



Номинация: «Организация профориентационной работы»

**Пособие для обучающихся
«Экономический путеводитель (от простого к сложному)»**

Автор-составитель:
Мокшина Елена Викторовна,

педагог дополнительного образования



Аннотация

Создание пособия для обучающихся «Экономический путеводитель (от простого к сложному)» обусловлено высокой ролью профориентации в рамках дополнительного образования.

Актуальность будет определена несколькими причинами:

- Важность правильного выбора профессии. От этого выбора зависит, будет ли человек успешен и доволен своей жизнью.
- Трудности, с которыми сталкиваются многие обучающиеся, такие как плохая осведомлённость о рынке труда, неумение оценить собственные способности.
- Дополнительное образование позволяет обучающемуся попробовать себя в разных сферах, чтобы более точно определить свои склонности, убедиться в своих желаниях и получить необходимые навыки.
- Дополнительное образование помогает заложить основы профессионального развития личности и создать предпосылки для её успешного становления.

Таким образом, профориентационная работа в дополнительном образовании способствует успешности обучающегося в выбранной сфере деятельности, расширяет его знания и развивает творческие возможности, формирует круг общения на основе общих интересов и духовных ценностей.

Данное пособие разработано с целью дать всю необходимую информацию обучающимся по разделу «Экономика». Оно является наиболее полным, позволяющим подготовиться к сдаче экзамена по обществознанию, что является необходимым при поступлении в ВВУзы на экономические факультеты.

Содержание пособия для обучающихся включает в себя следующие разделы:

- экономика в таблицах
- экономическая теория
- практические задания

Данное пособие подготовлено для обучающихся, но так же может быть использовано любым педагогом, который пожелает ввести в образовательную практику углубленное изучение экономики.

Цель раздела с практическими задачами - научить обучающихся анализировать проблемную ситуацию и выработать решение; научить работать с информационными источниками, перерабатывать ее из одной формы в другую.

Представленные задания способствуют развитию у обучающихся самостоятельного мышления, умения выслушивать и учитывать альтернативную точку зрения, аргументировано высказать свою. При использовании на занятиях данного пособия, обучающиеся будут иметь возможность проявить и усовершенствовать аналитические и оценочные навыки, научиться работать в команде, находить наиболее рациональное решение поставленной проблемы. Что в свою очередь может повлиять на формировании профориентации.

Разработчик: Мокшина Е.В.,
преподаватель первой квалификационной категории,
e-mail: e.9627959126@yandex.ru

Пояснительная записка

Пособие «Экономический путеводитель (от простого к сложному)» было разработано для обучающихся, чтобы такой сложный раздел как Экономика упростить для изучения. Учебные пособия по экономике часто перегружены математическими выкладками, что затрудняет понимание содержания. Недостаточное внимание уделено прикладным аспектам. Профильное обучение экономике в школе может быть недостаточно ориентировано на формирование исследовательских навыков, умений анализировать информацию и применять теоретические знания на практике. Таким образом это никак не может способствовать профориентации. Старшеклассники могут не иметь достаточных знаний о функционировании экономики и не понимать, как правильно распоряжаться своими доходами и расходами. Чтобы сделать изучение экономики более доступным для обучающихся, важно проводить практические занятия и организовывать самостоятельную работу, направленную на развитие творческих и аналитических способностей.

Работа в области профориентации является в настоящее время весьма **актуальной задачей**. Значимость практических заданий, которые содержатся в пособии для обучающихся состоит в том, что усвоение знаний и формирование умений есть результат активной самостоятельной деятельности обучающихся по разрешению противоречий, в результате чего и происходит творческое овладение знаниями, навыками, умениями и развитие мыслительных способностей.

Наиболее успешно данное пособие можно использовать на занятиях по финансовой грамотности, и на уроках обществознания и экономики.

Преимущества использования пособия для обучающихся в образовательном процессе заключаются в том, что оно подходит для самостоятельного овладения знаниями обучающимся или как источник дополнительной информации к общеобразовательной программе по обществознанию, что имеет большое значение при подготовке к экзаменам.

Настоящее пособие адресовано для обучающихся финансовой грамотности, так же его могут использовать педагоги по экономике и обществознанию. Материал предложенный в образовательных программах для изучения обширный, у обучающихся мало вариантов применения своих знаний на практике, это усложняет восприятие и запоминание материала. Задачи из раздела практические задания, позволяют применить обучающимся полученные знания в решении представленных кейсов, научиться искать пути решения поставленных задач. Именно это способствует профориентации.

Целью применения пособия для обучающихся является возможность познакомить обучающихся с основами экономики, что немаловажно для профориентации, предоставить сложный материал в упрощенном и систематизированном виде, проверить свои знания на практике. Использование материала из пособия позволят проводить самоподготовку на должном уровне.

Ожидаемые результаты применения в образовательном процессе пособия «Экономический путеводитель» в том, что оно поможет обучающимся в изучении такого обширного раздела как экономика в своей подготовке к выпускным экзаменам по обществознанию и при подготовке к финансовым олимпиадам, проектам различного уровня сложности. Овладение предложенными знаниями позволит расширить знания.

Новизна данного пособия в том, что в нем собран и систематизирован наиболее обширный материал по сравнению с ранее предложенными.

Содержание пособия для обучающихся включает в себя:

- раздел **«экономика в таблицах»**. Данный раздел носит ознакомительный характер и содержит информацию в табличном виде. Большое значение данная информация будет иметь для обучающихся 9 класса, что позволит успешно подготовиться к ОГЭ
- далее включен раздел **«Экономическая теория»**. Он содержит подробный разбор наиболее значимых тем. Его содержание будет особо актуальным для обучающихся 10-11 классов, может быть использовано для подготовки к ЕГЭ.
- в пособии представлен раздел **«Практические задания»**. Этот раздел представляет особую значимость, так как содержит реальные задания представленные на Всероссийском чемпионате по финансовой грамотности 2025, с полным их разбором и описанием решения. Они выполнены именно в том виде, в котором должны быть представлены на чемпионат.

Данный материал получил высокую оценку жюри и был апробирован с обучающимися детского объединения «Я правoved».

Именно этот раздел играет высокую роль в профориентации, выполнение представленных кейсов позволит обучающемуся применить на практике полученные знания.

Содержание

Введение.

1. Признаки и технологические особенности кейс–метода.
2. Цели, задачи, принципы кейс-метода.
3. Основные этапы создания кейсов.
4. Методическое содержание кейс – метода.
5. Метод модерации при использовании кейс-метода
6. Типы кейсов и способ их представления.
7. Соотношение между компетенциями обучающимися и кейс – методом.
8. Результаты работы с кейсом.

Заключение.

Список литературы.

Приложение.

1. Существует несколько значений понятия «экономика». Что иллюстрирует экономику как хозяйство?

- 1) открытие сети продовольственных гипермаркетов
- 2) объяснение причин роста инфляции
- 3) расчёт показателей государственного бюджета
- 4) прогнозирование спроса на товары

2. Существует несколько значений понятия «экономика». Что иллюстрирует экономику как науку?

- 1) продажа продукции фермерских хозяйств
- 2) выявление факторов роста спроса на услуги
- 3) оказание населению бытовых услуг
- 4) биржевые торги акциями предприятий

д

3 БЛАГА — СРЕДСТВА, С ПОМОЩЬЮ КОТОРЫХ УДОВЛЕТВОРЯЮТСЯ ПОТРЕБНОСТИ ЧЕЛОВЕКА И ОБЩЕСТВА.



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ БЛАГА

средства, необходимые для удовлетворения потребностей людей, имеющиеся в распоряжении общества в ограниченном количестве.

БЛАГА



**НЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ БЛАГА
(ДАРОВЫЕ БЛАГА)**

средства для удовлетворения потребностей людей, которые имеются в неограниченном количестве (воздух, солнечное тепло)..



ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА

средства, необходимые для удовлетворения потребностей людей, которые находятся в свободном потреблении всеми членами общества (предоставляются населению на безвозмездной основе, за счет финансовых средств государства, например, безопасность, уличное освещение и т.д.)

Факторы производства и ДОХОДЫ ОТ НИХ



Ограниченность экономических ресурсов.

Ресурс	Ограниченность
Труд	Количеством трудоспособных граждан, способностями человека.
Земля	Географическое положение страны, наличие полезных ископаемых.
Капитал	Экономическая ситуация в стране, уровень развития НТП.
Предпринимательство	Отсутствие способностей, таланта.
Информация	Способности человека, наличие ресурса.

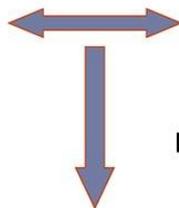
Пути преодоления ограниченности.



Ресурс	Пути преодоления
Труд	Приглашение рабочих из-за рубежа, переобучение или переквалификация «своих» рабочих
Земля	«Облагораживание» земли, поиск полезных ископаемых в новых местах.
Капитал	Строительство новых капитальных сооружений.
Предпринимательство	Развивать предпринимательский талант, издание законов, направленных на защиту предпринимательства.
Информация	Обучение персонала, поиск новых путей получения информации.

Производство, производительность труда. Разделение труда и специализация

Разделение труда –
разделение
процесса
производства на ряд
отдельных
операций, этапов,
выполняемых
разными
работниками.



Специализация – это
сосредоточение
деятельности на
относительно узких
направлениях,
производственных
операциях или видах
выпускаемой продукции.

**Увеличение производительности
труда**



**Более лучшее удовлетворение
потребностей человека и общества**



Оптовая и розничная торговля

Оптовая торговля

- Оптовики с полным циклом обслуживания
- Оптовики с ограниченным циклом обслуживания
 - Брокеры
 - Агенты

Розничная торговля

- Специализированные магазины
 - Универмаги
 - Супермаркеты
 - Магазин «у дома»
 - Дискаунты
- Магазин «бросовых цен»
 - Суперсторы
- Выставочные залы
 - Личная продажа
- Почтовая рассылка, телемагазины
- Продажа через автоматы

18

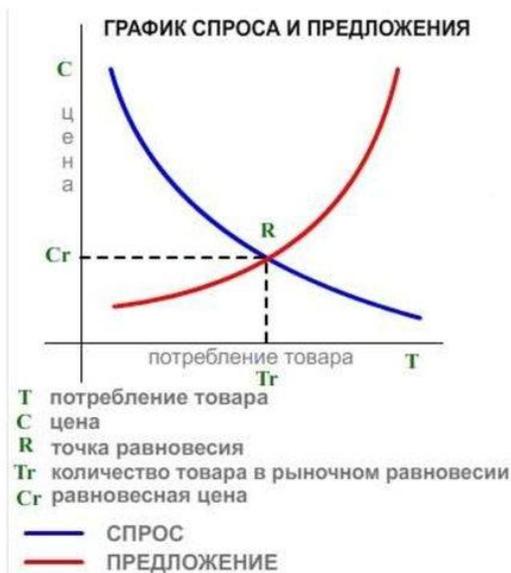
Права собственности:

Владение	Пользование	Распоряжение
<p>Возможность <u>хозяйственного господства</u> над вещью.</p> <p>Может быть:</p> <ul style="list-style-type: none"> -законным; -незаконным. 	<p>Возможность <u>извлечения из вещи её полезных свойств</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> -в личных целях; -в производственных целях. <p>Допускается пользование без права владения(аренда, прокат)</p>	<p>Возможность <u>определять судьбу вещи</u> (продажа, сдача в наём, залог, уничтожение, утилизация и т.д.).</p>

23

Типы экономических систем

Тип экономической системы	Экономическая основа	Принятие экономических решений
Традиционная	Власть-собственность	На основе традиций, обычаи, стереотипы, общественной иерархии
Рыночная	Частная собственность	Обособленными субъектами в интересах выгоды с рыночными механизмами координации
Административно-командная	Государственная	Государственными органами с плановым регулированием
Смешанная	Частная, государственная собственность и их комбинации	Сочетание планового и рыночного регулирования, саморегулирования

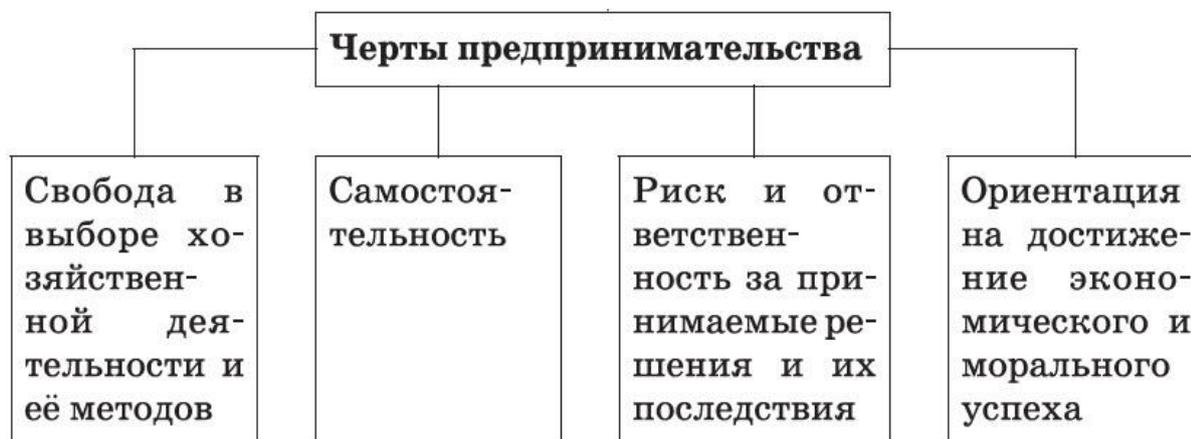


Эффекты закона спроса.

Эффект «нового покупателя»	Эффект «замещения»	Эффект «дохода»
Вероятность того, что покупка произойдет, выше у товара с низкой ценой.	Рост цен на товар приведет к увеличению спроса на товар – заменитель.	При планировании расходов, если цена окажется ниже ожидаемой, высока вероятность, что «доход» тоже будет потрачен.

ВАРИАНТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЦЕНЫ СПРОСА (ЦС) И ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (ЦП)

ЦС=ЦП РАВНОВЕСНАЯ ЦЕНА	ЦС<ЦП	ЦС>ЦП
СДЕЛКА СОСТОИТСЯ	СДЕЛКА НЕ СОСТОИТСЯ	СДЕЛКА СОСТОИТСЯ
	СВЕРТЫВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА, СНИЖЕНИЕ ЦЕНЫ	РОСТ ЦЕНЫ ПРОДАЖИ, РОСТ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА



ПОНЯТИЕ ФИРМЫ

Фирма – это коммерческая организация, использующая факторы производства для создания товаров и услуг с целью получения прибыли.

Фирмы (производители товаров и услуг) ориентируются на потребности общества и самостоятельно решают:

- ✓ что производить и в каком количестве;
- ✓ как производить (из каких ресурсов и с помощью какой технологии);
- ✓ для какого потребителя производить – для личного или производственного потребления.

Экономические издержки — это общие издержки фирмы на производство товаров и услуг, включающие как прямые денежные издержки по организации производства и сбыта товаров, так и альтернативные издержки, т. е. упущенную выгоду от использования ресурсов фирмы на иные варианты деятельности

Внутренние (неявные)

Это стоимость собственного ресурса

Они равны денежным выплатам, которые могли бы быть получены за самостоятельно используемый ресурс, если бы собственник вложил его в чужое дело

Внешние (явные, бухгалтерские)

Это выплаты поставщикам трудовых ресурсов, сырья, топлива, услуг и т. п.

