, сделки бывают односторонними, двусторонними и многосторонними. Для односторонней сделки достаточно волеизъявления одного лица (выдача доверенности, завещание, принятие наследства, отказ от наследства). Двусторонние и многосторонние сделки именуются договорами. Для двусторонней сделки требуется взаимное волеизъявление двух сторон (например, договор купли-продажи). Следовательно, любой договор — это сделка, но не любая сделка — договор. Для многосторонней сделки характерно, что она совершается по воле более чем двух участников. При этом участники объединяются для достижения единой, общей цели (например, договор о совместной деятельности).

Сделки делятся также на возмездные и безвозмездные. При возмездной сделке стороне, которая исполнила свои обязанности, должна быть предоставлена плата или иное встречное предоставление. Большинство договоров — возмездные. По условиям безвозмездной сделки только одна сторона получает имущество, другая сторона такого права не имеет. Безвозмездная сделка — это, например, договор дарения.

Сделки могут быть совершены при условии, с которым стороны связывают возникновение или прекращение прав и обязанностей. При этом стороны заранее не знают, наступит или не наступит это обстоятельство. Если стороны поставили возникновение прав и обязанностей в зависимость от об-

стоятельства, относительно которого неизвестно, наступит оно или не наступит, то такая сделка называется сделкой с отлагательным условием. Например, стороны договариваются о том, что собственник жилого помещения (наймодатель) предоставит его в пользование нанимателю при условии, что первый уедет в командировку. Таким образом, действие сделки откладывается до наступления условия.

Если стороны поставили прекращение прав и обязанностей в зависимость от обстоятельства, относительно которого неизвестно, наступит оно или не наступит, то такая сделка называется сделкой с отменительным условием. Например, наймодатель заключает договор о предоставлении жилого помещения нанимателю при условии, что договор прекратится, если из командировки приедут родственники.

Договоры подразделяются на консенсуальные и реальные. Консенсуальным будет договор, который считается заключенным в момент достижения соглашения между сторонами. С этого времени у сторон возникают права и обязанности. Реальным признается договор, который считается заключенным с момента передачи имущества. Таким образом, для реального договора одного лишь соглашения между сторонами оказывается недостаточно. Примеры реальных договоров — договоры дарения, займа.

Обычно субъекты гражданского права участвуют в сделках лично. Но иногда возникает необходимость совершения сделок с помощью представителя. Предположим, гражданин находится в командировке или болеет и не может лично совершить сделку. В этом случае гражданин может вы-

дать представителю доверенность, в которой будет закреплено, какие сделки вправе совершать представитель от имени гражданина (доверителя). При этом права и обязанности по сделке возникнут между доверителем и третьим лицом. Однако некоторые сделки не могут совершаться через представителя. Например, завещание составляется лично гражданином.

Для того чтобы воля в сделке была доведена до сведения других лиц, требуется выразить волеизъявление. Способ выражения волеизъявления называется формой сделки. Сделки могут быть совершены в устной или письменной форме. В устной форме может быть совершена сделка, для которой законом или соглашением сторон не установлена письменная форма. Кроме того, устно могут совершаться сделки, исполняемые при самом их совершении, за исключением сделок, для которых установлена нотариальная форма, и сделок, несоблюдение простой письменной формы которых влечет их недействительность (например, покупка хлеба в магазине).

Сделка, для которой законом допускается устная форма, может быть совершена посредством конклюдентных действий (когда из поведения лица явствует его воля совершить сделку). К конклюдентным действиям прибегают тогда, когда нет необходимости согласовывать какие-либо условия (например, гражданин использует магнитную карточку для прохода через турникет в метро).

В случаях, предусмотренных законом или соглашением сторон, сделка может быть совершена путем молчания. Например, законом установлено: если по истечении срока договора

аренды арендатор продолжает пользоваться имуществом, то молчание арендодателя рассматривается законом как согласие совершить сделку (договор считается возобновленным на неопределенный срок).

Письменная форма сделки излагается на письме в виде единого документа, подписанного ее участниками. Договоры могут заключаться путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи. Если гражданин вследствие физического недостатка, болезни или иных причин не может подписаться собственноручно, то сделка может быть подписана другим гражданином (рукоприкладчиком), подпись которого должна быть засвидетельствована нотариусом либо другим должностным лицом, имеющим право совершать такое нотариальное действие, с указанием причин, в силу которых совершающий сделку не мог подписать ее собственноручно.

Письменная форма сделки бывает простой письменной и нотариальной.

Законом оговариваются случаи, когда сделка должна быть совершена в простой письменной форме. В соответствии со статьей 161 Гражданского кодекса, в простой письменной форме должны совершаться следующие сделки: сделки юридических лиц между собой и с гражданами; сделки граждан между собой на сумму, превышающую не менее чем в десять раз установленный законом минимальный размер оплаты труда, а в случаях, предусмотренных законом, — независимо от суммы сделки. Несоблюдение простой письменной формы сделки лишает стороны права в случае спора

ссылаться в подтверждение сделки и ее условий на свидетельские показания, но не лишает их права приводить письменные и другие доказательства.

Особенность нотариальной сделки в том, что она совершается с участием нотариуса или другого должностного лица, имеющего право совершать нотариальное действие. Нотариальное действие обязательно в случаях, указанных в законе (например, завещание). Кроме того, стороны могут по своему желанию нотариально удостоверить сделку, для которых законом не установлена такая форма. Несоблюдение нотариальной формы сделки влечет за собой ее недействительность.

