



0 819970 670003

81-99-70-67

(25.1)



**МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
имени М.В.ЛОМОНОСОВА**

Вариант 11 (1)

Место проведения Усть-Лабинск  
город

**ПИСЬМЕННАЯ РАБОТА**

Олимпиада школьников Ломоносов  
наименование олимпиады

по обществознанию  
профиль олимпиады

Демехина Дмитрий Алексеевича

фамилия, имя, отчество участника (в родительном падеже)

*+ Илья М. Мень*

Дата

«15» февраля 2026 года

Подпись участника

Числовые

## Задача 1.

- Строка 2: процесса - развития.  
 Строка 4: субъективных - объективных.  
 Строка 6: функций - формаций.  
 Строка 7: фирмальной - феодальной.  
 Строка 8: конвергенции - революции.

83  
 (Восстановить?)  
 Дмитрий  
 А. Р. Козлов

## Задача 2.

- А - 2, институты  
 Б - 4, агентские издержки  
 В - 17, затраты  
 Г - 5, инклюзивные  
 Д - 7, достигающего развития  
 Е - 19, конвергенция  
 Ж - 11, культурный код  
 З - 3, транзакционные издержки  
 И - ~~14~~ 14, инерция, баланс  
 К - 16, каркас

Числовик

Проблема актуальности модели homo economicus является одной из самых важных в современной мире.

~~С одной стороны, модель рационального эгоистичного homo economicus~~

Понятие homo economicus было введено Адамом Смитом. Он заложил в него смысл максимально совершенно рационального человека, который старается максимизировать ~~пользу для себя и извлечь выгоду только в пользу и выгоду не только для себя.~~ Однако существуют различные взгляды на такую рациональность и эгоистичность человека в экономической сфере в современном мире.

С одной стороны, модель рационального эгоистичного ~~человека~~ homo economicus можно считать адекватным и достаточным фундаментом для анализа и прогнозирования современной экономической реальности. Человек по своей <sup>капризер,</sup> природе эгоистичен и рационален. Если ему предложить два абсолютно одинаковых товара по разной цене, человек выберет наиболее дешёвый товар. Это подтверждается классическим законом спроса и предложения. Адам Смит выдвинул максимально логичную на первый взгляд модель.

Однако Смит рассматривал экономику как полностью обособленную от всего прочего сферу. На практике, при совершенном экономическом

миссии

Выбор человек руководствуется не только разумом и логикой, ~~потому можно верить в то, что человек не всегда рационален в своих экономических действиях~~ На него влияет общество, ~~в котором он живет~~. ~~элемент~~ которого он является.

Это проявляется в разных культурах. Например, воспитание может влиять на дальнейшие действия человека, в том числе и экономические. В детстве человек проходит первую стадию социализации (процесса освоения общественной нормы, ценностей), которая зачастую влияет на него в наибольшей степени. Пьер Бурдье, представляя социальную экономику нашего времени, ввел понятие габитуса - установка, норма, ценности, которые закладываются в человека с самого детства и в соответствии с которыми он действует на протяжении всей жизни. Например, если человек в детстве видел, что его родители были экономными, грамотно распределили свой бюджет, то он с наибольшей степенью вероятности будет рациональным. ~~Получается, габитус~~ и наоборот. Получается, человек может быть не совершенно рациональным из-за влияния своего габитуса.

Еще одна причина, по которой люди совершают иррациональные экономические выборы - стремление показать принадлежность к определенному классу. Например, люди покупают дорогие часы не для того, чтобы <sup>можно</sup> смотреть на время, а чтобы показать остальным свой статус или доход. Экономисты XX века Веблен объяснил такого рода влияние конкуренцией демонстративного потребления. Согласно этой ~~теории~~ конкуренции,

гастовики

люди покупают дорогие вещи, имеющие более дешевой и не менее практичной акалол, чтобы показать свой статус и уровень дохода

Также в экономической науке выделяется эффект

Ведника - парадоксальные каруметные классические законы спроса и предложения, когда с повышением цены на товар спрос на него растет. Люди хотят показать, что могут позволить себе купить такой товар, который не может себе позволить большинство.

Так, люди иррациональны по причине того, что хотят показать другим принадлежность к определенному классу.