Общая сумма внешних (явных) издержек фирмы на производство товаров или услуг в течение определённого периода

Постоянные издержки

К ним относятся, например, арендная плата за помещения, издержки, связанные с обслуживанием оборудования, погашение ранее полученных ссуд, затраты на подготовку и переподготовку кадров, заработная плата управленческого персонала, расходы на коммунальные услуги, амортизация

Переменные издержки

Включают издержки фирмы на материалы, энергию, комплектующие изделия, заработную плату. Они изменяются при любом колебании объёмов выпуска товаров и в том же направлении (увеличиваются при росте объёмов и падают при их сокращении)

ФУНКЦИИ ДЕНЕГ

Мера стоимости	Средства обращения	Средства платежа	Средства накопления	Мировые деньги
Выражают денежную форму стоимости товара - цену	Выступают посредником в актах купли-продажи товара	Используются для отложенных платежей (как правило, безналичные расчеты)	Используются как средство сохранения стоимости, накопления богатства	Используются для расчетов на мировом рынке
Молоко стоит 70 рублей	Валерий купил в магазине новую футболку	Наташа взяла в банке кредит на покупку машины	Ивановы каждый месяц откладывают 10 процентов зарплаты	

Денежная масса — это деньги, обращающиеся в данной стране

<i>Наличные денежные средства</i>		<i>Безналичные денежные средства</i>		
Разменная монета	Бумажные деньги (банкноты)	Текущие (чековые ¹) счета	Срочные счета ²	Прочие виды денежных средств в расчётах

¹ **Чек** — приказ банку, выданный владельцем вклада, о выдаче со своего счёта денег лицу, указанному в чеке.

² **Срочный счёт** — вклад денежных средств в банк под проценты на определённый срок.



Зарплата и стимулирование труда

Зарплата

Номинальная

Её работник получает в виде определённой денежной суммы.

Реальная

Это то количество товаров и услуг, которое работник может купить на номинальную заработную плату после уплаты налогов и других отчислений.

Стимулирование труда:

- 1) материально-денежное (премия);
- 2) социальное (ценный подарок);
- 3) моральное (поощрение)



Формы заработной платы

Оклад

Установленный ежемесячный размер заработной платы, который может корректироваться с учетом отработанного сотрудником времени

Сдельная

Плата определяется объемом произведенной работником продукции

Премиальная

Дополнительно к окладу или сдельной оплате работникам назначаются премиальные выплаты по итогам квартала, года

Экономические цели и функции государства

Экономические функции государства:

- 1) создание условий для стабильного экономического роста;
- 2) производство общественных благ;
- 3) ограничение отрицательных и стимулирование положительных внешних эффектов;
- 4) организация денежного обращения;
- 5) законодательное регулирование.



Способы воздействия государства на экономику



Налогообложение – процесс установления и взимания налогов в стране.



Государственный бюджет – фонд денежных ресурсов, которым распоряжается правительство страны.

НАЛОГИ:

обязательные платежи, взимаемые государством с физических и юридических лиц в государственный и местные бюджеты.

- ◆ являются основным источником поступлений в государственную казну;
- ◆ обеспечивают распределение и перераспределение национального дохода в соответствии с экономическими и социальными задачами.

Прямые

(налоги на доходы и имущество):

- ◆ подоходный
- ◆ на добавленную стоимость
- ◆ на прибыль
- ◆ на имущество предприятий и организаций
- ◆ на наследство

Косвенные

(надбавки к цене или тарифу):

- ◆ акциз – вид косвенного налога на предметы массового потребления и услуги. включается в цену товара или услуги;
- ◆ таможенный сбор – вид сборов (на импорт. на экспорт).

НАЛОГИ (по территориальному уровню)

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ

- НДФЛ – налог на доходы физических лиц;
- НПО - налог на прибыль организаций;
- НДС – налог на добавленную стоимость;
- акцизы;
- налог на добычу полезных ископаемых;
- водный налог;
- сборы за пользование объектами животного мира и водных биологических ресурсов;
- государственная пошлина

РЕГИОНАЛЬНЫЕ

- налог на имущество организаций;
- налог на игорный бизнес;
- транспортный налог

МЕСТНЫЕ

- земельный налог;
- налог на имущество физических лиц

Роль экономики в жизни общества

1. Обеспечивает людей материальными условиями их существования – продуктами питания, одеждой, жилищем и т.д.
2. Охватывает широкую область жизни общества, включающую экономику предприятий, отраслей, народное хозяйство в целом, финансы, денежное обращение.
3. Является фундаментом всякого общества, поскольку общество может существовать и развиваться благодаря непрерывному производству.
4. Является основой научно-технического прогресса, поскольку именно в процессе творческого решения экономических проблем рождаются новые идеи и изобретения.

Экономическая наука

МИКРОЭКОНОМИКА	МАКРОЭКОНОМИКА	МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
взаимодействие потребителей и производителей, предпринимателей и наемных работников, функционирование отдельных рынков, установление цен на товары	проблемы безработицы, бедности, экономического роста, роли государства в регулировании экономики	международная торговля товарами и услугами, движение капиталов, международные валютные отношения, обмен и торговля результатами научно-технической деятельности

Процессы, происходящие на микро- и макроуровнях тесно связаны и отражаются также на мировой экономической ситуации.

Место экономической науки среди наук об обществе.

Экономика является **социально-гуманитарной наукой** наряду с политологией, правоведением, социологией, философией, демографией и другими. Так же как и другие общественные науки, она изучает **социальные отношения**. В современном мире отмечается тенденция к **интеграции наук**, то есть активно проводятся междисциплинарные исследования, заимствование методов и терминов из разных сфер.

Экономика и политология

Государство является одним из субъектов экономики и также решает проблему ограниченности ресурсов. Экономическая политика направлена на борьбу с такими проблемами, как инфляция, безработица, дефицит государственного бюджета. Налогообложение является предметом как экономического, так и политического интереса.

Тесно связаны политические режимы и экономические системы: обычно в демократическом государстве устанавливается рыночная экономика, а в тоталитарном — командно-плановая. В международных отношениях политические отношения между странами влияют на активность международной торговли.

Экономика и право

Часть экономических отношений урегулирована правовыми нормами. В отраслях права затрагиваются экономические вопросы: гражданское право защищает частную собственность, регулирует организацию и функционирование коммерческих юридических лиц; налоговое право закрепляет принципы и формы налогообложения; уголовное право устанавливает ответственность за экономические преступления.

Экономика и социология

Устройство общества, численность и состав населения, социальные нормы значительно отражаются на экономической жизни. Исследования общества помогают делать экономические прогнозы, а социологи могут исследовать экономическое поведение людей.

Экономика и психология

Экономика тесно связана с проблемой выбора и принятия решений. Благодаря психологическим исследованиям экономисты могут увидеть закономерности экономического поведения, связанного с производством и потреблением. Одной из отраслей экономики называют поведенческую экономику, которая изучает проблему рациональности экономических участников.

Предмет и метод экономической науки

Предметом экономической науки является проблема ограниченности ресурсов и безграничности потребностей человека. Экономисты находят способы преодоления этой проблемы с помощью рационального использования ресурсов. Предмет изучения экономической науки формулируется в трёх главных вопросах.

1. Что производить?
2. Как производить?
3. Как распределять произведённое между людьми?

Для экономики характерны следующие методы:

- математическое моделирование;
- построение графиков;
- выдвижение гипотез;
- формулирование экономических законов;
- анализ;
- сравнение;
- измерение количественных показателей.

Экономические институты и их роль в развитии общества

Экономический институт — это сложившаяся в обществе система формальных и неформальных правил, регулирующих поведение участников экономики и определяющих способы их взаимодействия.

К основным экономическим институтам относят:

- собственность;
- рынок;
- производство;
- деньги.

На экономическую сферу общества также оказывает сильное влияние такой политический институт, как государство.

Институты формировались постепенно, на основе практической деятельности людей.

Пример:

сначала люди обменивались товарами и услугами напрямую. Но разнообразие потребностей увеличивалось, и совершать натуральный обмен становилось всё сложнее. Поэтому люди придумали универсальный товар, позволяющий быстро и эффективно обмениваться с любым участником экономики, — деньги. Так постепенно сформировались торговля и рынок.

Таким образом, значение экономических институтов для общества состоит в следующем:

1. институты позволяют быстро и рационально находить способы удовлетворения потребностей;
2. регулируют поведение участников экономики для поддержания порядка;
3. позволяют контролировать эгоистичный интерес каждого участника, чтобы обеспечить равноправные условия сделки (без нарушений договора, моральных норм);
4. помогают объединяться участникам экономики для совместной деятельности.

Экономист Рональд Коуз установил, что экономические институты сокращают транзакционные издержки.

Транзакционные издержки — это затраты участников сделки, дополнительно возникающие при её заключении.

Пример:

чтобы устроиться на работу (сделка), нам нужно изучить рынок труда, найти подходящие вакансии, потратить время на собеседование и дорогу до него, собрать необходимые для трудоустройства документы. Все эти затраты сил, времени, денег на дорогу и будут транзакционными издержками.

Пример:

деньги сокращают издержки, существующие при натуральном обмене. Существование рынков сокращает издержки, связанные с поиском товара.

Экономическая система

Экономическая система — установленная и действующая совокупность принципов, правил, законов, определяющих форму и содержание основных экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономического продукта.

Тип экономической системы характеризует:

- Преобладающая форма хозяйствования (натуральная или товарная);
- Форма собственности на средства производства (государственная, частная или общинная);
- Ответы на основные вопросы экономики: что, как и для кого производит;
- Роль государства в экономике.

Вспомним, чем отличаются **формы хозяйствования:**

- Натуральная форма хозяйствования (производство имеет целью удовлетворение собственных потребностей, не для продажи);
- Товарная форма хозяйствования (товары производят для обмена, для торговли).

Основные типы экономических систем:

1. Традиционная экономика – способ организации экономической жизни, базирующийся на широком распространении ручного труда, многоукладности экономики (различных формах хозяйствования).

2. Административно-командная (плановая) экономика – способ организации экономической жизни, при котором такие факторы производства как земля и капитал принадлежат государству, которое осуществляет управление основными экономическими благами.

3. Рыночная экономика – способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в частной собственности отдельных лиц

Разберем их основные признаки:

Традиционная экономика

Признаки традиционной экономики:

- 1) диктат хозяйственного опыта предков
- 2) господство сельского хозяйства

- 3) использование ручного труда, примитивных технологий
- 4) натуральное хозяйство
- 5) общинная собственность

Достоинства традиционной экономики	Недостатки традиционной экономики
<ul style="list-style-type: none"> • Сохранение культуры • Стабильность • Высокое качество производимой продукции 	<ul style="list-style-type: none"> • Неспособность к прогрессу • Незащищенность перед любыми внешними изменениями • Ограниченность числа производимых благ • Слабый технический потенциал для увеличения объёма продукции • Неразвитая промышленная и социальная инфраструктура • Высока зависимость от климатических условий

Административно-командная экономика (плановая, централизованная, директивная)

Признаки командной экономики:

- 1) государственная собственность на средства производства
- 2) централизованное (директивное) распределение ресурсов
- 3) наличие хозяйственных планов, утверждаемых государством
- 4) директивное ценообразование

Достоинства плановой экономики	Недостатки плановой экономики
<ul style="list-style-type: none"> • Устойчивость • Социальная стабильность, уверенность людей в завтрашнем дне • Примерно одинаковый уровень жизни людей • Минимальный уровень жизненных благ обеспечен всем членам общества • Отсутствие проблем с трудоустройством, а значит, что нет безработицы • Концентрация средств и иных ресурсов в наиболее приоритетных на данный момент направлениях 	<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие самостоятельности производителей • Отсутствие заинтересованности в результатах труда, так как господствует уравнилельный способ оплаты • Дефицит товаров, ограниченный их выбор • Застой в экономике • Огромный бюрократический аппарат

Рыночная система

Признаки рыночной системы:

- 1) многообразие форм собственности (обязательно наличие частной собственности)
- 2) свобода предпринимательства (и в целом экономическая свобода участников рыночного хозяйствования)
- 3) свободная конкуренция
- 4) свободное ценообразование (действует рыночный механизм: спрос и предложение)

Достоинства рыночной экономики	Недостатки рыночной экономики
<ul style="list-style-type: none"> • Стимулирование предприимчивости, заинтересованности в труде • Отторжение ненужного и неэффективного производства • Наличие больших прав у 	<ul style="list-style-type: none"> • Усиление социальной дифференциации, то есть неравенства • Нестабильность экономики, частые кризисы, инфляция,

- производителей и потребителей
- Не требуется большой аппарат управленцев
- Эффективное использование ресурсов в соответствии с рыночным механизмом — законами спроса и предложения — «невидимой руки рынка»
- Наличие конкуренции приводит к повышению качества продукции и услуг
- Появление новых продуктов на рынке
- Широкое использование новых технологий производства

- безработица
- Отсутствие заинтересованности в развитии малоприбыльных, но необходимых обществу производства
- Безжалостное, потребительское отношение к природе
- Ориентированность производителя на платёжеспособного клиента
- Недостаточное финансирование социальных сфер, например, образования, здравоохранения
- Монополизация экономики, приводящая к снижению конкуренции

В реальной экономической действительности ни чисто рыночной, ни чисто командной экономики не существует, а имеет место смешанная экономика преимущественно командного либо преимущественно рыночного типа с различной социальной окраской.

Смешанная экономическая система — способ организации экономической жизни, при котором такие факторы производства как земля и капитал в основном находятся в частной собственности, а распределение ограниченных ресурсов осуществляется как рынками, так и при значительном участии государства. Степень этих «в основном» и «при значительном участии» может отличаться, поэтому можно также классифицировать более подробно и смешанные экономические системы, например, выделяют скандинавскую, японскую и иные модели.

10. Кривая производственных возможностей

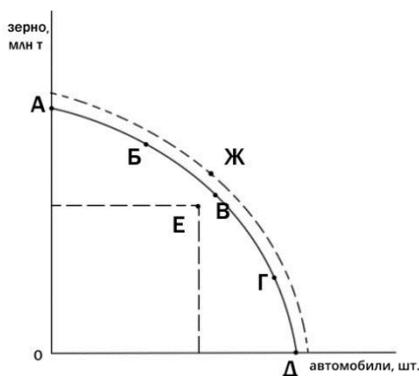
В условиях ограниченности ресурсов возникает проблема выбора.

Один из **законов экономики** заключается в том, что при использовании всех мощностей и ресурсов экономики достигается определённая **граница производственных возможностей**. На данный момент времени при использовании имеющихся ресурсов и технологий экономика не может производить больше.

Увеличение этого предела возможно с помощью перестройки экономической системы, открытия новых технологий или привлечения иных видов ресурсов.

Пример:

экономика страны обладает 100 единицами производственной мощности. Их можно в разных пропорциях распределить между отраслями: 30 единиц на сельское хозяйство и 70 на промышленность. При увеличении производства сельского хозяйства до 40 единиц производство в промышленном секторе уменьшится до 60 единиц.



Кривая производственных возможностей

Рассмотрим график. Представим экономику, в которой производятся два вида товаров: зерно и автомобили. Кривая производственных возможностей **АБВГД** показывает предельную мощность экономики.

Точка **Ж** на данный момент недостижима и требует появления новых технологий или способов производства. Точка **Е** находится под кривой и показывает, что экономика задействует не все мощности, нерационально расходует ресурсы.

Производственная мощность может распределяться в разных пропорциях между зерном и автомобилями. В точке **Б** будет производиться больше зерна и меньше автомобилей, в точке **Г** — наоборот. А в точке **В** зерно и автомобили будут производиться в равном количестве.

11. Экономическая деятельность и её субъекты

Основой экономики как хозяйства является экономическая деятельность.

Экономическая деятельность — это **действия экономических субъектов, направленные на производство и обмен с целью удовлетворения потребности.**

К видам экономической деятельности относят:

- производство;
- распределение;
- обмен;
- потребление.



Субъектами этой деятельности являются:

- отдельные потребители;
- домохозяйства;
- фирмы; государство.

СУБЪЕКТЫ ЭКОНОМИКИ

Рыночная экономика — сложная социально-экономическая система, состоящая из множества структурно организованных, взаимосвязанных и взаимодействующих элементов

Домашние хозяйства (домохозяйства) — отдельные люди и целые семьи, т.е. физические лица, со всей сложностью присущего человеческим существам поведения, интересов и мотивов. Домашние хозяйства предоставляют принадлежащие им ресурсы (труд, земля, капитал) для осуществления процесса производства, а на полученные в результате этого доходы покупают товары и услуги для личного потребления.

Фирмы - это организации, концентрирующие и использующие ресурсы для производства товаров и/или услуг с целью получения прибыли. На деньги, вырученные от продажи выпущенных товаров (услуг), они закупают новые ресурсы у домашних хозяйств.

Государство (правительство) собирает налоги с домохозяйств и фирм, а затем использует средства государственного бюджета для закупки товаров (например, военной техники), на содержание государственного сектора экономики, на социальные выплаты (пенсии, стипендии, пособия) и т.п.