В некоторых случаях закон требует государственной регистрации сделок. Такой порядок установлен, например, для сделок с землей и иной недвижимостью. Так, государственная регистрация сделки необходима при продаже жилых помещений, дарении недвижимого имущества и в других случаях. Несоблюдение требования о государственной регистрации сделки по общему правилу не влечет за собой ее недействительности. В Гражданском кодексе закреплено, что договор, подлежащий государственной регистрации, считается заключенным с момента его регистрации, если иное не установлено законом (ст. 433). Таким образом, до момента регистрации договора предполагается, что его не существует.

Недействительность сделок

Для того чтобы сделка породила тот результат, к которому стремились участники, требуется соблюдение ряда условий: содержание сделки

должно соответствовать закону; необходимо, чтобы участники сделки были дееспособными; требуется, чтобы воля соответствовала волеизъявлению; сделка должна быть совершена в соответствующей форме. Отсутствие хотя бы одного из условий по общему правилу приводит к недействительности сделки. Следует иметь в виду, что несоблюдение условия о форме сделки не всегда влечет за собой ее недействительность. Так, нарушение простой письменной формы сделки, как уже было ранее отмечено, имеет в качестве санкции невозможность приводить свидетельские показания в случае возникновения спора между сторонами.

Недействительность сделки означает, что действие, совершенное в виде сделки, не порождает правовых последствий, на которые она была направлена.

Все недействительные сделки в зависимости от характера нарушений подразделяются на два вида: ничтожные и оспоримые. Ничтожные сделки — такие, которые недействительны в силу закона независимо от чего-либо требования о признании их действительными. Оспоримые — это сделки, которые признаются недействительными судом по требованию заинтересованных лиц. В качестве общего правила в Гражданском кодексе закреплено, что сделки, не соответствующие закону, ничтожны.

Ничтожная сделка недействительна в момент ее совершения, то есть изначально, поэтому признания ее недействительности не требуется. И любое заинтересованное лицо может обратиться в суд уже с требованием о применении последствий недействи-

тельности такой сделки. При этом суду предоставляется право применить такие последствия по собственной инициативе. Ничтожными считаются мнимые и притворные сделки; сделки, совершенные несовершеннолетним, не достигшим 14 лет; сделки, совершенные недееспособными лицами; сделки, совершенные с целью, противной основам правопорядка и нравственности.

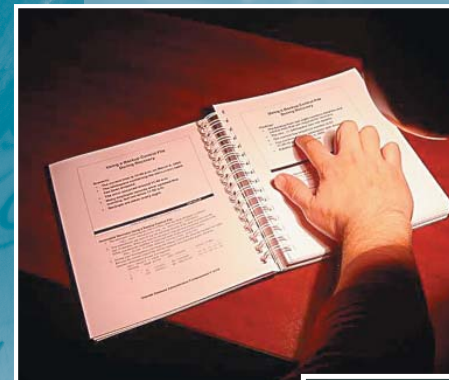
Оспоримость сделки предполагает доказательство какого-либо факта, имеющего значение для действительности сделки. Если ни одна из сторон или заинтересованных лиц, указанных в Гражданском кодексе, не предъявляет в пределах сроков исковой давности иск о признании оспоримой сделки недействительной, она порождает юридический результат и может быть исполнена сторонами. Например, если 15-летний несовершеннолетний совершил сделку, не получив письменного согласия родителей (когда такое согласие требовалось по закону), от воли родителей будет зависеть, обратятся они в суд с целью признать сделку недействительной, или нет. Не случайно в юридической литературе оспоримые сделки получили название относительно недействительных сделок, а ничтожные сделки — абсолютно недействительных. Пример оспоримой сделки — кабальная сделка, то есть сделка, которую лицо было вынуждено совершить вследствие стечения тяжелых обстоятельств на крайне невыгодных для себя условиях, чем другая сторона воспользовалась.

Законом установлены различные сроки исковой давности для требований, предъявляемых в связи с недействительностью сделок. Так, срок ис-

ковой давности по требованию о применении последствий недействительности ничтожной сделки составляет три года. Срок исковой давности по требованию о признании оспоримой сделки недействительной и о применении последствий ее недействительности составляет один год.

В тех случаях, когда недействительная сделка исполнена целиком или частично, возникает вопрос об имущественных последствиях исполнения такой сделки.

Гражданский кодекс устанавливает три вида последствий недействительности сделок. Общее последствие — двусторонняя реституция, когда каждая из сторон обязана возвратить другой стороне все полученное по сделке. В этом случае стороны возвращаются в первоначальное положение. При невозможности возвратить полученное в натуре стороны обязаны возместить стоимость в деньгах. Другое возможное последствие — односторонняя реституция, когда одна сторона возвращает другой полученное ею по сделке, а другая передает все, что получила или должна была получить, в доход Российской Федерации. Таким образом, при односторонней реституции первоначальное положение восстанавливает только одна сторона (потерпевшая), другая сторона (виновная) теряет имущество, которое передала или должна была передать. Третьим возможным последствием выступает недопущение реституции (отсутствие реституции), когда ни одна из сторон не восстанавливает прежнее состояние, а все, что обе стороны получили или должны были получить по сделке, взыскивается в доход Российской Федерации. ♦



Мы продолжаем публиковать
контрольно-измерительные
материалы для подготовки
к многопрофильной
олимпиаде НИУ ВШЭ



МОДУЛЬ ЧЕТВЕРТЫЙ
ПРАКТИКУМ

ЭКОНОМИКА

Введение в микроэкономическую науку
Индивидуальный и рыночный спрос
Индивидуальное и рыночное предложение
Рыночное равновесие
Эластичность спроса и предложения
Фирма в рыночной экономике
Производство. Выручка, издержки и прибыль фирмы

Время выполнения заданий — 80 минут

Часть А Задания 1–15

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

1. Один из главных вопросов экономики: «Как производить?» включает в себя следующие подвопросы, за исключением вопроса о том,

1) какие именно продукты должны производить фирмы?

