



МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
имени М.В.ЛОМОНОСОВА

Вариант \_\_\_\_\_

Место проведения Москва  
город

**ПИСЬМЕННАЯ РАБОТА**

Олимпиада школьников "Ломоносов, 2024/25"  
название олимпиады  
учебного года  
по обществознанию  
профиль олимпиады

Кириллов Мария Алексеевна

фамилия, имя, отчество участника (в родительном падеже)

Дата

«16» февраля 2025 года

Подпись участника

## Задание 1.

Четверг 5<sup>й</sup>Строка 4.: рабочими договором  $\rightarrow$  трудовым договором.Строка 5.: может  $\rightarrow$  не можетСтрока 6.: по достижении 18 лет  $\rightarrow$  по достижении 16 лет.Строка 9.: совершеннолетних  $\rightarrow$  несовершеннолетних.Строка 11.: может  $\rightarrow$  действий.

## Задание 2.

А 7 - штраф (совершеннолетний)

Е 6 - Трест

Б 18 - ограничение

\* 1 - картины

В 9 - большое

3 14 - коммерческая (юридическая)

Г 12 - одноклассу

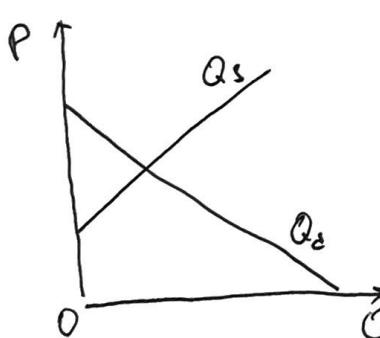
Ч 13 - монополии

Д 8 - монополисты

К 5 - покупателей

## Задание 3.

1. ① Еще в 19(18?) веке Адам Смит представил мирку концепцию невидимой руки рынка. Согласно которой спрос и предложение сами себя регулируют.  
 1. Чем больше цена, тем больше предложение и меньше спрос. 2. Чем меньше цена, тем меньше предложение и больше спрос.



Где: Р - цена товара

Q<sub>s</sub> - предложениеQ<sub>d</sub> - спрос

Q - количество проданного товара

Зависимость такая:  $P \uparrow \equiv Q_s \uparrow$ ;  $P \downarrow \equiv Q_d \uparrow$ .

Почему они такие? Потому что продавцы товара по низкой цене готовы продать его и по высокой, поэтому ~~потребители~~ они прибавляются к тем, кто и так торгует по высокой. Так же и с покупателями (потребителями) Потребители покупают товар по высокой цене готовы купить его и по низкой, потому они тоже прибавляются к тем, кто и так покупает по

ицкой.

<sup>Чтобы вид №2</sup>  
Например: существуют 2 соседа покупают у нее на рынке картофель у двух продавцов. Сосед №1 может позвонить себе картошку только ~~второго~~ продавца №1, т.к он продает картофель по 90 г.е./кг., а продавец №2 по 100 г.е./кг. Второй сосед может себе позвонить купить картофель у продавца №2. Но он этого не делает потому что (как и у нормального потребителя) у него присутствует желание сохранить свои средства, и покупает картофель у продавца №1.

~~Несмотря на то что~~ Однако, подобные случаи справедливы только для совершенной конкуренции. Есть и другие виды рыночных отношений.

② Монополия. При монополии у потребителей нет возможности выбирать между производителями, так как он всего один. И этот продавец может поставить любую цену и не дать конкуренции. Такие монополии тоже справедлив "Основной закон спроса", как и для совершенной конкуренции. Но, поскольку товар проходит цену уникальный у него всегда будут клиенты, которых не удастся в этом отобрать.

Например: Один из продавцов продает синий картофель, а другой - обычный. Оба соседа, (о которых говорилось ранее) будут покупать синий картофель, даже если он стоит 100 г.е. на кг, а не 90 г.е. на кг. Жк. синий картофель это необходимо и такого соседа никогда не будет. (При условии что продавец №1 не имеет возможности выращивать синий картофель)

③ Монопсония. При монопсонии у производителей нет возможности выбирать между потребителями, так как он всего один. Этот покупатель тоже может установливать любую цену. Случаи однозначно зеркальные. "Основной закон спроса", справедлив, но определенное кол-во продавцов будут оставаться на рынке, даже если цена будет слишком.

Например: Однажды соседи уехали в город (на выезд) и теперь картофель покупают только сосед №1. Продавец картофеля все еще считает удачным соседа №1. Так как он единственному покупатель и только от него зависит "загнетка", то их больше нет.