Потребление, сбережения, инвестиции

Любая экономическая деятельность нацелена на удовлетворение потребностей человека. Это происходит в ходе потребления товаров и услуг.

Потребление — **использование благ (товаров и услуг) в целях удовлетворения потребностей.** Потребление бывает:

- *производственным* (расходование, использование ресурсов в процессе производства);
- *непроизводственным* (конечное потребление благ людьми, населением для удовлетворения своих потребностей), которое, в свою очередь, делится на личное и общественное.

Существует зависимость между уровнем доходов и потреблением, которая сформулирована в законе Энгеля.

Пример:

семья Степановых имеет высокие доходы и лишь 20 % бюджета расходует на питание. Семья Кириенко является малоимущей, и почти 80 % их бюджета уходит на покупку продуктов.

Часть ресурсов человек может отложить для дальнейшего использования, сделав сбережения.

Сбережения — **финансовые доходы населения, отличительными особенностями которых являются длительный период хранения и накопительный характер.**

В экономической науке существует такое понятие, как формы сбережений граждан. Под ним понимаются места или финансовые инструменты, куда население может вложить свои средства для их сохранения. К таким относятся банковские вклады (депозиты), ценные бумаги, банковские металлы (золото, платина, серебро и т. д.).

Инвестиции — **это размещение капитала с целью получения прибыли.**

Обрати внимание!

Инвестиции, в отличие от сбережений, предназначены не только для сохранения, но и для приумножения отложенных денежных средств.

Признаки инвестиций:

- **рисковый характер** (есть риск потерять вложение или не получить доход);
- **долгосрочность;**
- **целенаправленность.**

Инвестиции принято делить на высокорисковые (*акции, коммерческие облигации, криптовалюты*) и низкорисковые (*банковские вклады, государственные облигации*).

Обрати внимание!

Даже при использовании низкорисковых инструментов вероятность потерять свои вложения сохраняется всегда.

Снизить риски помогает принцип диверсификации. Термин «диверсификация» проще всего пояснить народной мудростью «не храни все яйца в одной корзине». Для снижения рисков потери свои сбережения или свободные денежные средства необходимо распределять между несколькими активами, хранить в нескольких «корзинах».

Пример:

часть денег разместить на вкладе, часть — в иностранной валюте, часть — в ценных бумагах и т. д.

Экономические отношения и интересы

Экономическая сфера жизни общества построена на экономических отношениях между различными участниками.

Экономические отношения — **это форма взаимодействия между участниками экономики с целью распределения ограниченных ресурсов.**

Пример:

отношения в процессе производства, купли-продажи, оказания услуг, распоряжения собственностью.

В основе экономических отношений лежат экономические интересы участников.

Экономический интерес — **это мотив экономической деятельности, направляющий её на удовлетворение потребностей и получение благ.**

Для каждого субъекта экономики характерен свой интерес: получение прибыли или наиболее качественного товара или услуги. С помощью воздействия на экономические интересы возможно влиять на поведение людей.

Работодатель заинтересован в высоких производственных показателях, с помощью премий он может мотивировать работников работать быстрее, таким образом воздействуя на их интерес получить больше заработной платы или повышение в должности.

Предприниматель заинтересован продать как можно больше товаров и получить прибыль. Он может устроить распродажу или акцию, предлагая скидку клиентам за большое количество купленных товаров. Тем самым он воздействует на интерес покупателя купить товар выгоднее.

Рациональное поведение людей в экономике.

Типы поведения человека в экономике:

- **Эмоциональное поведение** – основано на различных (положительных и отрицательных) эмоциях, чувствах человека: стремление быть лучше других, желание отличиться (модная одежда, телефон), чувство комфорта, желание разнообразить жизнь различными развлечениями, забота о благосостоянии семьи и др.
- **Рациональное поведение** – в его основе лежат принципы экономии и качества.

Принцип рациональности в экономике (от лат. ratio – разум) – принцип, позволяющий выбрать осмысленные, разумные решения, дающие наибольшие результаты при минимальных затратах ресурсов.

Рациональное экономическое поведение – это принятие субъектом экономики таких решений, которые дают наибольший результат при минимальных затратах; способность иметь ясные цели и достигать их наилучшими способами.

Рациональное экономическое поведение производителя.

Производитель – это все те, кто изготавливает товары и предоставляет услуги (отдельные люди, фирмы, предприятия).

Цель производителя – получение как можно большей прибыли.

Главные вопросы производителя:

- как, имея ограниченные ресурсы, добиться максимального извлечения выгоды;
- каковы способы комбинирования ресурсов;
- как добиться минимальных издержек производства;
- как увеличить производство при имеющихся ресурсах и др.

Особенности рационального экономического поведения производителя:

- стремление извлечь максимальную пользу от приобретенного товара;
- **снижение затрат на производство** (например, при экономичной комбинации ресурсов, внедрения новой техники и технологии, экономия сырья, электроэнергии и др.);
- **вторичное использование** некоторых материалов в производстве;
- **удобная организация производственных помещений;**
- **использование машинной техники, роботов, новых технологий** для ускорения процесса производства и экономии на заработной плате;
- перевод части работников на удалённую работу, чтобы сэкономить на аренде части офиса;
- приём на работу **квалифицированных работников**, по мере необходимости, организация **повышения квалификации** работников.

Факторы увеличения производительности труда:

- **разделение труда, специализация** производителей на каком-либо виде деятельности (выполняя определённый вид работы, работник становится настоящим профессионалом, выполняя работу качественно и быстро);
- **использование новой, более производительной техники и технологии**, что позволяет увеличить объём производства;
- **уровень образования, профессиональной подготовки работников.**

Рациональное экономическое поведение потребителя.

Потребитель – это лицо имеющее намерения заказать или приобрести, либо заказывающее, приобретающее или использующее товары (работы, услуги) исключительно для личных,

общественных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

(Из Закона РФ «О защите прав потребителей». 1992 г.)

Потребителями являются все без исключения, вне зависимости от пола, возраста и профессии. В том числе и продавец, стоящий за прилавком – потребитель.

В качестве потребителей в экономике могут выступать следующие субъекты:

- **индивиды и домохозяйства** — личное потребление,
- **фирмы (производители)** — производственное потребление,
- **государство** — общественное потребление.

Цель потребителя – извлечь максимальную пользу из приобретённых товаров и услуг. **Выбор должен быть рациональным**, с учётом семейного бюджета, цен, ассортимента предлагаемых товаров.

Так, в **командно-административной** экономике потребитель был лишён свободы выбора жилья, лечебных учреждений, дорогостоящих товаров (автомобиль, мебель).

В **рыночной** экономике свобода экономического поведения предполагает **суверенитет потребителя** – то есть право владельца любых видов ресурсов самостоятельно принимать решения, связанные с их использованием.

Покупая товар или услугу, потребитель пытается дать ответы на следующие вопросы:

- Как выбрать товар или услугу желаемого качества в соответствии со своими экономическими возможностями?
- Как сократить финансовые потери?
- Каким образом сберечь имеющиеся доходы?
- Как вести себя рационально на разных рынках?

Особенности рационального экономического поведения потребителя:

- составление бюджета, соотношение расходов и доходов;
- рациональная трата денег с учётом их поступлений;
- сокращение расходов на товары не первой необходимости (одежда, развлечения);
- сравнение цен на товары нескольких продавцов;
- ориентация при покупке товаров не только на цену, но и на качество;
- максимальное использование товаров, пока они выполняют соответствующие им функции;
- объединение с другими покупателями для совместной покупки товаров (если это возможно и целесообразно);
- рациональное размещение своих доходов, их **сбережения**;
- рациональное **инвестирование** с целью получения дополнительной выгоды для дальнейшей покупки товаров.

Поведение потребителя на рынке.

- **Изучение рынка необходимого товара:** его ассортимента, производителей, рекламы о товаре, где и по какой цене его можно купить.
- **В магазине получение сведений от специалистов** (менеджеров, товароведов) о товаре – его свойствах, качестве, наличии **гарантий**, оказания услуг по доставке товара, по его установке, если это необходимо.
- Особое обращение внимания на объявления о **днях акций, распродаж товаров, скидках на них.**
- **Соотношение цен товара с возможностями его приобретения.**



Экономическая деятельность и проблемы устойчивого развития

Морально-этические взгляды на ведение хозяйственной деятельности нашли отражение в современных принципах менеджмента. Сегодня и бизнес, и потребитель, и государство задумываются об экологии, этичности и социальной ответственности. Одной из главных тенденций является устойчивое развитие.

Устойчивое развитие — это принцип, согласно которому общество стремится улучшать социальное устройство и удовлетворять свои потребности, сохраняя ресурсы планеты для будущих поколений.



Устойчивое развитие

Идея устойчивого развития построена на учёте экономических, экологических и социальных последствий принимаемых решений. Потребляя ресурсы, мы должны их восполнить таким образом, чтобы следующим поколениям досталось столько же или даже больше ресурсов.

Пример:

использование энергосберегающих технологий, переработка и повторное использование отходов.

Социально-экономическая политика государства должна быть направлена на развитие человеческого потенциала, улучшение качества жизни людей и их осознанности.

Все ресурсы человечества (природные, финансовые, информационные, человеческие) рассматриваются как инвестиции, которые необходимо грамотно и рационально использовать для улучшения жизни на планете. Организация Объединённых Наций определила 17 целей устойчивого развития. Вот некоторые из них:

- ликвидация нищеты и голода;
- качественное образование;
- производство недорогой и экологически чистой энергии;
- достойная работа и экономический рост;
- борьба с изменением климата и сохранение экосистем;
- мир и правосудие.

Функции рынка.

Функции рынка

Наименование функции	Ее сущность
Посредническая	Соединение производителей товаров и их потребителей
Ценообразования	Установление равновесной цены на тот или иной вид товара – цены, при которой спрос на товар равен предложению
Информационная	Предоставление информации о размерах того или иного производства и удовлетворения потребительского спроса на конкретные товары
Регулирующая	«Перетекание» капиталов из менее выгодных отраслей производства с пониженными ценами в более прибыльные отрасли с повышенными ценами
Санитрующая (оздоровительная)	«Освобождение» экономики от неэффективной хозяйственной деятельности: банкротство нерентабельных предприятий и процветание общественно полезных производств
Стимулирующая	Снижение издержек – вопрос выживаемости в условиях

Рыночные механизмы: цена и конкуренция. Рыночное ценообразование.

Рыночный механизм – это механизм взаимодействия продавцов и покупателей по поводу установления цен, объемов производства, его структуры и качества продукции, это механизм распределения ресурсов и доходов на основе объективных экономических законов рынка.

Рыночный механизм представляет собой механизм взаимосвязи основных элементов рынка: спроса, предложения, цены, конкуренции.

Рыночная экономика – это экономическая система, основанная на принципах свободы предпринимательства, **рыночного ценообразования и конкуренции.**

Конкуренция.

Конкуренция (от лат. *conspicere* — сталкиваться) — соревнование экономических субъектов на рынке за предпочтения потребителей в целях получения наибольшей прибыли.

Конкуренция – один из важнейших элементов рынка. Она обеспечивает максимизацию прибыли и на этой основе расширение масштабов производства. **Без конкуренции нет рыночной экономики.**

Конкуренцией регулируется цена и качество продукции.

Изучая рынок, продавец назначает такую цену, чтобы его продукцию покупали.

Конкуренция характеризуется двумя особенностями:

- Наличием на рынке достаточно **большого числа независимо действующих производителей и покупателей** любого конкретного товара.
- **Свободой для производителей и покупателей** вступить на рынок или покинуть его.

Цена.

В основе рыночного ценообразования лежат законы спроса и предложения, соотношение цены с ценами конкурентов.

Механизм формирования цен – это процесс взаимодействия производителей и покупателей товаров, предложения и спроса.

Цена – это денежное выражение стоимости любого товара, ресурса или услуги. Она выражает то количество денег, которое покупатель готов отдать за товар, а продавец продать его.

Цена является важнейшим элементом рынка

Цена складывается в результате спроса и предложения.

Если на рынке количество какого-либо товара превышает спрос на него, то цена снижается, нормируя предложение.

Высокие цены служат сигналом недостаточного предложения, и производство недостающих товаров увеличивается до того момента, когда наступит равновесие спроса и предложения. Излишек тех или иных товаров на рынке вынуждает их собственников **снижать цены**, чтобы продать, а снижение цен — непрерываемое свидетельство того, что выпуск этих товаров следует сократить.

Такой механизм **ценового равновесия спроса и предложения** способен регулировать все рынки, определять цену потребительских товаров, капитальных ресурсов, земли и недвижимости.

Рыночный спрос.

Спрос — это желание и возможность покупателя приобрести товар или услугу по определённой цене.

Закон спроса. Чем выше стоимость – тем ниже спрос и наоборот.

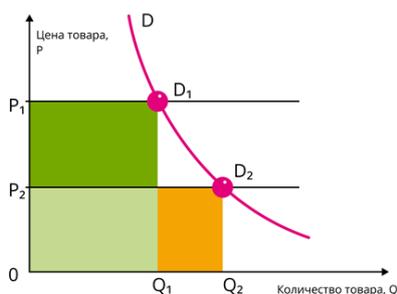


График спроса

Пример:

при цене 100 рублей (P_1) будет продаваться 50 штук (количество товара Q_1), а спрос будет находиться в точке D_1 . При уменьшении цены до уровня 80 рублей (P_2) количество продаваемого товара увеличится до 70 штук (точка Q_2), а спрос вырастет и переместится в точку D_2 .

Кроме цены, на спрос также влияет ряд других факторов, их называют неценовыми:

- изменение доходов потребителей (чем выше доходы, тем выше спрос);
- мода и предпочтения;
- реклама;
- сезон;
- увеличение числа потребителей;
- цена на товары-заменители (батон и лаваш);
- цены на сопутствующие товары (машина и бензин).

Пример:

вам необходимо купить перчатки. В условиях рыночной конкуренции выбор будет очень большим — начиная от самых обычных за сто рублей и заканчивая брендовыми за тысячу. От чего будет зависеть ваш выбор? В первую очередь, конечно, от той суммы денег,

которую вы готовы потратить на приобретение перчаток; далее — от ваших предпочтений, целей и пожеланий.

Выделяют индивидуальный спрос, который формирует конкретный покупатель. Он зависит от различных особенностей человека: пола, возраста, семейного положения, привычек и стиля жизни. Совокупность всех индивидуальных спросов объединяют в понятие рыночный спрос. На него влияет соотношение различных групп в обществе.

Пример:

если большая часть населения испытывает финансовые трудности, то на рынке будет высок спрос на товары первой необходимости и низок на дорогостоящие товары.

Рыночное предложение. Факторы предложения

Предложение — это желание и возможность производителя произвести и продавца продать свой товар.

Закон предложения: чем выше цена, тем выше предложение

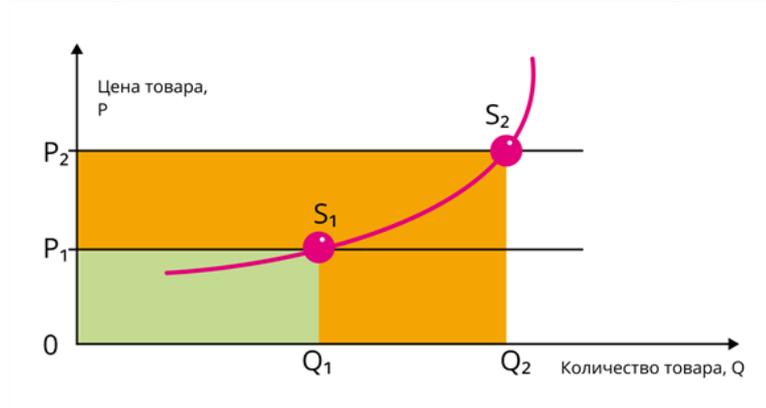


График предложения.

Пример:

при цене 100 рублей за товар (Q_1) 3 фирмы будут готовы производить и продавать товар (S_1). При установлении цены 500 рублей (P_2) уже 10 фирм будут готовы производить его, предложение вырастет до точки (S_2).

Продавец старается разными способами следить за предпочтениями покупателей и поэтому всегда анализирует спрос на товар.