2) какие комбинации ресурсов следует использовать на каждой фирме?

3) какую технологию должна применять каждая фирма?

4) какие именно фирмы должны осуществлять производство в каждой отрасли?

5) какой способ производства применяет фирма?

2. Отметьте, какую из нижеследующих проблем изучает макроэкономика.

1) Причины роста производства детских игрушек.

2) Причины роста спроса на рабочую силу в нефтедобывающей отрасли.

3) Последствия изменения потреби-

тельских предпочтений в отношении импортного сыра.

4) Воздействие увеличения налогов на совокупное потребление.

5) Взаимосвязь между рынком бензина и рынком автомобилей.

3. Что из перечисленного представляет собой экономическое благо?

1) Вода океанов.

2) Водопроводная вода.

3) Сила ветра.

4) Солнечный свет.

5) Снегопад, создавший аварийную ситуацию на дорогах Москвы.

4. Плата за пользование капиталом называется:

1) природной рентой;

2) заработной платой;

3) стоимостью аренды капитала;

4) прибылью;

5) выручкой.

5. Если Великобритания имеет сравнительное преимущество в производстве автомобилей перед Францией, то:

1) специализация и торговля автомобилями между Великобританией и Францией невыгодны;

2) альтернативная стоимость производства автомобилей в Великобритании выше, чем во Франции;

3) альтернативная стоимость производства автомобилей в Великобритании ниже, чем во Франции;

4) Великобритании будет выгодно снижение спроса на автомобили.

5) Нет правильного ответа.

6. Закон возрастания альтернативных издержек заключается в том, что:

1) при полном эффективном использовании ограниченных ресурсов затраты на производства блага растут при увеличении выпуска;

2) при полном эффективном использовании ограниченных ресурсов увеличение выпуска одного блага возможно только за счет сокращения выпуска другого блага;

3) при полном и эффективном использовании ограниченных ресурсов выпуск каждой дополнительной единицы одного блага требует все большего и большего сокращения выпуска другого блага;

4) все экономические ресурсы должны использоваться эффективно и должны иметь место полная занятость.

5) Нет правильного ответа.

7. Какое из событий изменит спрос на нормальный товар не так, как остальные?

1) Увеличиваются доходы покупателей.

2) Товар становится модным.

3) Растет цена на товар-заменитель в результате сокращения предложения.

4) Падает цена на товар, взаимодополняющий для данного в результате роста предложения.

5) Ожидается снижение цен на данный товар.

8. Рост спроса на пластиковые лыжи мог быть вызван:

1) наступлением лета;

2) снижением цен на деревянные лыжи, которое было вызвано ростом предложения деревянных лыж;

3) ростом доходов населения;

4) снижением себестоимости производства пластиковых лыж;

5) усовершенствованием технологии производства пластиковых лыж.

9. Фирма имеет два завода: А и В. На этих заводах производится один и тот же товар, однако используются различные технологии производства. На обоих заводах товар производить выгодно. При одинаковых объемах затраченных факторов производства выпуск на заводе А в два раза выше, чем на заводе В. Мощности заводов А и В различаются, ограничены и не могут быть изменены. Запасы факторов производства у фирмы ограничены. Тогда:

1) фирма должна производить товар только на заводе А;

2) фирма не должна производить ни на одном из заводов;

3) фирма должна производить товар на обоих заводах;

4) на заводе А фирма производит не меньше товара, чем на заводе В;

5) если мощности завода А используются не полностью, то выпуск на заводе В равен нулю.

10. В каком утверждении слово «предложение» следует заменить выражением «величина предложения»?

1) Из-за неурожая выросли цены на яблоки, в результате снизилось предложение яблочного сока.

2) Увеличение налогов на импорт автомобилей привело к сокращению предложения импортных автомобилей.

3) В канун новогодних праздников выросло предложение шампанского.

4) В результате повышения цен на авиабилеты снизилось предложение туристических услуг, которые были связаны с авиаперелетами.

5) В результате повышения цен на бензин его предложение увеличилось.

11. Рассмотрим максимизирующую прибыль фирму, которая работает на рынке совершенной конкуренции. Известно, что кривые средних переменных и предельных издержек фирмы имеют U-образный вид. Если фирма производит выпуск, при котором предельные издержки выше цены производимой продукции, то фирме в краткосрочном периоде следует:

1) увеличить выпуск продукции, если сложившаяся на рынке цена больше минимума средних переменных издержек;

2) сократить выпуск продукции, но продолжать производство, если сложившаяся на рынке цена больше минимума средних переменных издержек;

3) повысить цену;

4) снизить цену.

5) Нет правильного ответа.

12. Что произойдет на рынке импортного аспирина при проведении активной рекламной кампании и одновременно повышении таможенных пошлин на ввоз лекарственных средств?

1) Объем продаж сократится, цена вырастет.

2) Объем продаж вырастет, цена может и сократиться, и вырасти, и остаться неизменной.