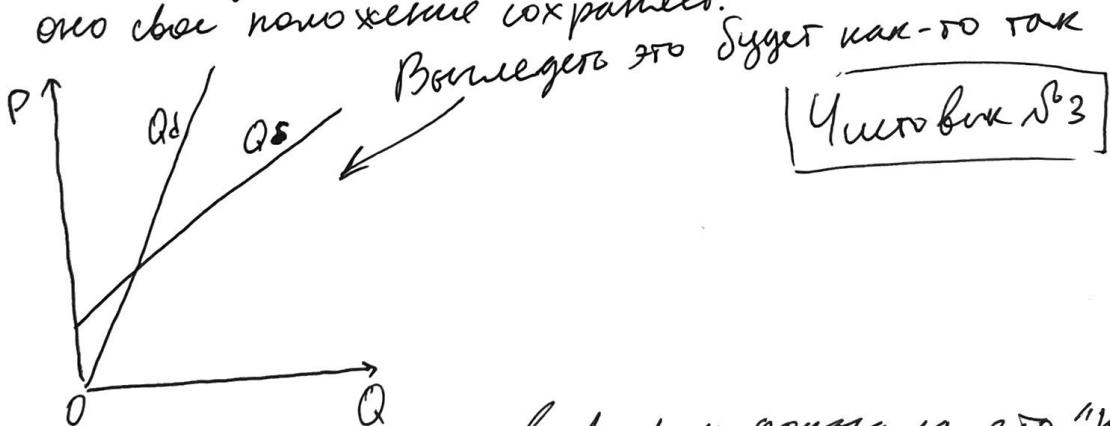
Мы рассмотрели классический вид рыночного устройства. Это ли исключение?

2. ① Товары Гирдрена (не зная как правильно пишется его фамилия)

Товары Гирдрена — товары первой необходимости, которые люди будут потреблять всегда, вне зависимости от их стоимости. Например крупы. Их риск всегда будет относительно стабилен так, как на них спрос будет всегда (личная забота — материальная помощь, ~~например~~ например пандемия COVID-19)

② Товары Веблена

Товары Веблена — товары роскоши, спрос на которые поднимается в зависимости от подъема цен. То есть, если цена увеличивается спрос тоже увеличивается. Однако, это не работает на продажи, оно свое назначение сохранило.

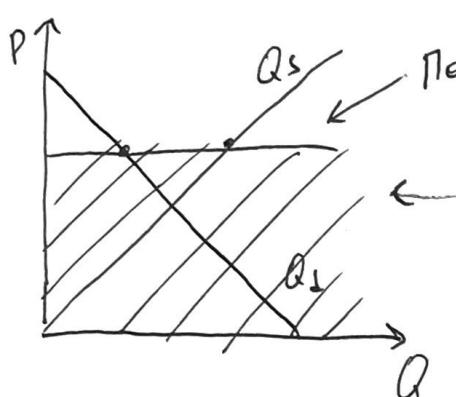


3. Великая депрессия в Америке доказала, что "Невидимая рука рынка", не всегда будет работать. В условиях ~~акции~~ ~~изменения~~ ~~потребления~~ ~~производства~~ из-за информационной недостаточности продовольствия станет не выгодно производить что-либо. Образуется дефицит товаров, так как спрос останется тем же. А цена "взлетит" до небес.

У производителей есть 3 пути: 1) получать чеки на товар.  
 2) уменьшить производство, то, соответственно повышет количество продукта; 3) Сократить З.П. сотрудников, то опять же приведет к еще большей безработице.

① Рассмотрим уменьшение такого количества как дефицит

Дефицит — это превышение спроса над предложением.  
 Дефицит может быть различен: дефицит свободы, дефицит товаров и т.д.



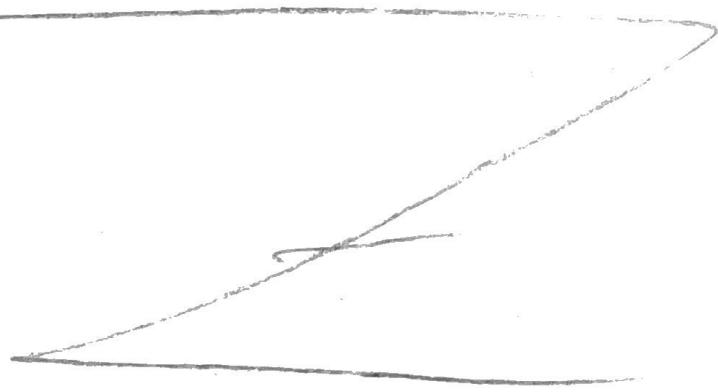
Так это выглядит на графике.