Пример:

если он видит, что спрос на коричневые перчатки увеличился, а на синие уменьшился, чему может быть много разных причин, продавец будет стараться закупить или произвести большее количество перчаток коричневого цвета, а синего, наоборот, будет производить меньше.

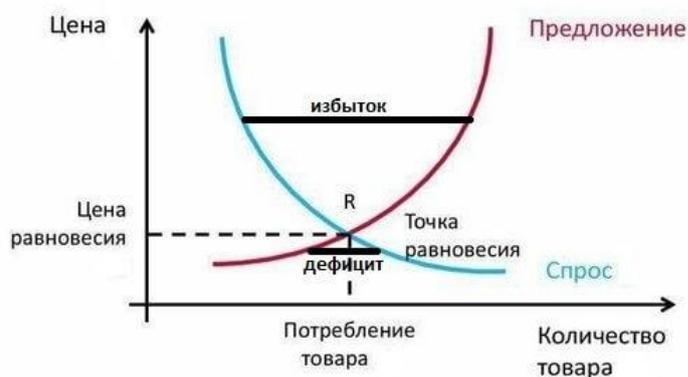
На цену, выставляемую продавцом, на первых этапах будет влиять непосредственная стоимость производства перчаток (волокно, изготовление и т. д.). Следом в ту же стоимость войдут издержки на их транспортировку до магазина, на аренду, на рекламу. Именно поэтому в разных магазинах стоимость одного и того же продукта сильно различается, ведь все продавцы имеют разный уровень платежей за аренду и доставку.

Неценовые факторы предложения:

- цены на сырьё, факторы производства;
- изменения в технологии производства;
- налоги на производителей;
- количество производителей;
- природные условия.

Закон спроса. Закон предложения

Закон спроса и предложения — это правило в экономике, которое показывает, как изменяется цена, чтобы привести в равновесие количество поставляемых и потребляемых товаров (услуг). Чем дешевле товар, тем больше спрос на него, но меньше предложение, поскольку уменьшившаяся цена снижает прибыль продавцов. С другой стороны, чем дороже товар, тем больше его предложение, но меньше спрос, поскольку покупательная способность падает. Между этими крайностями есть точка равновесия. Она означает, что цена товара позволяет продавцам заработать и при этом соответствует уровню покупательской способности.



Когда цена и производство растут, то создается переизбыток товаров на рынке. Когда цена и предложение падают, возникает дефицит.

Что такое спрос

Спросом называют желание потребителей купить тот или иной продукт. Этот показатель меняется, в зависимости от одного или нескольких факторов:

- цена;
- технологические изменения;
- воздействие государства;
- сезон;
- мода;
- наличие товара на рынке в достаточном количестве;
- число покупателей;
- ценовые прогнозы;
- уровень доходов населения;
- конкуренция в сфере производства товара;
- инфляционные ожидания.

Когда цена на товар снижается, то объем спроса увеличивается. Но бывают и исключения: повышение цен влечет за собой увеличение спроса. У этих явлений есть своё название — [эффект Гиффена](#) и парадокс Веблена. В первом случае речь идёт о жизненно важных бюджетных товарах, которые не имеют равноценных заменителей. Во втором — о престижных предметах роскоши. Для этих товаров спрос может расти даже при увеличении их цены.

Спрос бывает реальным и потенциальным. Реальный показывает, сколько товаров было действительно куплено в тот или иной промежуток времени. Потенциальный демонстрирует, сколько продукции потребители могут приобрести в перспективе. На потенциальный спрос ориентируются производители, планируя объемы производства.

В маркетинге тоже выделяют несколько видов спроса:

- полноценный (предложение соответствует спросу);
- чрезмерный (продавец не может или не успевает удовлетворить потребности покупателей);
- скрытый (есть потребность, но нужной продукции нет в наличии, и покупателям приходится заменять желаемый товар аналогом, отличающимся по качеству или цене);

- отсутствующий (потребители не хотят покупать ту или иную продукцию по разным причинам);
- падающий (когда на рынке появляется более качественный или доступный продукт, потребители отказываются от того товара, которым пользовались раньше).

Спросом можно управлять: делать скидки, проводить акции или рекламные кампании для увеличения продаж. Кампании по увеличению спроса обычно планируются сильно заранее или вовсе имеют сезонный ежегодный характер. Что такое предложение. Это желание и готовность продавца реализовать товар. Объем предложения напрямую зависит от объемов производства. Кроме того, на величину предложения влияют и другие факторы:

- себестоимость производства;
- конкуренция;
- прогнозы по цене и уровню потребности;
- сезон;
- новости экономики и политики;
- государственное регулирование;
- налоги;
- цена на аналогичную продукцию других торговых марок.

Когда на рынке возникает избыточное предложение и цены падают, то события неизменно развиваются по одному из двух сценариев (или их комбинации):

1. На рынок приходят новые покупатели.
2. Производители сокращают объемы производства.

Первый вариант более благоприятен для рынка, но на практике случается редко. Чаще всего производителям приходится сокращать ресурсы, которые затрачиваются на выпуск данной категории товаров.

Так, по данным Росстата, в июле 2022 года объемы производства гречки снизились на 16,7%, по сравнению с июнем. Это связано с тем, что за первые месяцы 2022 года потребители активно покупали крупу и запаслись продукцией на несколько месяцев вперед.

Особенности закона спроса и предложения

Чем выше цена на продукцию, тем продавцу выгоднее сбывать больше товара при прочих равных условиях. Но в качестве сдерживающего рычага выступает спрос: потребителю бывает проще отказаться от покупки, чем платить за нее необоснованную сумму. В этом и заключается взаимосвязь двух величин в законе спроса и предложения.

Цена стремится к такому уровню, где спрос равен предложению. Когда предложение остается неизменным, а спрос растет, возникает дефицит. Соответственно, товары дорожают, так как их не хватает всем покупателям. Если при неизменном предложении спрос падает, снижается и их стоимость: продавцам нужно скорее сбыть излишки.

Когда Apple выводит на рынок новую модель iPhone, стоимость гаджета может достигать сотни тысяч рублей и выше. Но такую цену готов заплатить лишь небольшой процент покупателей, которым важно в числе первых стать обладателями флагманской модели. Спустя несколько недель после старта продаж, производитель постепенно начинает снижать стоимость. К тому моменту, когда будет выпущена следующая модель, цена предыдущей снизится на 30-40% (по сравнению с первоначальной стоимостью).

Эластичность спроса

Спрос и предложение могут изменяться по-разному для разного вида товаров.

Пример:

неважно, как сильно подорожает хлеб или молоко, люди будут продолжать покупать данные товары. А вот ходить в рестораны при сильном росте цен люди станут значительно меньше.

Эластичность — это свойство, отражающее изменчивость одной величины при изменении другой.

Эластичность спроса по цене отражает, насколько изменится спрос на товар при изменении цены на него.

Эластичность спроса рассчитывают по формуле, деля изменение величины спроса на изменение цены (оба показателя в %).

$$\text{Коэффициент эластичности спроса (Ed)} = \frac{\text{Изменение величины спроса (\%)}}{\text{Изменение цены на товар (\%)}}$$

Если при изменении цены спрос практически не изменился, то это ситуация неэластичного спроса. Коэффициент эластичности будет меньше 1. Это означает, что люди не могут или не хотят отказываться от данного товара даже при значительном повышении цен. Это касается товаров первой необходимости, товаров без альтернативных заменителей, дешёвых товаров.

Пример:

продукты, необходимые лекарства, коммунальные услуги, плата за связь и интернет, спички, пакеты.

Если при изменении цены спрос на товар значительно вырос или упал, это является проявлением эластичного спроса. Коэффициент эластичности будет больше 1. Это означает, что цена товара является весомым фактором при покупке.

При повышении цен рациональные потребители перейдут на товары-заменители или вовсе откажутся от покупки. При снижении цен больше потребителей захотят или смогут себе позволить купить данный товар. Эластичным является спрос на дорогостоящие товары, роскошь, товары с наличием заменителей.

Пример:

недвижимость, автомобили, ювелирные украшения, компьютерная техника.

Эластичность спроса зависит от следующих факторов:

- наличие товаров-заменителей;
- доля товара в бюджете потребителя;
- количество времени на выбор товара и покупку;
- срок использования товара.

Эластичность спроса важно учитывать продавцу товара. При эластичном спросе повышение цены может привести к снижению спроса и, соответственно, прибыли; даже небольшое снижение цены, наоборот, — к росту спроса и прибыли. При неэластичном спросе продавец может увеличивать цены, не опасаясь снижения спроса, так как он имеет относительно постоянную величину.

Эластичность предложения по цене отражает, насколько изменится предложение товара при изменении цены на него.

Эластичность предложения рассчитывают по формуле, деля изменение величины предложения на изменение цены (оба показателя в %).

$$\text{Коэффициент эластичности предложения (E}_s\text{)} = \frac{\text{Изменение величины предложения (\%)}}{\text{Изменение цены на товар (\%)}}$$

Если при изменении цены предложение остаётся неизменным, то предложение считается неэластичным. Коэффициент эластичности будет меньше 1. Это свойственно для ситуаций краткосрочного периода (короткого промежутка времени, за которое невозможно изменить объём предложения).

Если при изменении цены предложение реагирует ростом или сокращением, то предложение эластично. Коэффициент эластичности будет больше 1. В среднесрочном периоде эластичность будет небольшой, так как не каждый производитель может быстро перестроить систему производства, нанять или сократить сотрудников, закупить сырьё. В долгосрочном периоде эластичность будет выше, так как у производителя будет довольно много времени на изменение производственных процессов.

На эластичность предложения влияют следующие факторы:

- время на перестройку производства;
- возможность длительного хранения (предложение на скоропортящиеся продукты неэластично и наоборот);
- наличие запасов продукции;
- ограниченность факторов производства (сырья, труда, земли);
- доступность кредитования.

Оценка эластичности предложения также важна для производителя при управлении производственными процессами. Она мотивирует производителя внедрять новые технологии, оптимизировать издержки.

Рынки труда, капитала, земли, информации.

Выделяют большое разнообразие рынков: разных товаров и услуг, разного масштаба и разной степени законности.

Виды рынков		
По объектам рынка	По масштабам территории	По степени соблюдения закона
Научные разработки, средства производства, потребительские товары и услуги, ценные бумаги, иностранная валюта, рабочая сила	Мировой, национальный, региональный, местный	Легальный, нелегальный

Также говорят о рынке факторов производства, на котором производители приобретают ресурсы для дальнейшего использования и производства конечных товаров. Спрос на факторы производства называют производным, то есть зависящим от спроса на конечные товары и услуги.

Пример:

если на потребительском рынке вырос спрос на одежду из искусственного меха, то на рынке факторов производства вырастет спрос на искусственный мех, необходимый для производства такой одежды.

На рынке труда объектом купли-продажи являются трудовые услуги. Здесь работник является продавцом и формирует предложение, а фирма выступает в качестве покупателя и формирует спрос. Ценой за труд является заработная плата.

Этот рынок отличается особенностями юридического оформления (заключение трудового договора), более сильным государственным регулированием (трудовое право) и другой динамикой цен.

Рынок земли в первую очередь связан с территорией, на которой происходит любое производство (производственные площади). Поскольку площадь доступной земли ограничена площадью суши на нашей планете, то предложение считается неэластичным. Платой за пользование землёй является рента. Земля может приобретаться в собственность, долгосрочную и краткосрочную аренду.

Рынок капитала обеспечивает его преобразование из физического в денежный и наоборот (оборотный капитал). В ходе кругооборота капитала полученная предпринимателем прибыль вкладывается в покупку материалов, чтобы вновь стать товаром и принести прибыль. Доход от использования капитала называют процентом.

На рынке информации товаром являются различные виды знаний: профессиональные, образовательные, коммерческие, информация о научно-технических разработках, развлекательная информация. Информация — неограниченный ресурс, её можно производить и передавать бесконечное количество раз. Чтобы информация стала товаром и приносила доход, необходимо ограничить к ней доступ и обеспечить информационную защиту (эксклюзивность).

Государственное регулирование рынков

Рыночная экономика отличается самостоятельностью и свободой. Однако государство иногда вмешивается в функционирование рыночного механизма с целью защиты публичных интересов или прав граждан.

Государство обеспечивает интеграцию рыночных отношений в публично-правовую сферу. Так, принимается законодательство, регулирующее рыночные отношения, проводится государственная регистрация предпринимателей.

В целях поддержания социальной справедливости и равенства граждан государство:

- борется с безработицей;
- устанавливает минимальный размер оплаты труда;
- обеспечивает равенство граждан в экономической сфере;
- не допускает монополизации рынка;
- устанавливает предельный уровень цен на ряд социально значимых товаров (лекарства, продукты).

При этом роль государства в рыночной экономике должна быть ограничена.

Если дать государству возможность регулировать цены, это приведёт к нарушению рыночного равновесия.

При установлении государством максимально возможной цены товара вырастет спрос и снизится предложение. Для производителя может стать невыгодно продавать товар по фиксированной цене, если она ниже затрат на его производство. Это может привести к дефициту.

При установлении минимально возможной цены снизится спрос, появятся излишки товара. Если минимальная цена будет достаточно высока для формирования реального спроса, государство будет вынуждено само покупать данный товар для поддержания производителей.

Типы Рыночных структур. Совершенная и несовершенная конкуренция. Монополистическая конкуренция. Олигополия. Монополия, виды монополий. Монополия.

Характерные черты типов конкуренции.

Линии сравнения	Совершенная (чистая) конкуренция	Несовершенная конкуренция		
		Монополистическая	Олигополия	Чистая монополия
1. Число фирм	Очень много	Много мелких	Несколько (3-5 фирм)	Одна
2. Тип товаров	Одинаковые изделия	Разные изделия сходного назначения	Одинаковые или различные изделия	Уникальный товар, не имеющий заменителей
3. Контроль над ценой	Отсутствует	Некоторый, но в узких рамках	Ограниченный взаимной зависимостью, значителен при сговоре	Значительный, фирма сама устанавливает рыночную цену
4. Условия вхождения в отрасль	Очень лёгкие, нет препятствий	Сравнительно лёгкие	Существенные препятствия	Нет вхождения
5. Пример отраслей	Сельское хозяйство, бытовые услуги	Розничная торговля, производство одежды, обуви, мебели, аптеки, рестораны	Производство стали, автомобилей, сельхозмашин, инвентаря. авиаперевозки и др.	Электроэнергетика, железнодорожные перевозки, местные предприятия коммунального хозяйства
6. Определение	<i>Рыночная система, когда многочисленные, независимо действующие производители продают одинаковую продукцию, причём ни один из них не в состоянии контролировать рыночную цену</i>	<i>Рыночная система, когда многочисленные продавцы продают схожие товары. Стремясь придать им реальные или мнимые уникальные качества</i>	<i>Рынок, на котором доминирует несколько фирм, т. е. несколько продавцов противостоят множеству покупателей</i>	<i>Рынок, на котором один продавец противостоит множеству покупателей</i>

Монополия – это рыночная структура, при которой крупная компания осуществляет контроль над производством и сбытом одного или нескольких видов товара, продукции. То есть монополист на рынке обладает исключительным правом производства, торговли и других видов деятельности.

При монополии на рынке нет конкуренции, и функционирует только одна фирма-монополист.

Фирма-монополист производит уникальную, не имеющую аналогов продукцию и защищена от выхода на рынок других компаний.

Причины создания монополий

Главной причиной создания монополий является стремление бизнеса получить максимальную прибыль за счет монополизации рынка.

Дополнительными факторами, способствующими появлению монополий, могут быть:

- установление правительством законодательных барьеров для ведения деятельности в отношении сертификации, лицензирования, распределения квот;
- значительные затраты при ведении бизнеса, которые не окупаются в конкурентной среде;
- укрупнение фирм в результате поглощения и слияния;
- политика протекционизма, защищающая отечественных производителей от иностранных конкурентов.

Характерные черты монополии

- вся отрасль представлена одной компанией-производителем данного товара;
- компания-монополист имеет возможность регулировать количество своего товара на рынке, изменяя таким образом его стоимость;
- производители аналогичных товаров при попытке продать их на монополизированном рынке сталкиваются с искусственно созданными барьерами: юридическими, техническими или экономическими;

- производитель-монополист, как правило, обходится без рекламы;
- покупатель вынужден приобретать товар у монополиста либо вовсе обходиться без него.