3) Цена вырастет, объем продаж может и сократиться, и вырасти, и остаться неизменным.

4) Объем продаж сократится, цена может и сократиться, и вырасти, и остаться неизменной.

5) Объем продаж увеличится, а цена снизится.

13. Если функция рыночного спроса на товар линейна, определите, что из нижеперечисленного приведет к повороту кривой рыночного спроса вокруг точки пересечения с вертикальной осью.

1) Рост дохода покупателей.

2) Введение потоварной субсидии некоторым фирмам.

3) Рост рыночной цены товара.

4) Появление на рынке новых товаров, выступающих заменителями данного товара.

5) Снижение налога с продаж.

14. Что из перечисленного ниже наилучшим образом демонстрирует закон убывающей предельной производительности фактора производства?

1) Снижение прироста сельхозпродукции при росте выпуска промышленной продукции.

2) Чем меньше объем производства сельхозпродукции, тем выше затраты на единицу продукции.

3) Снижение темпов прироста сельхозпродукции при использовании каждой дополнительной единицы минеральных удобрений и неизменных объемах других ресурсов.

4) Уменьшение темпов роста выпуска сельхозпродукции при увеличении объемов всех используемых ресурсов.

5) Сокращение выпуска сельхозпродукции, приходящегося на одного работника, с ростом занятости в сельском хозяйстве.

15. Спрос на товар X задается функцией: $Q = \frac{I^2}{P_x - P_y}$, где через I обозначены совокупные доходы потребителей, P_x — цена товара X, P_y — цена товара Y, а Q — величина рыночного спроса

на товар X. Из приведенной функции спроса следует, что:

1) товар X инфериорен;

2) товар X — абсолютный заменитель для товара Y;

3) при заданных величинах I и P_y эластичность спроса по цене на товар X равна -2 ;

4) при заданных величинах P_x и P_y при сокращении дохода на 1% объем спроса сократится на 2%;

5) при заданных величинах I и P_x повышение цены товара Y на 1% приводит к росту спроса на товар X на 2%.

Задания 16–20

Внимание! В заданиях этой части необходимо выбрать все правильные ответы

16. Известно, что в результате роста себестоимости производства на рынке товара X упал объем продаж, что привело к падению спроса на товар Y. Эластичность спроса на товар X по доходу изменяется от -3 до $-0,5$, а эластичность спроса на товар Y по своей цене постоянная и равна -1 . На основе этой информации можно заключить, что:

1) перекрестная эластичность спроса на товар X по цене товара Y положительна;

2) товар Y — дополняющий для товара X;

3) товар X — товар первой необходимости;

4) товар X — инфериорное благо;

5) спрос на товар Y эластичен.

17. Что из нижеперечисленного верно для любого объема выпуска?

1) Средние издержки в каждой точке не меньше, чем средние переменные издержки.

2) Средние постоянные издержки в каждой точке больше, чем предельные издержки.

3) Если функция общих издержек имеет вид $TC(Q) = aQ$, где a — некоторая константа, то предельные издержки равны средним издержкам.

4) Средние издержки в каждой точке больше предельных издержек.

5) Средние постоянные издержки в каждой точке меньше, чем средние переменные издержки.

18. Выберите из следующих примеров тот, который относится к альтернативной стоимости обучения в университете в течение одного года.

1) Стоимость отдыха в летнем студенческом лагере.

2) Заработная плата, полученная вами за работу в летнем студенческом лагере.

3) Упущенное удовольствие от туристического похода, в который вы не смогли пойти из-за занятий в университете.

4) Оплачиваемый отпуск, который вы могли бы получить, если бы пошли

работать вместо того, чтобы поступить в университет.

5) Заработная плата преподавателя в университете, которую он получает из денег, заплаченных вами за учебу.

19. Совершенно конкурентная фирма, использующая несколько факторов производства, производит в точке максимума прибыли. Рассматривается совершенно конкурентный рынок труда. Если известны зависимость объема выпуска продукции от численности занятых, величина предельного дохода фирмы и численность занятых, то можно определить величины:

- 1) цены единицы продукта;
- 2) предельного физического продукта труда;
- 3) средних издержек производства;
- 4) заработной платы работника;
- 5) предельных издержек производства.

Часть В Задания 1–10

Ответ необходимо записать цифрами без указания единиц измерения, кроме знака % . Если спрашивается, на сколько единиц или процентов увеличится/сократится искомая величина, то в ответе необходимо записать, например: «увеличится на 10%» или «сократится на 20».

Если в результате решения задачи получилось дробное число, то ответ необходимо записать в виде десятичной дроби.

1. Отец семейства собрался отлучиться с работы, чтобы купить сыр. В ближайшем к его работе магазине 1 кг сыра стоит 150 руб., а на продуктовой ярмарке цена такого же сыра составляет 100 руб. за 1 кг. Поездка в ближайший магазин (в оба конца в совокупности) займет 15 минут, а поездка на ярмарку — на 20 минут больше. Если время, затраченное на поход в магазин, не будет оплачено, а ставка заработной платы составляет

20. В экономике действуют субсидии на производство учебников: производители учебников получают от государства некую фиксированную сумму за каждый произведенный учебник. Удешевление бумаги привело к росту предложения учебников. В результате:

- 1) расходы государства на субсидии могут не измениться;
- 2) расходы государства на субсидии возрастут, если кривая спроса на учебники имеет ценовую эластичность, отличную от нуля;
- 3) расходы государства на субсидии не изменятся, если кривая спроса абсолютно эластична по своей цене;
- 4) расходы государства на субсидии упадут, если кривая спроса неэластична;
- 5) расходы государства на субсидии не изменятся, если кривая предложения обладает нулевой эластичностью по цене.