\* Еще одним парадоксальным каруметным законом спроса и предложения является эффект Гиффена товаров. Гиффена - товары первой необходимости или товары, не имеющие заменителей. Ввиду отсутствия товаров-заменителей при увеличении цены на товары Гиффена спрос повышается. Получается, отсутствие товаров-заменителей ищет толкать человека к иррациональным действиям по неоправданно высокой цене

\* Кроме того, люди могут покупать товар при отсутствии товаров-заменителей. Так, в экономике наблюдается еще одно парадоксальное явление

Трата денег определенным образом таясую связана с источником их получения.

Например, деньги, полученные упорным трудом, человек скорее всего будет тратить менее рационально, тем те, которые были получены в дар. Такой же позиции придерживались Георг Зиммель, классик социологии, в своем труде "Философия денег".

Кистовик

Одной из главных его идей было ~~установление~~ прослеживание ~~зависимости~~ <sup>связи</sup> рациональности грату генет ~~от~~ и способа, исторически из получение. Так, ~~каждое~~ <sup>экономическое</sup> рациональное поведение может быть связано с ~~личной~~ <sup>личной</sup> ~~важностью~~ <sup>важностью</sup> этой генет для самого человека.

Нельзя не упомянуть, что Адам Смит, введший понятие homo oeconomicus, к которому разработал модель homo oeconomicus, жил около 300 лет назад. За это время общество кардинально изменилось: перешло от аграрного, ~~традиционного~~ к индустриальному и информационному, акцент сместился с промышленности на IT-технологии и сферу услуг. Изменение и потребности людей тоже изменились. В современном мире иррациональность ~~результата~~ <sup>экономических</sup> действий может быть вызвана потребностью в потреблении в целом. В наши дни общество достигло <sup>за всю историю</sup> ~~максимальной~~ <sup>высшей</sup> ~~эффективности~~ <sup>наиболее высокой</sup> производства, но ~~тем~~ <sup>поэтому</sup> предлагает огромное количество товаров. В итоге, покупая товар, человек в большинстве случаев больше стремится за удовлетворить свою потребность в потреблении, получить ~~разнообразие~~ <sup>разнообразие</sup> или интеллектуальную радость от этого, чем купить то, что ему действительно нужно для конкретных целей, задач. Подобной идее придерживался философ XIX века Ж. Бодрийер, в своей концепции «общество потребления». Ее суть в том, что человек покупает то, что предлагает рынок, удовлетворяет потребность в потреблении, на ~~рынке~~ <sup>рынке</sup>. Так, ~~человек~~ <sup>человек</sup> в современном обществе человек ~~восстанавливает~~ <sup>восстанавливает</sup>.

Кисловые

покупает товар не ~~из~~ для того, чтобы извлечь пользу из этого товара, а потому что хочет удовлетворить искусственно созданную рыночной потребностью в потреблении.

Суммируя все вышесказанное, модель homo economicus как актуальная и релевантная для анализа и прогнозирования современной реальности, ввиду того, что при совершении экономического выбора ~~человек~~ ~~на человека~~ ~~влияют~~ как его внутренние, несовершенные качества, так и современное общество. На человека ~~влияют~~ как его внутренние несовершенные качества, ценности, склонности, убеждения, так и современное общество.

~~человек~~ Говорит об экономическом иррациональности  
 человека Кельсе не удовлетворит ~~идею~~ известной  
 социолога Георга Зиммеля, классика социологии,  
 "Философия денег". - ОН ИЗ XX-XXI ВЕК!

В начале: Обратить это.  
 Трата денег определенными образом  
 Зависит от связи с источником их получения.

Денег, полученных упорным трудом, человек  
 тратит ~~свое~~ менее рационально, чем подаренные.

Такого же мнения придерживался классик  
 социологии Георг Зиммель. В своем труде  
 "Философия денег". <sup>Одной из его ~~идей~~ идей</sup> Главной ~~его~~ мыслью была

зависимость отношения и действий от  
 способа и источника их получения.  
 мифический!