Виды монополий

- искусственная монополия;
- открытая монополия;
- государственная (закрытая) монополия.

Естественная монополия

Естественная монополия возникает тогда, когда бизнес приносит прибыль в долгосрочной перспективе только при обслуживании всего рынка. Обычно хозяйственная деятельность требует больших затрат на начальном этапе.

При естественной монополии предприятия объединены в единую сбытовую организацию. При этом удовлетворение спроса на товарном рынке эффективнее при отсутствии конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с существенным снижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объёма производства), а товары, производимые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими товарами, в связи с чем спрос на данном товарном рынке на товары, производимые субъектами естественных монополий, в меньшей степени зависит от изменения цены на этот товар, чем спрос на другие виды товаров.

Примерами естественной монополии являются системы водоснабжения, железнодорожные перевозки.

Искусственная монополия

Искусственная монополия обычно создается при объединении нескольких предприятий.

Сговор компаний позволяет устранять конкурентов на товарных рынках.

При искусственной монополии созданная структура для устранения конкурентов применяет такие методы, как:

- ценовое маневрирование;
- хозяйственный бойкот;
- демпинг цен;
- промышленный шпионаж;
- спекуляция ценными бумагами.

Открытая монополия

Открытая монополия – это рынок единственного поставщика.

При открытой монополии существует временная ситуация, которая образуется в результате появления новой технологии или продукта в период, пока конкуренты не освоили данную технологию и производство данного продукта.

Таким образом, открытая монополия характерна для компаний, которые предлагают новые, инновационные продукты, у которых нет аналогов на текущий момент.

Государственная (закрытая) монополия

Государственная (закрытая) монополия – это монополия, которая создана с помощью законодательных барьеров, которые определяют:

- субъект монополии (монополиста);
- товарные границы монопольного рынка;
- формы контроля и регулирования его деятельности;
- компетенцию контролирующего органа.

Таким образом, государственная (закрытая) монополия защищена от конкурентов законодательством.

При государственной (закрытой) монополии ограничения могут касаться налогообложения, лицензирования, сертификации, авторских прав, патентов, передачи уникальных прав на владение и пользование ресурсами и т. п.

Монопсония — это исключительное положение покупателя на рынке товаров и услуг, при котором единичному покупателю противостоит множество продавцов. При этом цену и объём продаж диктует покупатель.

Государственная политика Российской Федерации по поддержке и защите конкуренции.

Защита конкуренции — это одно из важнейших направлений государственной политики Российской Федерации. Её основы определены в законе «О защите конкуренции».

Политика защиты конкуренции представляет собой комплекс мер, к которым можно отнести следующие:

- таможенно-тарифные меры (введение экспортных и в первую очередь импортных пошлин для защиты отечественного производителя от иностранной конкуренции);
- налоговые меры (снижение налоговой нагрузки на бизнес, создание равных условий для всех предприятий, привлечение иностранных инвестиций и т. д.);
- сокращение административных барьеров (упрощение процедуры регистрации, систематизация процедуры надзора за действующими фирмами и т. д.);
- антимонопольное регулирование (деятельность ФАС).

Данные меры должны реализовываться во всех отраслях экономики, что будет способствовать её эффективному развитию.

Антимонопольное регулирование экономики. Методы.

это комплекс экономических, административных и законодательных мер, осуществляемых ФАС России и направленных на то, чтобы обеспечить условия для рыночной конкуренции и не допустить чрезмерной монополизации рынка, угрожающей нормальному функционированию рыночного механизма.

Основная задача государственной антимонопольной политики:

создание условий для добросовестной конкуренции на основе принципа равенства хозяйствующих субъектов, соблюдения законных интересов потребителей и производителей с учетом современного уровня развития национальной экономики и норм международного конкурентного права.

Основные принципы антимонопольной политики государства:

- свобода экономической деятельности;
- свободное движение товаров, услуг и финансовых средств;
- дифференциация и защита личных и общественных интересов;
- поощрение отношений конкуренции;
- **предупреждение** экономической деятельности, направленной на монополизацию рынка и недобросовестную конкуренцию;
- специализация регулирования природных и государственных монополий.

Методы антимонопольного регулирования:

- **прямой,**
- **косвенный.**

Прямой – меры, устраняющие или предупреждающие монопольное положение отдельных субъектов на рынке. **Косвенный** – финансово-кредитные меры предупреждения и преодоления монополистических тенденций.

Виды прямого метода.

- **Административное (законодательное) регулирование** – антимонопольное законодательство и система органов законодательной, исполнительной и судебной власти.
- **Методы нормативно-ориентирующего воздействия:** правительственные заказы; налоги; проценты; государственные субсидии. Используя эти рычаги, государство имеет возможность влиять на интенсивность конкуренции, а также стимулировать предпринимательскую активность фирм (налоговые льготы и субсидии на развитие приоритетных направлений производства и др.)
- **Антимонопольный контроль.** Для предупреждения и пресечения монополистической деятельности ведется **Государственный реестр объединений и предприятий-монополистов**, действующих на товарных рынках и нарушающих антимонопольное законодательство. Такие предприятия **автоматически попадают под контроль за деятельностью** по таким показателям, как объем производства,

удовлетворение потребности на рынке сбыта, качество выпускаемой продукции, а также под ценовое регулирование со стороны государства.

Санкции антимонопольного регулирования экономики:

- **меры предупреждения** (например, запрет слияний крупных фирм),
- **крупные штрафы** за ненадлежащее поведение на рынке (например, за попытку сговора с конкурентами),
- **прямую демополизацию**, т.е. принудительное раздробление монополиста на несколько независимых фирм.

Антимонопольное законодательство.

Антимонопольное законодательство РФ — это нормативно-правовые акты, регулирующие правовую защиту конкуренции, а также ограничение монополистической деятельности

Антимонопольное законодательство Российской Федерации основано на следующих правовых актах:

- Конституция Российской Федерации,
- Гражданский кодекс Российской Федерации,
- федеральный Закон «О защите конкуренции»(2006 г)
- федеральные законы.

Законодательные меры:

- **ограничение контроля** над рынком, контроль за слияниями
- **запрет соглашений о ценах**, контроль за соглашениями об использовании продукции
- **запрет соглашений о разделе рынков**, запреты на установление розничных цен
- **определение набора представляемых услуг**, запреты соглашений о предоставлении исключительных прав.

Коммуникативные бои по финансовой грамотности.

1. Накопить на мечту можно только при высоком доходе

Да, накопить на мечту можно только при высоком доходе	Нет, накопить на мечту можно при небольшом доходе.
Накопить на мечту можно только при высоком доходе потому что если доход низкий, то его хватает только на покрытие базовых потребностей, таких как оплата коммунальных платежей, продуктов питания, расходов на транспорт, аптека. А мечта может быть дорогостоящей.	Превратить мечту в цель. Финансовая цель должна быть денежно измеримой и иметь срок достижения.
При низком доходе невозможно накопить на мечту, так как должна быть привычка откладывать, а когда доход низкий, то у гражданина может эта привычка не появиться, он может жить от зарплаты до зарплаты.	Определить будущую стоимость цели. Чтобы понять, сколько денег потребуется для реализации желания, нужно ориентироваться не на текущую, а на будущую стоимость цели.
«Начну экономить с понедельника» или «попробую откладывать со следующей зарплаты» — привычные оправдания, которые превращают планы в вечное ожидание. Каждый раз находятся непредвиденные расходы или причины переноса начала накоплений. И всему этому причина низкий уровень дохода.	Начать вести бюджет. Нужно вести учёт доходов и расходов, анализировать и оптимизировать траты, составлять план на месяц и на год.
Не надо забывать, что иногда много денег уходит на импульсивные покупки (дорогие развлечения и необоснованные траты). Все мы живые люди и такое случается с каждым. В результате чего на накопления ничего не	Оптимизировать расходы. Например, анализировать цены перед совершением крупных покупок, использовать промокоды и акции, кешбэк-сервисы.

<p>остаётся. Вот я например хотел накопить на свою мечту, на новый сотовый телефон, но много моих карманных денег уходило на импульсивные покупки, такие как еда на улице во время прогулок с друзьями, приобретение интересных новинок с озона и с валбериса. Это происходит только по тому, что у меня маленький доход (карманные деньги). Если бы мой доход был выше, мне бы на все мои расходы хватило денег и я смог бы накопить.</p>	<p>Увеличивать доходы. Можно взять на себя дополнительный проект, найти подработку или начать своё дело.</p>
<p>Накопить на мечту можно только при высоком доходе, когда не потребуется долго копить, ведь многие живут с убеждениями, что накопления — это невозможно. Эти установки часто берутся из примеров родителей или окружения, которые считали кредиты нормой, а сбережения — недостижимой роскошью.</p>	

2. Чтобы открыть Собственный бизнес, необязательно иметь бизнес – план.

<p>Да, бизнес-план иметь необязательно</p>	<p>Нет, бизнес-план иметь обязательно</p>
<p>На начальном этапе бизнеса бизнес-план может быть малоинформативен, так как ещё не понятно, насколько проект перспективен.</p>	<p>На начальном этапе бизнеса бизнес-план может быть малоинформативен, так как ещё не понятно, насколько проект перспективен. В этом случае план работы, даже составленный на салфетке, всё равно лучше, чем его отсутствие.</p>
<p>Альтернативой бизнес-плану может служить финансовая модель — подробная экономическая схема компании без текстового описания и углубления в процессы. По сути, это отчёт о движении денежных средств в прогнозном периоде (план на 1–3 года).</p>	<p>Бизнес-план помогает сформулировать конкретные цели и задачи, а также разработать стратегию их достижения. Это позволяет предпринимателям чётко понимать, чего они хотят достичь и как это сделать.</p>
<p>Малый масштаб бизнеса. Если ваш бизнес небольшой и не требует значительных инвестиций, бизнес-план может показаться излишним. В таких случаях предприниматели могут полагаться на интуицию и опыт, чтобы принимать решения и управлять бизнесом.</p>	<p>Привлечение инвестиций. Наличие бизнес-плана является одним из основных требований для получения инвестиций от банков, инвесторов или государственных программ поддержки предпринимательства. Хорошо составленный бизнес-план может убедить потенциальных инвесторов в перспективности проекта и надёжности предпринимателя.</p>
<p>Отсутствие внешних инвесторов. Если вы не планируете привлекать инвестиции от банков, фондов или партнёров, бизнес-план может быть не нужен. В этом случае вам не нужно будет убеждать кого-либо в перспективности вашего бизнеса.</p>	<p>Оптимизация ресурсов. Бизнес-план позволяет определить, какие ресурсы (финансовые, материальные, человеческие) необходимы для реализации проекта, и как их оптимально использовать. Это помогает избежать перерасхода средств и неэффективного использования ресурсов.</p>
<p>Быстро меняющиеся условия рынка. В некоторых отраслях рынок может меняться очень быстро, и бизнес-планы могут быстро устареть.</p>	<p>Управление рисками. В процессе разработки бизнес-плана проводится анализ возможных рисков и разрабатываются меры по их минимизации. Это позволяет предвидеть и подготовиться к возможным трудностям, что повышает шансы на успех проекта.</p>
<p>Ограниченные ресурсы. Если у вас ограничены ресурсы, такие как время и деньги, вы можете сосредоточиться на более приоритетных задачах, таких как разработка продукта или привлечение клиентов.</p>	<p>Планирование финансовых потоков. Бизнес-план включает в себя финансовые расчёты, которые позволяют определить ожидаемые доходы и расходы, а также потребность в финансировании. Это помогает предпринимателям лучше понимать</p>

	финансовое состояние своего бизнеса и принимать обоснованные решения.
Личные предпочтения. Некоторые предприниматели просто не любят составлять бизнес-планы и предпочитают более гибкие подходы.	Контроль и анализ результатов. Бизнес-план служит основой для контроля и анализа результатов деятельности. Сравнивая фактические показатели с плановыми, предприниматели могут выявлять отклонения и принимать меры по их устранению.
	Улучшение коммуникации. Бизнес-план может служить инструментом для коммуникации между предпринимателем и его командой, инвесторами, партнёрами и другими заинтересованными сторонами. Он помогает донести идеи и планы до других людей, а также получить обратную связь и поддержку.
	Бизнес-план помогает определить сферу деятельности, бюджет и источники финансирования, понять, сколько получится заработать и за какое время вложения вернутся, оценить текущее состояние рынка и возможные риски.

3. Ведение личного бюджета школьником и составление отчета о его выполнении должно быть одной из домашних обязанностей школьника.

Да, ведение личного бюджета школьником и составление отчета о его выполнении должно быть одной из домашних обязанностей школьника.	Нет, домашней обязанностью школьника не должно быть ведение личного бюджета и составление отчета о его выполнении.
Развитие финансовой грамотности: ведение бюджета помогает школьникам лучше понимать ценность денег, научиться планировать расходы и избегать импульсивных покупок. Это способствует формированию ответственного отношения к финансам.	Данная обязанность не является подходящей для школьника, так как у него недостаточный уровень финансовой грамотности. Школьники могут не обладать достаточными знаниями и навыками для эффективного управления личным бюджетом. Это может привести к неправильным решениям и ошибкам в планировании расходов.
Навыки планирования и организации: составление бюджета требует планирования и организации. Школьники учатся распределять средства между различными категориями расходов, что развивает их навыки планирования и управления ресурсами.	Ограниченные финансовые возможности. У школьников обычно ограниченный доступ к собственным средствам, что делает ведение личного бюджета менее актуальным и практичным.
Умение принимать решения: при составлении бюджета школьникам приходится принимать решения о том, на что потратить деньги. Это помогает им развивать навыки принятия решений и оценки последствий своих действий.	Отсутствие ответственности за долгосрочные финансовые обязательства. Школьники, как правило, не несут ответственности за долгосрочные финансовые обязательства, такие как аренда жилья, коммунальные услуги и т. д. Поэтому ведение личного бюджета может быть для них менее значимым.
Самодисциплина и ответственность: ведение бюджета требует самодисциплины и ответственности. Школьники учатся контролировать свои расходы, следовать плану и нести ответственность за свои финансовые решения.	Приоритеты в обучении. В школьном возрасте основное внимание уделяется учёбе и развитию общих знаний и навыков. Ведение личного бюджета может отвлекать от этих приоритетов.
Понимание семейных финансов: участвуя в ведении семейного бюджета или управляя собственным, школьники лучше понимают	Зависимость от родителей. Школьники часто зависят от родителей в финансовом плане, что может затруднить самостоятельное ведение

финансовые аспекты жизни семьи, учатся ценить труд родителей и осознают важность экономии.	бюджета и принятие финансовых решений.
Подготовка к самостоятельной жизни: навыки управления бюджетом, полученные в школьные годы, пригодятся в будущем, когда дети начнут вести самостоятельное хозяйство. Это поможет им избежать финансовых трудностей и ошибок.	Психологическая нагрузка. Ведение бюджета и составление отчётов может вызывать стресс и тревогу у некоторых школьников, особенно если они не уверены в своих способностях или боятся сделать ошибку.
Развитие математических навыков: работа с бюджетом включает в себя арифметические операции, подсчёты и анализ данных. Это способствует развитию математических навыков и способности применять их в реальной жизни.	Отсутствие мотивации. Некоторые школьники могут не видеть прямой связи между ведением бюджета и своими текущими целями и интересами, что может снизить их мотивацию к выполнению этой задачи.

4. Родители должны выделять подростку карманные деньги, что бы он самостоятельно распределял их на такие потребности как проезд, досуг, подарки, питание вне дома.