300 руб. в час, то при каком объеме покупки поездка на ярмарку и поездка в магазин для отца семейства будут эквивалентны?

2. Два пекаря могут выпекать плюшки и бублики. Причем первый за день может выпекать десять плюшек или 50 бубликов. Известно, что у второго пекаря альтернативная стоимость выпечки четырех плюшек равна десяти бубликам при мак-

симальном производстве бубликов, равном 100 штук. Найдите координаты точки полной специализации при условии, что оба пекаря объединят свои пекарские возможности, и запишите ответ последовательно без пробелов: сначала запишите координату бубликов, затем — плюшек (например: если получилось $X = 17$, а $Y = 38$, то записать надо «1738»).

3. Функция спроса на товар X имеет вид $Q^d = 23 - 2P$, где Q^d — величина спроса на товар X , а P — цена товара X в рублях. Предложение товара X задано функцией $Q^s = 5P$, где Q^s — величина предложения товара X . Правительство решило ввести налог на производителя товара в размере одного рубля за каждую произведенную единицу продукции. Найдите доходы правительства от данного налога.

4. Кривая спроса, заданная линейно, сдвинулась параллельно вниз вдоль оси цен на четыре единицы. Ценовая эластичность первоначальной функции спроса (по модулю) в точке, где цена была равна 12, составляла единицу. Найдите ценовую эластичность кривой спроса (по модулю), полученной в результате вышеописанного сдвига в точке, где цена равна 16.

5. Функция спроса на товар X имеет вид $Q^d = 100 - 5P$, где Q^d — величина спроса на товар X , а P — цена товара X в рублях. Предложение товара X задано функцией $Q^s = 5P$, где Q^s — величина предложения товара X . Правительство решило ввести минимально допустимую цену на товар X , равную 11 руб. На какую величину изменится объем продаж на рынке товара X по сравнению со временем, когда правительство не регулировало цены на рынке товара X ?

6. Технология производства фирмы такова, что труд — единственный переменный ресурс. Если фирма привлекает 24 единицы труда, то предельная производительность труда равна 48. Стоимость оплаты каждой единицы труда составляет 60 рублей. Найдите величину предельных издержек фирмы.

7. На рынке товара X только две группы фирм. Число фирм первой группы на рынке равно 20, а второй группы — 40. Предложение каждой из фирм первой группы $P_1 = 0,5Q + 4$, а предложение каждой из фирм второй группы $P = 0,25Q - 0,5$. Определите значение коэффициента ценовой эластичности рыночного предложения, если цена на товар X равна 5. (Ответ округлять до разряда сотых.)

8. Функция краткосрочных общих издержек совершенно конкурентной фирмы имеет вид $TC(Q) = Q^3 - 8Q^2 + 20Q + 5$, где Q — объем произведенной продукции. Найдите минимальную цену, при которой совершенно конкурентная фирма не прекратит производство в краткосрочном периоде.

9. Известно, что постоянные издержки фирмы равны 256. Функция предельных издержек имеет вид: $MC(Q) = 2Q + 10$. При каком значении Q средние издержки будут минимальны?

10. Функция издержек совершенно конкурентной фирмы описывается уравнением $TC(Q) = \begin{cases} 0,2Q^2 + 10Q + 20, & Q \leq 8 \\ 0,2Q^2 + 100, & Q > 8 \end{cases}$.

Найдите величину средних переменных издержек при объеме выпуска, равном десяти. ♦

ОСНОВЫ ТЕОРИИ ГОСУДАРСТВА

Государство: понятие и функции. Форма государства. Механизм государства

ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПРАВА

Понятие права. Право в системе социальных норм

Источники права. Система права

Норма права: понятие, признаки, структура, виды

Реализация права. Правоотношение. Юридические факты

Правомерное поведение, правонарушение
и юридическая ответственность

ОСНОВЫ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА

Понятие конституционного права. Источники конституционного права

Конституционный строй Российской Федерации и его основы

Конституционно-правовой статус личности в Российской Федерации

Избирательное право и избирательная система в Российской Федерации

Институт президента. Федеральное Собрание Российской Федерации

Система федеральных органов исполнительной власти

в Российской Федерации. Судебная система, прокуратура, милиция,
адвокатура, нотариат. Местное самоуправление

Время выполнения заданий — 80 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. В теории права принято различать функции государства:

- 1) охранительные и регулятивные;
- 2) простые и сложные;
- 3) общие и частные;
- 4) важные и неважные.

2. Монархии бывают:

- 1) смешанными;
- 2) относительными;
- 3) дуалистическими;
- 4) президентскими.

3. Парламентская республика — это:

- 1) Великобритания;
- 2) Италия;
- 3) США;
- 4) Япония.

4. Унитарное государство — это:

- 1) Великобритания;
- 2) Канада;
- 3) Швейцария;
- 4) Бразилия.

5. Одним из основателей теории разделения властей считают:

- 1) Дж. Локка;
- 2) Г. Гроция;
- 3) Б. Спинозу;
- 4) Ж.-Ж. Руссо.

6. Источником мусульманского права выступает:

- 1) Талмуд;
- 2) Сунна;
- 3) Драхмасутра;
- 4) Ветхий Завет.

7. Укажите, какое суждение верно.