Видно, что кривые спроса и предложения не встречаются.

② Продизит — это превышение предложения над спросом. (т.е избыток)

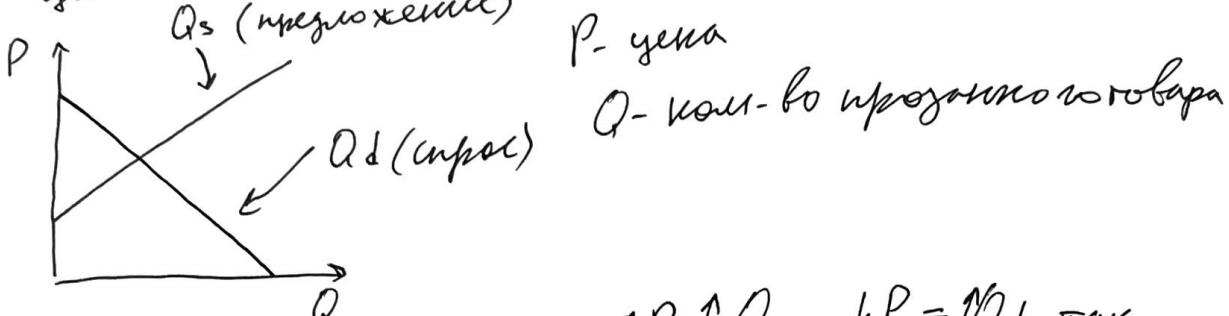
Ч. Резюмируя Резюмируя сказанное ранее следует, можно с уверенностью сказать, что не существует определенной зависимости между потреблением и производством из-за индивидуальности каждого конкретного случая. Не всегда работает закон спроса, и подобные ему правила, для каждого отдельного товара существует свое исключение, которого можно отнести лишь отдельно к его собственные качества.

Чистый выигрыш



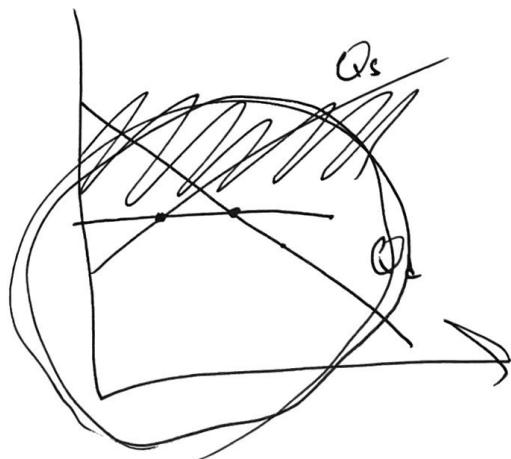
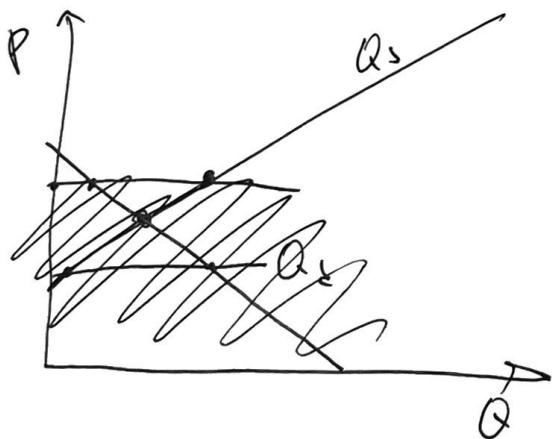
(18?)

Еще в 19 веке Adam Smith предложил концепцию невидимой руки рынка, по которой спрос и предложение регулируют себе сами. Чем больше цена, тем ~~меньше~~<sup>больше</sup> предложение, ~~и меньше~~<sup>и больше</sup> спрос. Чем ~~меньше~~<sup>больше</sup> цена тем ~~меньше~~<sup>больше</sup> предложение и ~~больше~~<sup>меньше</sup> спрос.



Можно заметить, что с  $\uparrow P = \uparrow Q_s$ ,  $\downarrow P = \uparrow Q_d$ , так как производитель продает товар по низкой цене готовы продать и по высокой цене будет такая возможность, а потребители ~~хотят~~ покупатели товар по высокой цене готовы купить и по низкой цене будет такая возможность.

Например, если ~~три~~ ~~один~~ три человека получат одинаковую на рынке картошку у трех продавцов



Черновик!!!