Да, родители должны выделять подростку карманные деньги, что бы он самостоятельно распределял их на такие потребности как проезд, досуг, подарки, питание вне дома	Нет, родители не должны выделять подростку карманные деньги, что бы он самостоятельно распределял их на такие потребности как проезд, досуг, подарки, питание вне дома
Финансовая грамотность. Карманные деньги помогают подростку научиться планировать бюджет и распределять средства между различными потребностями и желаниями. Это важный навык, который пригодится во взрослой жизни.	Не стоит давать подростку карманные деньги. Так как у ребенка как правило Отсутствие финансовой грамотности: подростки могут не иметь достаточного понимания ценности денег и принципов бюджетирования. В результате они могут тратить деньги нерационально, не учитывая свои реальные потребности и возможности.
Ответственность. Когда подросток самостоятельно распоряжается деньгами, он начинает осознавать ценность финансовых ресурсов и учится быть более ответственным в их использовании.	Не стоит давать подростку карманные деньги. Есть Риск неправильного выбора: подростки могут поддаваться влиянию сверстников и тратить деньги на вещи, которые не являются необходимыми или полезными. Это может привести к неправильному формированию потребительских привычек.
Независимость. Наличие карманных денег даёт подростку возможность самостоятельно принимать решения о том, как и на что их потратить, что способствует развитию независимости и уверенности в себе.	Не стоит давать подростку карманные деньги. если подросток привыкнет к тому, что родители всегда дают ему деньги, это может сформировать у него зависимость от финансовой поддержки и снизить мотивацию к самостоятельности.
Развитие навыков принятия решений. Подросток учится анализировать различные варианты и выбирать наиболее подходящий, учитывая свои потребности и возможности. Это помогает развивать навыки критического мышления и принятия решений.	Не стоит давать подростку карманные деньги так как появится Неравенство среди сверстников: если некоторые подростки получают больше карманных денег, чем другие, это может вызвать чувство неравенства и зависти среди сверстников.
Подготовка к самостоятельной жизни. Карманные деньги могут служить своеобразной «тренировкой» перед взрослой жизнью, когда человеку приходится самостоятельно обеспечивать себя и управлять своими финансами.	Не стоит давать подростку карманные деньги, возникнут Трудности в установлении границ: родителям может быть сложно установить чёткие правила и границы относительно использования карманных денег, что может привести к конфликтам и недопониманию.
Укрепление отношений в семье. Обсуждение вопросов, связанных с карманными деньгами, может стать поводом для открытого и честного общения между родителями и подростком. Это способствует укреплению семейных отношений и взаимопонимания.	Не стоит давать подростку карманные деньги, ведь появится формирование неправильных ценностей.

5. Для того чтобы подготовиться к возможным сложным финансовым ситуациям достаточно сформировать подушку безопасности.

Да, для того чтобы подготовиться к возможным сложным финансовым ситуациям достаточно сформировать подушку безопасности.

Защита от потери дохода. Если вы потеряете работу или столкнётесь с другими обстоятельствами, которые могут привести к потере дохода, финансовая подушка поможет покрыть основные расходы, такие как жильё, питание и коммунальные услуги.

Непредвиденные расходы. Финансовые резервы помогут справиться с неожиданными тратами, такими как ремонт автомобиля, медицинские счета или другие непредвиденные ситуации.

Снижение стресса. Наличие финансовой подушки может снизить уровень стресса и тревоги, связанных с финансовыми вопросами. Вы будете чувствовать себя более уверенно и спокойно, зная, что у вас есть средства для покрытия непредвиденных расходов.

Улучшение финансового положения. Финансовая подушка может помочь вам избежать долгов и сохранить хорошую кредитную историю. Это, в свою очередь, может улучшить ваше финансовое положение в долгосрочной перспективе.

Возможность планирования. Имея финансовую подушку, вы сможете лучше планировать свои расходы и инвестиции, не опасаясь непредвиденных ситуаций.

Инвестиционные возможности. Финансовая подушка может служить источником средств для инвестиций в случае появления выгодных возможностей. Это может помочь вам увеличить свой капитал и улучшить финансовое положение.

Финансовая независимость. Формирование финансовой подушки — это шаг к финансовой независимости и стабильности. Она может стать основой для дальнейшего накопления средств и достижения финансовых целей.

Нет, для того чтобы подготовиться к возможным сложным финансовым ситуациям не достаточно сформировать подушку безопасности.

Разнообразие рисков: финансовые риски могут быть разнообразными и непредсказуемыми. Финансовая подушка может покрыть краткосрочные непредвиденные расходы, но для более серьёзных ситуаций, таких как потеря работы на длительный срок, крупные медицинские счета или экономические кризисы, может потребоваться более комплексный подход.

Инвестирование и рост капитала: финансовая подушка обычно хранится в ликвидных активах с низким уровнем риска, что может ограничивать её рост. Для долгосрочного финансового благополучия важно также инвестировать средства в более доходные активы, такие как акции, облигации или недвижимость.

Страхование: для защиты от специфических рисков, таких как здоровье, имущество или ответственность, лучше использовать страхование. Страховой полис может обеспечить более надёжную защиту от крупных финансовых потерь, чем просто наличие финансовой подушки.

Пенсионное обеспечение: финансовая подушка не предназначена для обеспечения долгосрочной финансовой стабильности в пожилом возрасте. Для этого необходимо планировать пенсионные накопления и инвестиции, чтобы обеспечить стабильный доход после выхода на пенсию.

Образование и повышение квалификации: в условиях быстро меняющегося рынка труда важно постоянно обновлять свои навыки и знания. Инвестиции в образование и повышение квалификации могут помочь сохранить или улучшить финансовое положение в долгосрочной перспективе.

Управление долгами: наличие финансовой подушки может помочь справиться с непредвиденными расходами, но не решает проблему долгов. Эффективное управление долгами, включая их реструктуризацию и погашение, также является важным аспектом финансовой подготовки.

Финансовое планирование и бюджетирование: финансовая подушка — это лишь один из инструментов финансового планирования. Для успешной подготовки к сложным финансовым ситуациям необходимо также разработать бюджет, отслеживать расходы, ставить финансовые цели и регулярно пересматривать свой финансовый план.

6. Если нечем платить кредит, нужно объявить себя банкротом.

Да, нужно объявить себя банкротом	Нет, не надо объявлять себя банкротом
<p>Сейчас очень много агентств, которые помогут вам в этой процедуре, вам даже не придется ломать голову что и как сделать.</p> <p>В 2025 году статистика по банкротству физических лиц продолжила рост, который наступил с момента введения процедур индивидуального банкротства в 2015 году. Тогда количество заявлений было относительно небольшим — 9395, однако каждый год ситуация менялась: в 2016 году — 32 016 заявлений, в 2017-м — 39 884, а к 2023 году цифра достигла 350 788.</p>	<p>Во время реализации имущества потенциальный банкрот не может свободно пользоваться своими финансовыми доходами, только при помощи финансового управляющего.</p>
<p>Были внесены Поправки в Федеральный закон «О банкротстве» от 31.07.2020. Теперь установлена упрощенная процедура. Граждане могут признаваться банкротами во внесудебном порядке. Новый закон призван способствовать снижению нагрузки на суды, а также повышению доступности и эффективности банкротства для граждан.</p>	<p>В случае, если судья выберет вариант реализации имущества, жилье банкрота будет продано на торгах. Можно попробовать сделать рефинансирование или реструктуризацию кредита. Выход всегда есть.</p> <p>Не удалось найти статистику рефинансирования кредитов в России за 2025 год. Но есть некоторые данные на февраль этого года:</p> <p>По информации сайта vbr.ru, в 2025 году услуги рефинансирования оказывают 72 банка, клиентам доступно 96 предложений. «Альфа-Банк» (22,3%–34,4%), «УРАЛСИБ» (9%–46%), «УБРИР» (20,1%–34,5%), Банк Жилищного Финансирования (25,19%–31,5%).</p>
<p>У вас спишут абсолютно все долги, включая задолженности физическим и юридическим лицам (в случае реализации имущества). Все долги банкам-кредиторам, налоговой, ГИБДД, ЖКХ и физ. и юр. лицами останутся в прошлом.</p>	<p>Это дорого. Как бы парадоксально это ни звучало, но стать банкротом стоит немалых денег, если вы решаете добиваться статуса несостоятельности через суд.</p>
<p>Вас перестанут мучить коллекторы и налоговые. После завершения процедуры вы будете освобождены от обязательных выплат по всем долгам.</p>	<p>Это долго. Опять-таки, через суд добиваться статуса банкрота можно до 2-3 лет, хотя в среднем это занимает год.</p>
<p>Ежемесячно финансовый управляющий будет выделять вам прожиточный минимум, в зависимости от региона, в котором вы проживаете.</p>	<p>В течение процедуры банкротства есть вероятность того, что потенциальному банкроту будет запрещено покидать пределы страны.</p>
<p>Часть имущества все равно останется с вами и вы сможете проживать там, как и раньше.</p>	<p>Следующие 5 лет банкрот обязан уведомлять банк о том, что он был признан банкротом в случае, если он обратится за новым кредитом.</p>
<p>Если судья принял решение о реструктуризации долгов, это значит, что ваша задолженность на время заморозится. Больше не будут начисляться проценты, штрафы и другие санкции, с которыми сталкивается гражданин в случае просрочек.</p>	<p>Банкрот не сможет объявить себя несостоятельным второй раз в течение 5 лет.</p>

7. Ребенка необходимо поощрять деньгами.

Да, ребенка необходимо поощрять деньгами	Нет, ребенка не стоит поощрять деньгами
Понятный и конкретный инструмент мотивации. Ребёнок получает «быстрое» вознаграждение по принципу «сделал — получил».	ребёнок быстро к ним привыкает и начинает воспринимать как должное. Если сумма не растёт, он чувствует себя недооцененным, и мотивация уменьшается. Поэтому денежные поощрения не должны быть частыми и регулярными.
Возможность распорядиться деньгами по своему усмотрению. Ребёнок учится формировать личный бюджет, распределять расходы, копить	Также важно не переусердствовать с поощрениями и научить ребёнка ценить не только деньги, но и сам процесс достижения целей.
Удобство для родителей. Не нужно придумывать и искать подарок, переживать, понравится ли он ребёнку. Сумму можно регулировать: увеличивать или уменьшать в зависимости от обстоятельств.	Психологи предупреждают, что проблемы могут начаться, когда ребенок «заработает» на желаемый предмет или при прекращении денежного потока. Денег становится мало. Если взрослый человек хорошо работает, со временем он вправе попросить прибавку к жалованью. Подобные мысли, разумеется, посещают и детей. Рано или поздно они потребуют оплату в двойном или тройном размере.
Это позволит корректировать поведение. Можно применять штрафные санкции в случае возникновения плохого поведения или отсутствия успехов в школе.	Не стоит ребенка поощрять деньгами за успехи в учебе. Были случаи когда при поступлении в институт дети, которых мотивировали деньгами, перестают учиться, так как не понимают, для чего им это нужно. Убивается мотивация.
Ребенок привыкает к самостоятельности. Ребёнок, получая деньги за хорошие отметки и работу по дому, быстрее привыкнет к взрослой жизни. Узнает цену деньгам и быстрее поймёт, как ими с толком распоряжаться. Будет знать, что усердие и трудолюбие должны быть вознаграждены. А главное — научится ценить своё время и свои усилия, не позволит в дальнейшем нерадивым работодателям ездить на себе.	У родителей может случиться непредвиденная ситуация, например незапланированное увольнение с работы, временная или постоянная нетрудоспособность. Это приведет к неконтролируемому поведению ребенка
Деньги остаются в семье. В обеспеченных семьях, где с младшими детьми сидят няни, уборкой занимаются профессиональные клинеры, а за собаками присматривают догситтеры, рассуждают так: мы всё равно потратим эти деньги. Лучше пусть они достанутся не чужому человеку. Заодно и вопрос карманных денег будет решён.	Семейные отношения подменяются товарно-рыночными. В семье заботятся друг о друге, помогают и поддерживают не потому, что хотят на этом нажиться, а потому что любят и уважают друг друга. В противном случае спустя десятилетия возможен диалог: «Сынок, нет сил, подай стакан воды» — «Ок, с тебя 200 рублей, мама».
Ребенку лучше знать на что потратить. Ребёнок лучше нас знает, что ему нужно. И даже если он ошибётся в своём выборе, набитые шишки приведут его в дальнейшем к большей осознанности в своих желаниях.	

8. Снимать жильё выгоднее, чем выплачивать ипотеку.

Да, снимать жильё выгоднее, чем выплачивать ипотеку.	Нет, снимать жильё не выгодно. Лучше выплачивать ипотеку
Аренда жилья предоставляет гибкость в выборе места проживания. Можно менять локацию, не тратя время и средства на продажу и покупку жилья.	Оплата ипотеки является инвестицией в собственное жильё. Каждый платеж приближает к полной собственности на недвижимость, в то время как аренда не приносит такой же долгосрочной выгоды.
На 2025 год процентная ставка по ипотечному кредиту в Сбербанке составляет 29,1% что является достаточно высокой. А это веский аргумент в пользу съёмного жилья	Есть различные программы по государственной поддержке семей с детьми, например в ВТБ банке. Процентная ставка по ипотечному кредиту на приобретение первичного жилья составляет 6%. Это достаточно выгодное предложение.
Съёмное жильё не требует дополнительных затрат на обслуживание и ремонт, которые могут быть необходимы при владении собственным жильём.	С ипотекой, по прошествии определенного периода, возможно получить прибыль от продажи жилья, так как его стоимость может возрасти. В то же время, при аренде, эта возможность отсутствует.
Аренда может быть более экономически выгодной в случаях когда планируется недолгое проживание в данном месте или при нестабильных условиях работы или дохода	Выплата ипотеки может привести к улучшению кредитной истории, что важно при планировании будущих финансовых операций. Арендодатели в данном случае не предоставляют такого преимущества.
При аренде нет необходимости вносить большую сумму в качестве первоначального взноса, в то время как для ипотеки могут потребоваться значительные средства.	Владение собственным жильём дает большую свободу в выборе и изменении дизайна и планировки помещений, в то время как съёмное жильё ограничивает возможности изменений и ремонта.
Когда живешь на съёмной квартире, то нет необходимости тратить на мебель и бытовую технику, можно снять квартиру со всем необходимым.	В последнее время проценты по ипотеке неуклонно растут и в дальнейшем купить своё жильё возможно будет еще сложнее, поэтому надо брать свою квартиру и платить за своё имущество, а не за съёмную квартиру.
Если вас не устраивают соседи, район, например появилась работа далеко от дома, то можно без проблем снять другую квартиру.	Затраты на постоянные переезды это дополнительная графа расходов. В съёмную квартиру не купить свою мебель, тк не удобно с ней переезжать. Бытовую технику постоянно перевозить из квартиры в квартиру тоже достаточно проблематично.

9. Лучше работать фрилансером, чем работать по найму.

Работать под пальмой 2—3 часа в день и получать несколько сотен тысяч рублей в месяц — примерно так думают о фрилансе те, кто никогда не трудился в таком режиме.

Часто думают, что фриланс и «удалёнка» — одно и то же. На самом деле работать из дома может любой штатный сотрудник, как это было в пандемию. В то же время никто не запрещает фрилансеру приходить в офис компании, с которой он сотрудничает. Главные различия между фрилансом и «удалёнкой» — в юридическом статусе специалиста. Фрилансерами называют людей, которые не состоят в штате компании и работают на себя. Они могут вести один проект в крупной организации или брать разовые мелкие заказы. Фрилансер сам ищет клиентов, договаривается о гонораре и других условиях сотрудничества, отвечает за качество своей работы, платит налоги. Можно сказать, что фрилансер — сам себе директор, бухгалтер и менеджер по продажам.