1) В теории права под объективным правом понимается мера должного поведения управомоченного лица.

2) Диспозитивные нормы права имеют категорический характер, их требование не может быть изменено (например, соглашением сторон); они не допускают никакого отклонения от своих требований.

3) Физическое лицо становится правоспособным по достижении 18 лет.

4) Незнание законов не освобождает от ответственности.

8. Какие виды правовых норм НЕ выделяют в теории права?

- 1) Императивные и диспозитивные.
- 2) Материальные и процессуальные.
- 3) Регулятивные и охранительные.
- 4) Нормативные и ненормативные.

9. «Право — это правовые эмоции людей, которые имеют императивно-атрибутивный характер, то есть представляют собой переживания, чувства, правомочия на что-то (атрибутивная норма) и чувства обязанности сделать что-то (императивная норма)». Кому могло принадлежать подобное высказывание?

- 1) Р. Паунду.
- 2) Л. Петражицкому.
- 3) К. Савиньи.
- 4) Г. Гроцию.

10. Представителем какой теории права был Томас Гоббс?

- 1) Естественнo-правовой.
- 2) Позитивистской.
- 3) Социологической.
- 4) Нормативистской.

11. Субъективное право — это:

1) совокупность норм, регулирующих отношения собственности;

2) совокупность норм, регулирующих отношения по поводу приобретения гражданства;

3) уголовное право;

4) право гражданина владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом, принадлежащим ему на основании права собственности.

12. Основные критерии разграничения отраслей права — это:

- 1) предмет и метод правового регулирования;
- 2) источники права;
- 3) юридические факты;
- 4) виды правовых норм.

13. Гражданин не исполнил свои обязательства по договору. О каком виде юридического факта в данном случае идет речь?

- 1) О неправомерном действии.
- 2) О юридическом поступке.
- 3) О юридическом акте.
- 4) О бездействии.

14. Укажите, в каком пункте содержится неправильное суждение.

1) Юридические факты по волевого признаку делятся на события и действия (деяния).

2) Правонарушение включает элементы: объект, субъекты и содержание.

3) Полная дееспособность возникает у граждан по достижении 18 лет.

4) Правовое сознание включает правовую идеологию и правовую психологию.

15. Как форма вины квалифицируется:

- 1) вымысел;
- 2) неосторожность;
- 3) неадекватность;
- 4) рецидив.

ОБЩЕСТВОЗНАНИЕ

Человек. Познание. Общество

Время выполнения заданий — 80 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) Того, кто познает, называют субъектом познания, а то, на что направлено познание, называется объектом познания.

Б) Умозаключение — мысль, отражающая предметы или явления в их общих признаках.

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

2. Высказывание «Знание — сила» принадлежит:

- 1) Ф. Бэкону;
- 2) Р. Декарту;
- 3) Аристотелю;
- 4) К. Марксу.

3. В отличие от мифологии и религии, философия, зародившаяся в Древней Греции, основана на:

- 1) поэтическом, образном описании мира;
- 2) вере в сверхъестественные свойства человеческого разума;
- 3) теоретическом осмыслении мира;
- 4) вере в возможность разумного ответа на вопрос о происхождении мира и человека.

4. Верны ли следующие утверждения?

А) Сохранение и поддержание общественных норм и порядков в неизменном виде называется реформированием.

Б) Модернизация всегда предполагает социальную революцию.

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

5. Основная идея К.Маркса в области социальной философии —

- 1) материалистическое понимание истории;
- 2) деятельностный подход;
- 3) системный подход;
- 4) информационный подход.

6. Т. Гоббс, Дж. Локк, Ж.-Ж. Руссо идейно объединены тем, что были:

- 1) сторонниками разделения государственной власти на законодательную и исполнительную;
- 2) противниками сильной государственной власти, подавляющей права и основные свободы граждан;
- 3) социалистами-утопистами;
- 4) сторонниками теории общественного договора.

16. Личным правом, предусмотренным Конституцией РФ, выступает право гражданина на:

- 1) жилище;
- 2) неприкосновенность частной жизни;
- 3) отдых;
- 4) землю.

17. По действующей Конституции РФ Президент РФ избирается на срок:

- 1) четыре года;
- 2) пять лет;
- 3) шесть лет;
- 4) семь лет.

18. В отношении приобретения гражданства РФ по рождению действует следующий принцип:

- 1) только принцип почвы;
- 2) только принцип крови;
- 3) сочетание принципа почвы и принципа крови;

4) никакие принципы не действуют.

19. Прокуратура РФ НЕ осуществляет:

- 1) надзор за исполнением законов;
- 2) координацию деятельности правоохранительных органов по борьбе с преступностью;
- 3) поддержание государственного обвинения при рассмотрении уголовных дел в суде;
- 4) исполнение отдельных видов уголовных наказаний.

20. Среди субъектов Российской Федерации самой широкой компетенцией обладают:

- 1) края;
- 2) области;
- 3) города федерального значения;
- 4) республики.

Часть В Задания 1–10

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

1. Какая форма правления в мире наименее распространена?

2. Односторонний выход субъекта федерации из состава федерации обозначается термином: _____.

3. Как называется лицо, уполномоченное парламентом осуществлять контроль над соблюдением законных прав и интересов граждан в деятельности органов исполнительной власти? (Название имеет шведское происхождение.)

4. К какой правовой семье относится Российская Федерация?

5. Какой юридический термин обозначает условия, необходимые и доста-

точные для возложения юридической ответственности?