<p>Да, лучше работать фрилансером, чем работать по найму.</p>	<p>Нет, работать по найму лучше чем быть фрилансером</p>
<p>В мире более 1.57 млрд фрилансеров. В России — 19 млн фрилансеров. Эти цифры говорят о том, что быть фрилансером очень удобно и прибыльно.</p>	<p>По данным на ноябрь 2024 года, число занятых в России по найму составляло 74,8 миллиона человек. Это говорит само за себя, что работать по найму наиболее приемлемо и надежно.</p>
<p>Удобный график. Дома фрилансер может работать в то время суток, которое удобно, и когда он максимально активен. За это фрилансер ценят «соковы». Они могут работать поздно вечером и ночью — с офисом так не получится. Место специалист тоже выбирает сам: рабочий стол или диван дома, шезлонг на даче или кабинет в коворкинге. Удобно, что фрилансер может поехать отдыхать и взять работу с собой</p>	<p>У фрилансера нет непосредственного руководителя, который в сложной ситуации даст совет, отстоит решение перед клиентом, организует корпоратив или выплатит премию. Все эти вопросы фрилансер решает сам. Когда ты работаешь по найму, то ответственность не ложится целиком и полностью на сотрудника, есть вышестоящие руководители, которые помогут не совершить многих ошибок, особенно это актуально для молодых специалистов, у которых нет опыта.</p>
<p>Неограниченные возможности дохода. Штатным сотрудникам, которые работают на полную ставку, редко удаётся совмещать несколько проектов. А вот фрилансеры сами выбирают клиентов и могут регулировать свой доход, например, вместо двух малооплачиваемых проектов взять один более прибыльный. Так освободится время, которое можно использовать для ещё одного клиента.</p>	<p>Любая работа занимает большое место в жизни каждого работающего человека. Когда ты работаешь по найму у тебя есть коллектив, который тебя окружает. Ты общаешься со многими людьми, это интересно. Общение позволяет нам увеличить кругозор и иметь много интересных собеседников. Ещё одним недостатком является то, что у фрилансера нет коллег, с которыми у кулера можно обсудить последний проект или новые назначения. Фрилансер всегда один.</p>
<p>Постоянный рост. Работа фрилансером на дому — это возможность совершенствоваться психологически и профессионально. К примеру, если у сотрудника в найме было мало самостоятельности, но он всё равно пошёл во фриланс, у него появляется возможность прокачать свои гибкие навыки.</p>	<p>Когда ты работаешь по найму, то у тебя есть четкое распределение времени отдыха и рабочего времени. Есть ежегодный отпуск и выходные, чего нельзя сказать о фрилансе. Там работа всегда с тобой. Даже если ты решишь сделать себе отпуск, то не всегда получится совместить его с текущей работой. Постоянно надо быть на связи – это большой недостаток фриланса.</p>
<p>Возможность работать из любой точки мира. Фриланс позволяет работать удалённо, что открывает возможности для путешествий и проживания в разных странах.</p>	<p>Работать по найму лучше, так как у тебя есть специально оборудованное рабочее место, а фрилансеру трудно сосредоточиться. Когда фрилансер работает из дома, его отвлекает всё: любимый диван, телевизор, холодильник и родные.</p>
<p>Не надо тратить ежедневно большое количество времени на дорогу на работу. Это особенно актуально для тех, кто живет в мегаполисе, где каждый день автомобильные пробки на дорогах.</p>	<p>Так же к минусам работы фрилансера можно отнести необходимость самому оплачивать расходы связанные с работой. Нет командировочных, нет рабоченго места, машину запрявлять нужно тоже самостоятельно. Но когда ты работаешь по найму, то эти расходы несет работодатель</p>

10. Основная причина существования финансовых мошенничеств в сети интернет – Это безграмотность населения.

<p>Да, основная причина существования финансовых мошенничеств в сети интернет – Это безграмотность населения.</p>	<p>Нет, безграмотность населения это не основная причина существования финансовых мошенничеств в сети интернет.</p>
<p>По данным Центробанка, аферисты украли у россиян в 2024 году 27,5 млрд рублей. Это почти в два раза больше, чем в прошлом году. Но такой рост объясняется тем, что банки стали чаще сообщать о подобных потерях граждан. И Я считаю, что безграмотность населения, это основная причина существования финансовых мошенничеств в сети интернет.</p>	<p>По данным Центробанка, аферисты украли у россиян в 2024 году 27,5 млрд рублей. Это почти в два раза больше, чем в прошлом году. Но такой рост объясняется тем, что банки стали чаще сообщать о подобных потерях граждан. И безграмотность населения это не основная причина существования финансовых мошенничеств в сети интернет — безнаказанность мошенников. Жертвы не обращаются в правоохранительные органы, считая это бесполезным.</p>
<p>По данным исследования Банка России, возраст основной части пострадавших от кибермошенников — от 25 до 64 лет. В возрасте 20–24 лет с мошенниками столкнулось 8,3% пострадавших, в возрасте 25–44 лет — 37,8%, 45–64 лет — 28,4%, от 65 лет — 15,4%. Мы видим по статистике что все возраста подвержены такому виду мошенничества Несмотря на многочисленные предупреждения, люди не всегда понимают, где и как у них могут украсть деньги, и что делать, чтобы этого избежать.</p>	<p>Проблема безнаказанности мошенников усугубляется тем, что электронный платёж сложно проследить, а незначительность ущерба зачастую не позволяет возбудить уголовное дело.</p>
<p>Пользователи уделяют слишком мало внимания обеспечению собственной безопасности в Интернете. Например, для многих из них до сих пор не является правильным то, что нужно применять и своевременно обновлять антивирусные средства.</p>	<p>Так же к причинам финансовых мошенничеств можно отнести Анонимность. В виртуальном пространстве практически невозможно установить личность человека, что снимает психологические барьеры и позволяет мошенникам оставаться незамеченными.</p>
<p>Многие граждане чрезмерно доверчивы и не проверяют информацию полученную от мошенников, а слепо им доверяют и выполняют различные указания, которые в дальнейшем приводят к потере денежных средств.</p>	<p>Оперативность действий мошенников так же является причиной мошенничеств в сети интернет. Оперативность любых операций в интернете в режиме реального времени упрощает и удешевляет совершение мошенничества.</p>
<p>Пожилые граждане не разбираются в современных технологиях и не умеют пользоваться различными услугами онлайн банков.</p>	<p>Интернет не контролируется обществом, что создаёт условия для развития мошеннической деятельности. Так же причиной мошенничества в сфере интернет-банка является - использование неадекватных уровней безопасности в системах ДБО(дистанционного банковского обслуживания). Уровень безопасности должен зависеть от сумм и типов операций: операции между своими счетами, predetermined operations с</p>

<p>Обучение финансовой грамотности сдерживает тот факт, что у значительной части населения слишком малы доходы, чтобы они смогли задуматься, куда их направлять. Некоторым россиянам зарплаты едва хватает на покрытие базовых потребностей и не остается никаких свободных денег. А как научиться экономить или копить они просто не знают.</p>	<p>ограниченными суммами требуют совершенно иного уровня безопасности, чем операции в пользу третьих лиц без ограничения суммы</p>
<p>Сейчас у всех есть доступ к интернету, стоит только захотеть, можно узнать какие виды финансовых мошенничеств бывают в сети интернет. Но граждане не интересуются этим, пока их на прямую это не коснется.</p>	

Финансовые бои.

Задача 1 (9 баллов)

Перед Сеней Васечкиным стоит серьезный вопрос: купить квартиру в ипотеку или снять на неопределенный срок. Квартира стоит 3 500 000 руб. У Сени есть первоначальный взнос в размере 2 000 000 руб. Арендный платеж по аналогичной квартире составляет 35 000 руб. в месяц, включая коммунальные платежи. Зарплата Сени составляет 65 000 до уплаты НДФЛ. Помогите Сене Васечкину ответить на вопрос: что выгоднее в данный момент? Снимать квартиру или ее купить? Свой ответ подтвердите расчетами.

Решение:

Узнаем сколько зарплата Сени после уплаты НДФЛ
 $65\ 000 - 13\ \% = 56\ 550$ рубле в месяц получает Сеня.

Посчитаем ежемесячный платеж Сени по ипотеке.

Расчёты будем производить по формуле Аннуитетного платежа. (Когда сумма ежемесячного платежа неизменна на весь период кредитования).

$$\text{Ежемесячный платеж} = S * (r * (1-r)^n) / ((1+r)^n - 1)$$

S-сумма кредита

r- месячная процентная ставка

n- количество месяцев на которое берете деньги

На сайте ДомКлик процентная ставка по ипотечным кредитам составляет 30,2% годовых.

$$30,2\% / 12 = 2,5\%$$

месячная процентная ставка – r

Сумма кредита это стоимость квартиры минус первоначальный взнос.

$$3\ 500\ 000 - 2\ 000\ 000 = 1\ 500\ 000\text{р.} - S$$

Предположим что Сеня возьмет кредит на 10 лет и на 20 лет, а потом сравним ежемесячные платежи.

На 10 лет $12 * 10 = 120$ месяцев – n

На 20 лет $12 * 20 = 240$ месяцев - n

Рассчитаем сначала ежемесячный платеж на 10 лет.

$$\text{Ежемесячный платеж} = 1\ 500\ 000 * ((2,5 * (1-2,5)^{120}) / ((1+2,5)^{120} - 1)) =$$

$= 1\ 500\ 000 * ((2,5 * 1,35) / (1,9 - 1)) = 39\ 543$ рубля. Размер платежа при кредитовании сроком на 10 лет.

Теперь рассчитаем ежемесячный платеж на 20 лет.

$$\text{Ежемесячный платеж} = 1\,500\,000 * ((2,5*(1-2,5)^{240}) / ((1+2,5)^{240}-1)) =$$

= 1 500 000 * ((2,5*1,8) / (3,7-1)) = **37 600 рублей**. Размер платежа при кредитовании сроком на 20 лет.

Судя по сумме, которая имеется на приобретение квартиры, речь идет об однокомнатной квартире. Средний платеж за коммунальные услуги в 2025 году за однокомнатную квартиру составляют примерно **4000 р.**

При ипотеке на 10 лет расходы Семена будут составлять
39 543 + 4 000 = **43 543 р.** (ипотечный платеж и коммунальные платежи)

При ипотеке на 20 лет расходы Семена будут составлять
37 600 + 4000 = **41 600 р.** (ипотечный платеж и коммунальные платежи)

А при аренде квартиры по условию задачи **35 000 р.**

Ответ: В данный момент для Семена выгоднее снимать квартиру

Задача 2. (9 баллов)

В автобусе вы прочитали три объявления, где предлагаются деньги в долг. Какая процентная ставка выгоднее для потенциального заемщика?

Ответ поясните и подтвердите расчетами А) 20% годовых Б) 0,2% в день В) 2% в месяц

Решение:

Произведем расчеты на примере 10 000 р.

Вычислим переплату по кредиту.

А

20% в год

$$10\,000 * 20\% = \mathbf{2\,000} \text{ руб. переплата}$$

$$10\,000 + 2\,000 = \mathbf{12\,000} \text{ руб. надо будет вернуть по кредиту.}$$

Б

0,2 % в день. В году 365 дней

$$0,2 * 365 = 73\% \text{ годовых}$$

$$10\,000 * 73\% = \mathbf{7\,300} \text{ руб. переплата в год}$$

$$10\,000 + 7\,300 = \mathbf{17\,300} \text{ руб. надо будет вернуть по кредиту.}$$

В.

2% в месяц.

В году 12 месяцев. 2*12 = 24 % годовых.

$$10\,000 * 24\% = \mathbf{2\,400} \text{ р. переплата.}$$

$$10\,000 + 2\,400 = \mathbf{12\,400} \text{ руб. надо будет вернуть по кредиту}$$

Ответ: Выгоднее для потенциального заемщика процентная ставка 20% в год. Вариант

А

Задача 3. (10 баллов)

Семья Кузнецовых решила взять ипотечный кредит. Для этой цели нужен начальный взнос, который должен составлять не менее 3 000 000 руб. На настоящий момент времени накопления Кузнецовых равны 500 000 руб. Семья в состоянии откладывать ежемесячно 30 000 руб. В конце года супруг получает «тринадцатую зарплату», равную 100 000 руб., которую семья также планирует сберегать. Кузнецовы планируют размещать средства на банковском вкладе с ежегодной доходностью 23%, при этом вклад можно пополнять только раз в году.

Предполагая, что Кузнецовы начали реализовывать свой план накоплений в январе 2025 г., сколько времени им потребуется для того, чтобы накопить на начальный взнос по ипотеке?

Решение

1) Узнаем сколько у Кузнецовых не хватает на первоначальный взнос.

$$3\,000\,000 - 500\,000 = \mathbf{2\,500\,000} \text{ р. надо накопить.}$$

2) 500 000 р размещают в банке на вкладе под 23% годовых.

Сумму рассчитаем по формуле простых процентов

$$\mathbf{F = P * (1 + r * (r/k)) ^ n * k}$$

F - будущая сумма

Р- начальная сумма

г- ставка

к- количество периодов начисления в год

п- количество периодов

$F = 500\,000 * (1 + 23 * (23/1))^{1*1} = 615\,000$ р. Сумма которая будет у Кузнецовых на депозите через год.

3) В декабре 13-я заработная плата

$100\,000 - 13\% = 87\,000$ руб. (13я заработная плата после уплаты НДФЛ)

4) Узнаем сколько накопят за год.

$30\,000 * 12 = 360\,000$ р. смогут накопить Кузнецовы

5) Рассчитаем общую сумму накоплений за 2025 год.

$615\,000 + 87\,000 + 360\,000 = 1\,062\,000$ руб. накопят Кузнецовы за 2025 год. (на 1 января 2026 года). На первоначальный взнос не хватает.

6) Эту сумму Кузнецовы разместят на банковском вкладе под 23% годовых.

Расчет произведем по формуле простых процентов.

$F = 1\,062\,000 * (1 + 23 * (23/1))^{1*1} = 1\,306\,260$ р. Сумма которая будет у Кузнецовых на депозите через год.

7) $1\,306\,260 + 87\,000 + 360\,000 = 1\,753\,260$ руб. накопят Кузнецовы за 2026 год. (на 1 января 2027 года) На первоначальный взнос по-прежнему не хватает.

8) Свои накопления они так же разместят на депозите.

Расчет произведем по формуле простых процентов.

$F = 1\,753\,260 * (1 + 23 * (23/1))^{1*1} = 2\,156\,509,8$ р. Сумма которая будет у Кузнецовых на депозите через год.

9) $2\,156\,509,8 + 87\,000 + 360\,000 = 2\,603\,509,8$ руб. накопят Кузнецовы за 2027 год. (на 1 января 2028 года) Данной суммы хватает на первоначальный взнос.

Ответ: Кузнецовым потребуется три года для накоплений на первый взнос по ипотеке

Задача 4. (9 баллов)

Сидоров Иван учился в вузе на заочном отделении с 2020 по 2024 год, оплачивая свою учебу в размере 80 000 рублей в год. Про налоговый вычет Иван узнал только в 2024 году. Все время обучения Иван официально работал и зарабатывал 50 000 рублей в месяц. В 2024 году Иван подал заявление на получение налогового вычета.

За какой период Иван сможет получить налоговый вычет за обучение? Рассчитайте сумму вычета.

Решение

Предельный размер налогового вычета за образование не более 150 000 р. (до 01.01.2024 г – 120 000р.) пп2 п1 ст.219 Налогового кодекса РФ.

Рассчитаем сколько составили ежегодные отчисления НДФЛ

$50\,000 / 100 * 13 = 6\,500$ р. 13% отчисления в месяц.

$6\,500 * 12 = 78\,000$ руб. сумма НДФЛ уплаченная в год.

Данная информация нам необходима тк нельзя получить сумму больше той, которая была уплачена в бюджет.

Рассчитаем сумму, которую можно вернуть за 1 год обучения.

$80\,000 * 13\% = 10\,400$ р.

В соответствии с Налоговым кодексом возможно получить налоговый вычет за предыдущие три года.

$10\,400 * 3 = 31\,200$ рублей. Так как Иван заплатил подоходный налог на сумму более 10 400р и меньше 120 000 р, то он сможет получить вычет в полном объеме сразу за три года.

Ответ: 1) Иван сможет получить налоговый вычет за 3 года (2021,2022,2023)

2) сумма вычета 31 200 р.

Задача 5. (10 баллов)

В 2024 году Иванов Сергей оплатил курс своего лечения в больнице на сумму 85 000 руб. Также Иванов Сергей по предписанию врача купил медикаменты на сумму 50 000 руб. (купленные медикаменты входили в список разрешенных для вычета). Кроме того, у Сергея есть сын, которому 15 лет, и он заплатил за обучение сына 80 000 рублей. В 2024 году Сергей зарабатывал 50 000 рублей в месяц.

Рассчитайте сумму положенного вычета.

Решение:

1. С 2024 года социальный налоговый вычет был увеличен со 120 000 до 150 000 р. (ст. 219 Налогового кодекса РФ)

2. Налоговый вычет за детей считается отдельно, составляет 110 000 руб. в год и не входит в сумму 150 000 руб.

3. Вычислим сумму уплаченных налогов

$50\,000 / 100 * 13 = 6\,500$ руб. НДФЛ в месяц

$6\,500 * 12 = 78\,000$ руб. НДФЛ за год.

Важно учесть, что когда мы рассчитываем одновременный возврат налога за лечение и обучение мы не можем вернуть налогов больше чем заплатили.

4. Рассчитаем расходы на здоровье (лечение + медикаменты).

$85\,000 + 50\,000 = 135\,000$ р. эта сумма меньше 150 000 руб.

$135\,000 * 13\% = 17\,550$ руб. сумму которую можно вернуть.

5. рассчитаем расходы на образование сына 80 000 – сумма меньше 110 000

$80\,000 * 13\% = 10\,400$ руб. сумму которую можно вернуть.

6. $17\,500 + 10\,400 = 27\,950$ руб. Общая сумма налогового вычета, который можно вернуть. Так как эта сумма меньше налогов уплаченных за год, то вычет будет в полном объёме.

Ответ: Сумма положенного вычета составляет 27 950 руб.

Задача 6. (10 баллов)

Действительная стоимость имущества составляет 320 000 руб., страховая сумма – 200 000 руб., условная франшиза согласно договору – 30 000 руб. В результате страхового случая имуществу причинён ущерб на сумму 80 000 руб., расходы, произведенные страхователем для уменьшения ущерба, составили 15 000 руб.

1) Определите сумму страхового возмещения.

2) Определите сумму возмещения при условии страхования по безусловной франшизе.

Решение:

Франшиза- это часть убытков, которую при наступлении страхового случая возмещает не страховая компания, а страхователь самостоятельно.

Условная франшиза это фиксированный размер суммы, которую клиент при наступлении страхового случая выплачивает сам. Если сумма убытка не превышает установленный порог, возмещение не выплачивается. Если же ущерб превысил размер франшизы, страховая компания возмещает его полностью.

Безусловная Франшиза - сумма ущерба всегда уменьшается на размер франшизы вне зависимости от величины ущерба.

Страховая сумма — денежная сумма, определённая договором страхования, исходя из которой устанавливаются размер страховой премии и размер страхового возмещения при наступлении страхового случая.

1. Вычислим сумму ущерба страхователя

$80\,000 + 15\,000 = 95\,000$ руб. (это ущерб имуществу и расходы страхователя на уменьшение ущерба)

2. Определим сумму страхового возмещения с условной франшизой.

Условная франшиза 30 000 р. ущерб 95 000 руб.

$95\,000 - 30\,000 = 65\,000$ р. Так как ущерб превысил размер франшизы, то страховое возмещение в полном объеме 95 000 руб.

3. Определим сумму страхового возмещения с безусловной франшизой.

Ущерб 95 000 р

Франшиза 30 000 р.

$95\,000 - 30\,000 = 65\,000$ р. сумма возмещения.

Ответ: Сумма страхового возмещения с условной франшизой 95 000 руб.

Сумма страхового возмещения с безусловной франшизой 65 000 руб.

Задача 7. (9 баллов)

В квартире, застрахованной на общую сумму 5 000 000 руб., произошел пожар в результате которого пострадала отделка на сумму 2 500 000 руб. и домашнее имущество на

сумму 500 000 рублей. В договоре установлены лимиты возмещения ущерба: 50% от страховой суммы – конструкция, 30% – отделка и 20% – домашнее имущество.

Какую выплату получит владелец квартиры?

Решение

Лимит возмещения ущерба–это страховая сумма. Это денежная сумма, которая определяет максимальный размер возмещения по договору страхования при наступлении страхового случая.

Отделка 2 500 000 ущерб. По условию 30% от страховой суммы.

$5\,000\,000 / 100 * 30 = 1\,500\,000$ руб. ограничение на отделку

$5\,000\,000 / 100 * 20 = 1\,000\,000$ руб. ограничение на домашнее имущество.

Рассчитаем размер выплаты на отделку.

Ущерб 2 500 000 р.

$2\,500\,000 - 1\,500\,000 = 1\,000\,000$ р. превышение лимита.

Выплата будет 1 500 000 руб.

А теперь рассчитаем размер выплаты на домашнее имущество. Пострадало на 500 000 руб. ограничение на 1 000 000 руб. **Значит выплата будет 100% и составит 500 000 руб.**

$1\,500\,000 + 500\,000 = 2\,000\,000$ руб.

Ответ. Владелец квартиры получит выплату в размере 2 000 000 руб.

Задача 8. (10 баллов)

Петр снимает однокомнатную квартиру за 25 000 рублей в месяц и в январе получил одобрение ипотеки в банке (4 500 000 рублей под 5% на 20 лет). Первоначальный взнос планируется 1 000 000. Он хочет купить квартиру в новом доме. Застройщик предлагает несколько вариантов, стоимость отделки входит в общую стоимость квартиры:

1. Квартира-студия 38м² на 11 этаже с красивым видом на город, без ремонта (в черновой отделке), в готовом доме, ключи отдают сразу же после сделки купли-продажи. Цена квартиры 88 000 руб./м².

2. 1-комнатная квартира 41м² на 6 этаже с балконом, в предчистовой отделке (частичный ремонт, нужна техника, мебель, оборудование санузлов), в строящемся доме, ключи отдают через 5 месяцев после сделки купли-продажи. Цена квартиры 96 000 руб./м².

3. Квартира-студия 36м² на 7 этаже с красивым видом во двор, с ремонтом (в чистовой отделке с сантехникой, дверями и минимумом стандартной мебели), в готовом доме, ключи отдают через 7 месяцев после сделки купли-продажи. Цена квартиры 105 000 руб./м².

Петр узнал сколько будет стоить ремонт каждой квартиры и составил таблицу:

Отделка квартиры	Черновая	предчистовая	чистовая
Отделочные работы за м ²	5000	3000	2500
Материалы за м ²	4500	2500	2000
Срок ремонта	6 месяцев	2 месяца	1 месяц

Какую квартиру выгодно купить Петру, чтобы минимизировать свои общие расходы до переезда в новую квартиру, включая оплату аренды, ремонт и выплату ипотеки?

Приведите все промежуточные расчеты.

Решение.

1. Рассчитаем первый вариант квартиры 38 м². Без ремонта в черновой отделке.

Ключи сразу, Ремонт 6 мес.

Отделочные работы $5\,000 * 38 = 190\,000$ руб.

Материалы на ремонт $4\,500 * 38 = 171\,000$ руб.

Цена квартиры $88\,000 * 38 = 3\,344\,000$ руб. без отделки

Цена квартиры с отделкой $3\,344\,000 + 190\,000 + 171\,000 = 3\,705\,000$ руб.

Аренда будет 6 месяцев так как ремонт 6 месяцев. $25\,000 * 6 = 150\,000$ руб.

Размер ежемесячного платежа по ипотеке рассчитаем по формуле Аннуитетного платежа. (Когда сумма ежемесячного платежа неизменна на весь период кредитования).

Ежемесячный платеж = $S * (r * (1 - r)^n) / ((1 + r)^n - 1)$

S-сумма кредита

r- месячная процентная ставка $5/12 = 0,4$

n- количество месяцев на которое берете деньги $20 * 12 = 240$ мес.

Ежемесячный платеж $= 3\,705\,000 * ((0,4(1-0,4)^{240}) / ((1+0,4)^{240}-1)) = 16\,519$ р

Теперь подведем итог по первому варианту.

$150\,000 + 99\,114 = 249\,114$ р. Расходы на 6 мес. ипотека и аренда + надо будет приобрести мебель и бытовую технику.

2. Рассчитаем второй вариант квартиры 41 м2. предчистовая отделка. Ключи через 5 месяцев, Ремонт 2 мес.

Отделочные работы $3\,000 * 41 = 123\,000$ руб.

Материалы на ремонт $2\,500 * 41 = 102\,500$ руб.

Цена квартиры $96\,000 * 41 = 3\,936\,000$ руб. без отделки

Цена квартиры с отделкой $3\,936\,000 + 123\,000 + 102\,500 = 4\,161\,500$ руб.

Аренда будет 7 месяцев так как ключи через 5 месяцев и ремонт 2 месяца.

$25\,000 * 7 = 175\,000$ руб.

Размер ежемесячного платежа по ипотеке рассчитаем так же по формуле Аннуитетного платежа.

Ежемесячный платеж $= S * (r * (1-r)^n) / ((1+r)^n - 1)$

S-сумма кредита

r- месячная процентная ставка $5/12 = 0,4$

n- количество месяцев на которое берете деньги $20 * 12 = 240$ мес.

Ежемесячный платеж $= 4\,161\,500 * ((0,4(1-0,4)^{240}) / ((1+0,4)^{240}-1)) = 20\,865$ р

Теперь подведем итог по второму варианту.

$(20\,865 * 7) + (25\,000 * 7) = 321\,005$ р. Расходы на 7 мес. ипотека и аренда + надо будет приобрести мебель и бытовую технику.

3. Рассчитаем третий вариант квартиры 36 м2. Ремонт в чистовой отделке = сантехника и мебель. Ключи через 7 месяцев, Ремонт 1 мес.

Отделочные работы $2\,500 * 36 = 90\,000$ руб.

Материалы на ремонт $2\,000 * 36 = 72\,000$ руб.

Цена квартиры $105\,000 * 36 = 3\,780\,000$ руб. без отделки

Цена квартиры с отделкой $3\,780\,000 + 90\,000 + 72\,500 = 3\,942\,000$ руб.

Аренда будет 8 месяцев так как ключи через 7 месяцев и ремонт 1 месяц.

$25\,000 * 8 = 200\,000$ руб.

Размер ежемесячного платежа по ипотеке рассчитаем так же по формуле Аннуитетного платежа.

Ежемесячный платеж $= S * (r * (1-r)^n) / ((1+r)^n - 1)$

S-сумма кредита

r- месячная процентная ставка $5/12 = 0,4$

n- количество месяцев на которое берете деньги $20 * 12 = 240$ мес.

Ежемесячный платеж $= 3\,942\,000 * ((0,4(1-0,4)^{240}) / ((1+0,4)^{240}-1)) = 20\,195$ р

Теперь подведем итог по третьему варианту.

$(20\,195 * 8) + (25\,000 * 8) = 361\,560$ р. Расходы на 8 мес. ипотека и аренда. Мебель и бытовую технику приобретать не надо.

Так как нам надо найти какую квартиру выгодно купить Петру, чтобы минимизировать свои общие расходы до переезда в новую квартиру, включая оплату аренды, ремонт и выплату ипотеки, то мы расходы на мебель и бытовую технику не будем учитывать.

Ответ: самый выгодный вариант под № 1 Квартира 38 м2

Задача 9. (10 баллов)

В выходные семья собралась поехать на дачу на автомобиле. От дома до дачи можно доехать двумя маршрутами. Один маршрут предполагает сначала движение по шоссе, на котором ограничение по скорости 90 км/ч, а потом по проселочной дороге, тогда весь маршрут составит 60 км. На другом маршруте дорога немного длиннее и составляет 75 км, но проходит только по шоссе.

В связи с тем, что вторая дорога была открыта всего лишь несколько дней назад, ранее семья пользовалась только первым маршрутом. Обычно они едут 20 минут по шоссе и 40 минут по проселочной дороге. Скорость автомобиля по шоссе на 30 км/ч больше, чем скорость по проселочной дороге.

Вопросы:

- 1) Какой необходимо выбрать маршрут, чтобы добраться до дачи быстрее?
- 2) Сколько будет потрачено денежных средств на бензин для поездки на дачу и домой при выборе более короткого по времени маршрута, если средний расход топлива на 100 км 10 литров и 1 литр бензина стоит 51,8 рублей?

Решение.

1) узнаем сколько времени займет первый маршрут.

Из условия известно, что сначала они едут 20 минут по шоссе и 40 минут по проселочной дороге.

$40+20=60$ минут. Или 1 час. Это время потраченное на первом маршруте.

2) Рассчитаем время второго маршрута.

Воспользуемся формулой $t=S/v$,

где v - скорость тела, S - путь пройденный телом, t - время.

$t=75/90 = 5/6 = 50$ минут.

Быстрее добраться до дачи получится по второму маршруту.

Расходы топлива:

Общая дистанция в оба конца $75\text{км} \cdot 2 = 150$ км.

Расход топлива на 100 км составит 10 литров.

$10/100 \cdot 150 = 15$ литров расход топлива на 150 км.

Рассчитаем стоимость бензина $15 \cdot 51,8 = 777$ руб.

Ответ: 1) Чтобы добраться до дачи быстрее надо выбрать второй маршрут.

2) на бензин для поездки на дачу и домой при выборе более короткого по времени маршрута будет потрачено 777 руб.

Задача 10. (10 баллов)

Два брата помогают родителям на даче. Им нужно вскопать 9 грядок на дачном участке. Старший брат вскопал одну грядку за 20 минут, и вместе с младшим братом они вскопали еще одну грядку за 12 минут.

После этого старший брат вынужден был уехать на спортивную тренировку, которую поставили срочно внепланово перед соревнованиями. Папа отвез старшего брата на машине в город, но в связи с этим остальным членам семьи придется возвращаться домой на электричке (стоимость билета 86,3 рублей), которая идет через 3 часа.

Вопросы:

- 1) Успеет ли младший брат вскопать оставшиеся грядки до электрички?
- 2) Насколько финансово невыгодна окажется сложившаяся ситуация?

Решение.

1) найдем время, за которое младший брат вскопает грядку один.

Количество минут в течении которых младший брат может вскопать грядку обозначим X .

$$1/2 = 1/20 + 1/X$$

$$1/X = 1/12 - 1/20$$

$$1/X = (20-12)/(20 \cdot 12)$$

$$1/X = 1/30$$

$X=30$ минут. Это время за которое младший брат может вскопать грядку.

2) посчитаем сколько грядок осталось вскопать.

$$9-2=7 \text{ грядок}$$

3) узнаем время, которое понадобится младшему брату что бы вскопать все грядки.

$7 \cdot 30 = 210$ минут это 3 часа 30 минут. До электрички все вскопать он не успеет. Так как до электрички осталось 3 часа, он успеет вскопать только 6 грядок.

4) найдем стоимость билетов маме и младшему брату.

$86,3 \cdot 2 = 172,6$ руб. они потратят на электричку.

Для того чтобы вскопать оставшуюся грядку им придется ехать на дачу еще раз. Если они поедут на электричке, то расходы будут составлять два билета туда обратно. $86,3 \cdot 4 = 345,2$ рубля.

Расходы на автомобиле мы не можем посчитать, так как нет данных в задаче.

5) Узнаем на сколько финансово невыгодной окажется сложившаяся ситуация.

$172,6 + 345,2 = 517,8$ руб.

Ответ:

1) Младший брат не успеет вскопать оставшиеся грядки до электрички. Останется одна грядка.

2) На 517,8 руб. сложившаяся ситуация окажется финансово невыгодной

Список литературы:

1. Автономов А.В. Экономика (базовый уровень) М., Вита-Пресс, 2019
2. Акимов Д.В. Задания по экономике от простых до олимпиадных. Пособие для 10-11 классов. М., Вита-Пресс, 2009.
3. Винокуров Е.Ф., Винокурова Н.А. Трудные задачи по экономике. М., Вита-Пресс, 2001.
4. Грязнова А.Г., Думная Н.Н., Карамова О.В. и др. Экономика. Учебник для 10-11 классов. М., Интеллект-центр, 2020
5. Кайзер Ф.-Й., Веткина А.В., Курмелева А.С. Экономика 10-11. М., Вита-Пресс, 2007.
6. Киреев А.П. Экономика (базовый уровень) 10-11 классы М., ООО «Издательство ВитаПРЕСС», 2019
7. Киреев А.П. Экономика (углубленный уровень) 10-11 классы М., Вита-Пресс, 2020
8. Королева Г.Э., Бурмистрова Т.В. Экономика. 10-11 классы: базовый уровень М., Вентана-Граф, 2018
9. Лавренова Е.Б. Сборник заданий по экономике для подготовки к ЕГЭ. М., Вита-Пресс, 2010.
10. Липсиц И.В. Экономика. 10-11 классы: базовый уровень М., Вита-Пресс, 2019
11. Хасбулатов Р.И. Экономика. Базовый и углубленный уровень. 10 класс М., Дрофа, 2019
12. Экономика. Основы экономической теории: учебник для 10-11 классов ОО. Углубленный уровень. Под ред. Скляр М.А., Иванова С.И., Линькова А.Я. Книга 1, 2019