6. Выдворение за пределы Российской Федерации иностранного гражданина или лица без гражданства — мера _____ ответственности.

7. Какие правовые акты издает Президент РФ помимо указов?

8. Назовите государство, в котором была принята первая в мире конституция.

Сколько судей в Конституционном Суде Российской Федерации?

10. Законопроекты о введении налогов могут быть внесены только при наличии _____ правительства. ♦

7. Верны ли следующие утверждения?

А) Мировоззрение бывает: религиозным, обыденным, научным, философским.

Б) Наука наряду с другими видами духовно-практической деятельности представляет собой элемент культуры.

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

8. Тип общества, предшествующий индустриальному:

- 1) сельское;
- 2) архаичное;
- 3) традиционное;
- 4) античное.

9. Верны ли следующие утверждения?

А) Естествознание субъективно, поскольку существуют разные точки зрения по поводу одной и той же научной проблемы.

Б) Язык описания в гуманитарных науках — образы, метафоры, аллегории.

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

10. Какая общественная подсистема, согласно Т. Парсонсу, выполняет функцию адаптации?

- 1) Экономическая.
- 2) Политическая.
- 3) Социальная.
- 4) Культурная.

11. Личность — это:

1) любая совокупность индивидов, объединенных общими интересами;

2) понятие для описания человеческих особей;

3) человек как субъект общественной жизни, общения и деятельности;

4) сумма отличительных признаков индивида (рост, вес, цвет кожи и т.п.).

12. Что представляет собой высшую способность личности?

- 1) Образное мышление.
- 2) Трудовая деятельность.
- 3) Ощущения и восприятия.
- 4) Сознание.

13. Для греческих философов человек:

1) мыслящий тростник;

2) должен следовать естественному ходу вещей;

3) должен в повседневной жизни активно реализовывать свою свободу;

4) «животное политическое» и должен действовать, подчиняясь общему благу.

14. Антропоморфизм древнегреческой мифологии означает:

- 1) человекоподобие богов;
- 2) обожествление стихийных сил природы;
- 3) неизбежность и несправедливость судьбы;
- 4) Происхождение мира из хаоса.

15. Позиция, при которой быть человеком — значит быть «гражданином мира», это:

- 1) космополитизм;
- 2) национализм;
- 3) экстремизм;
- 4) глобализм.

16. Верны ли следующие утверждения?

А) Социальные нормы устанавливаются государством.

Б) Социализация — процесс развития природных задатков человека.

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

17. По убеждению эмпириков,

1) критерием истины может быть только разум;

2) получить достоверные знания невозможно;

3) источником достоверных знаний выступает опыт;

4) вера должна быть основана на знании.

18. Мысль, которая посредством указания на некий существенный признак обобщает все предметы, обла-

дающие этим признаком, называется

- 1) образ;
- 2) вещь;
- 3) понятие;
- 4) реакция органов чувств.

19. Научное знание, в отличие от обыденного, основано на:

- 1) теоретическом обобщении достоверных фактов;
- 2) здравом смысле;
- 3) принципах морали;
- 4) повседневном опыте.

20. Каковы причины современных глобальных проблем?

1) Ослабление религиозных позиций в Европе.

2) Изменение солнечной активности.

3) Низкий уровень развития знаний и техники.

4) Преобразовательная деятельность человека.

Часть В Задания 1–8

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

1. Запишите слово, пропущенное в таблице

Институты общества

Основные институты общества	Характеристика
	Важнейший институт политической сферы
Религия, наука...	Важнейший институт духовной сферы

Ответ: _____.

2. Ниже приведен перечень терминов. Все они, за исключением двух, характеризуют понятие «общество»:

- 1) социализация; 2) закон природы; 3) общественное развитие; 4) эксперимент; 5) социальная динамика; 6) общественно-экономическая формация.

Найдите два термина, «выпадающих» из общего ряда, и запишите в таблицу цифры, под которыми они указаны.

Ответ: _____.

3. Установите соответствие между социальными институтами и сферами жизни общества: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

Социальный институт	Сфера жизни общества
А) ценности и нормы	1) социальная 2) экономическая
Б) производство	
В) рынок	
Г) торговля	
Д) семья	

Запишите в таблицу выбранные цифры под соответствующими буквами. Полученную последовательность цифр перенесите в бланк ответов В.

А	Б	В	Г	Д

4. Найдите в приведенном списке концепции развития общества. Запишите цифры, под которыми они указаны.

- 1) Метафизическая.
2) Циклическая.

- 3) Прогрессивная.
4) Доисторическая.
5) Сельскохозяйственная.
6) Линейная.

Ответ: _____.

5. Прочитайте приведенный ниже текст, каждое положение которого обозначено определенной буквой.

(А) В ходе эволюции общество отделилось от природы.

(Б) У. Ростоу выделял пять стадий развития общества.

(В) «Общество — вторая природа».

(Г) Есть уверенность, что где-то во Вселенной существует еще жизнь.

Определите, какие положения текста имеют

- 1) фактический характер;
2) характер оценочных суждений.

Запишите в таблицу выбранные цифры под соответствующими буквами. Полученную последовательность цифр перенесите в бланк ответов В.

А	Б	В	Г

6. Прочитайте приведенный ниже текст, в котором пропущен ряд слов.

Выберите из предлагаемого списка слова, которые необходимо вставить на место пропусков. _____ (А) сформировалось, когда человек отделился от _____ (Б), утратил с ней непосредственную связь, перестал, как вид, регулироваться экосистемой. Со временем общество стало «второй природой» для человека и он уже стал в большей степени зависим от _____ (В), чем от нее.

И если какие-то природные катаклизмы (как правило, незначительные) стали благодаря этому для человека не страшны, то он сам для себя создал другие проблемы, не менее серьезные, их принято называть _____ (Г). И теперь, плюс к старым бедам, добавились новые — природа по-прежнему способна уничтожить целые _____ (Д), и сам человек — все общество. Вероятно, выход заключается в том, что человек должен изменить то, чем обязан своей власти и одновременно слабости — изменению своего _____ (Е)»

Слова в списке даны в именительном падеже. Каждое слово (словосочетание) может быть использовано только один раз. Выбирайте последовательно одно слово за другим, мысленно заполняя каждый пропуск. Обратите внимание на то, что в списке слов больше, чем вам потребуется для заполнения пропусков.

Список терминов:

- 1) общение;
2) государство;
3) сознание;
4) природа;
5) общество;
6) цивилизация;
7) глобальные;
8) мировые;
9) человечество.

Запишите в таблицу под каждой буквой номер выбранного вами слова, полученную последовательность цифр перенесите в бланк ответов В.

А	Б	В	Г	Д	Е

7. В постиндустриальном обществе производство информация (информационных технологий) становится основным сектором экономики. Выберите из приведенного ниже списка характеристики данного типа общества и запишите цифры, под которыми они указаны.

- 1) Производство ядерного оружия.
2) Развитие науки и техники.
3) Создание наукоемких технологий.
4) Резкое увеличение числа ученых.
5) Массовое потребление.

Ответ: _____.

8. Найдите понятие, которое будет обобщающим для всех остальных понятий представленного ниже ряда, и запишите цифру, под которой оно указано.

1. Материальная культура.
2. Духовная культура.
3. Ценности.
4. Наука.
5. Язык.
6. Культура.

Ответ: _____.

Не забудьте перенести все ответы в бланк ответов! ♦



ФАКУЛЬТЕТ ДОВУЗОВСКОЙ ПОДГОТОВКИ

ФДП создан в 1994 г. решением ученого совета ВШЭ. Он стал первым и единственным структурным подразделением по подготовке абитуриентов. Здесь абитуриенты НИУ 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 нагрузки, 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

ИНТЕРНЕТ-ШКОЛА

НАЦИОНАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА

«ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»

работает на принципах открытости и доступности
и предназначена для желающих заниматься самостоятельно.
Для каждого абитуриента интернет-школа — это, с одной
стороны, возможность познакомиться с программами,
учебными материалами, тестами и подготовиться
к вступительным экзаменам в наш вуз, а с другой стороны,
огромный объем самостоятельной работы. Мы начнем вместе
постепенно, шаг за шагом, двигаться к выбранной вами цели.
Слушатели интернет-школы имеют возможность серьезной
самостоятельной подготовки к поступлению
в НИУ ВШЭ по предметам социально-экономического
профиля, по математике, истории, по русскому
и английскому языкам.

Сроки обучения: с октября по апрель (присоединиться
к процессу обучения можно в любое время). В интернет-
школах работают форумы. Координатор интернет-школы
и преподаватели-специалисты ответят на ваши вопросы
учебного и организационного характера. В процессе
обучения проводятся диагностические тестирования.
Это контрольные работы в виде тестов с выбором одного
или нескольких правильных ответов, а также вопросов
с развернутым ответом. Такая форма контроля соответствует
формату Единого государственного экзамена (ЕГЭ) и первого
тура многопрофильной олимпиады НИУ ВШЭ. Ежегодно
в марте проводится интернет-олимпиада.

КАК С НАМИ СВЯЗАТЬСЯ

Наш адрес в Интернете: <http://ischool.hse.ru>

E-mail: ischool@hse.ru

Контактное лицо — Данил Федоровых

Адрес: г. Москва, Варшавское ш., д. 44а

ФАКУЛЬТЕТ ДОВУЗОВСКОЙ ПОДГОТОВКИ
ОТДЕЛ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Журнал можно приобрести:

101990, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20,
киоск издательского дома НИУ ВШЭ,
evelichko@hse.ru

В региональных центрах довузовской
подготовки НИУ ВШЭ:

1. Рязань — (4912) 27-0355,
n@mis.ryazan.ru
2. Тула — (4872) 21-4652/53,
vvl@home.tula.net, hse_tula@mail.ru
3. Киров — 8332) 62-1670, kell@kell.ru
4. Владикавказ — (8672) 44-0739,
chshieva@alanianet.ru, chshieva@mail.ru
5. Уфа — (3472) 33-3810,
tvorchestvo@ufacom.ru, uraleco@ufacom.ru,
detuni@ufacom.ru
7. Саратов — (98452) 45-0114, 43-9011,
paritet@renet.ru
8. Красноярск — (3912) 27-2957,
jamuk@krsk.info, nsja@land.ru
9. Липецк — (4742) 8-903-8612929,
akorchagin@lipetsk.ru
10. Чебоксары — (8352) 62-2640,
chebmecom@mail.ru
11. Новороссийск — (8617) 26-3194,
lichnost98@mail.ru
12. Воронеж — (4732) 91-7081,
kretova@vmail.ru
13. Ташкент — 8 10 (99871)137-1313,
director@besteducation.uz

Справки по телефону:

8 (495) 628-6317 — Елена Величко
e-mail: evelichko@hse.ru