Наконец, иррациональность покупки  
 может быть вызвана ~~невозможностью~~ <sup>невозможностью</sup> ~~использования~~  
 потребности в потреблении в целом. Современное  
 общество, достигшее максимальной степени  
 производства, предлагает ~~увеличить~~ <sup>увеличить</sup> ~~разнообразие~~  
 количество различных товаров. В итоге,  
 человек получает ~~множество~~ <sup>множество</sup> ~~покупая~~ <sup>покупая</sup> ~~товар~~, человек  
 главная цель человека не купить товар, а  
 записать свою индивидуальную потребность в  
 потреблении. ~~Об этом же писал Бодрийяр~~  
 Ж. Бодрийяр. Похожей идее придерживался  
 Жан Ж. Бодрийяр в своей концепции общества  
 потребления. В ее суть в том, что человек  
 покупает то, что предлагает рынок, удовлетворяя  
 потребность в потреблении, <sup>цели</sup> создавая ~~психику~~  
 Так, человек покупает не ~~потому~~ <sup>потому</sup> ~~что~~ <sup>что</sup> ~~он~~ <sup>он</sup> ~~может~~ <sup>может</sup> ~~извлечь~~  
 пользу из этого товара, а потому что ~~он~~ <sup>он</sup> ~~может~~ <sup>может</sup> ~~использовать~~  
~~товар~~

Удовлетворить свою личную потребность в потребности

Черновик

всмысле

модель попо есоптом: сь ке  
 аиоуальна и ке релевантна для аналза  
 и прогнозирование обратитной тно. р.,  
 ввиду того, что ~~каб~~ при совершении  
 значимы видога на человек воз

Черковиче.

Задача 1.

~~Строка 2: унитарно-стабильный~~

Строка 6: флукуцаций - формаций.

Строка 7: феодальной - феодальной

Строка 8: конвергенции - революции.

~~? Строка 4: унитарно~~

Строка 4: субъективизми - объективизми. ?

Задача 2.

A = 3, фразеологические сочетания

A - 2

B - 4?

B - 17

Г - 5

Д - 7?

E - 7/8/20? 119?

Ж - 9.11?

З - 3

И -

К - 16?



перлови другой стороне, модель homo economi-  
cis можно считать устаревшей.

Во ~~первых~~, Адам Смит, представитель ~~классической~~  
политэкономии, который разработал эту модель,  
жил ~~еще~~ <sup>до</sup> 300 лет назад. За это время  
общество стало ~~информационным~~ <sup>кардинально</sup> изменилось,  
и оно информационным, а не ~~информационным~~ <sup>информационным</sup> как  
на промышленность, а на IT-технологии и сферу  
услуг — в общ. постр. !!!

В книге Война

Авраа Абсолютное Давидовиче теориях  
социально-гуманитарных наук XX-XXI  
века придерживаются позиции о неадекватности  
модели homo economi-cis в современном  
мире. Так, человек может быть не  
полностью рациональным по ~~не~~ <sup>многим</sup>  
и принципам. Например, ~~он~~ восстание может влиять  
на ~~его~~ <sup>его</sup> дальнейшее действие человека, в том числе  
и эволюционно. Пьер Бурдьё, представитель  
знаменитой социологии нашего времени,  
вводит понятие габитуса — привычек, норм, установок  
которые закладываются в человека с самого  
детства и в соответствии с которыми он  
действует на протяжении всей жизни.  
Получается, человек может быть не совсем  
рациональным из-за влияния своего габитуса.  
Буде одна привычка, но человек люди  
совершают иррациональные <sup>моральные</sup> действия ~~и~~  
стремится показать привлекательность и  
своему статусу.

Например, люди покупают дорогие часы не только для того, чтобы показать время, но и чтобы показать ~~свою~~ свой статус, доход.

Экономисты XIX века Веблен объяснил это эффектом Веблена — явление парадокса замены спроса и предложения, когда ~~цена~~ с повышением цены спрос на товар растет. Люди хотят показать, что могут позволить дорогие товары, поэтому покупают это. Сбаве

Эффект Веблена схож с эффектом Веблена.

Он показывает, что люди покупают дорогие часы, чтобы показать свой статус, который не ~~может~~ ~~то, что~~ ~~не~~ может позволить большинству.

Еще одним проявлением

Так, люди иррациональны по причине того, что хотят показать принадлежность и определенную массу и уровень дохода.

подходит  
или  
там?

Еще одним проявлением парадокса спроса и предложения являются товары Гиффена. Сами ~~экономисты~~ Гиффен определяют эти товары первой необходимости, но товары, замещения которых отсутствуют. Люди знают Ввиду отсутствия товаров-замещателей, при ~~увеличении~~ ~~повышении~~ цены на товар Гиффена, спрос ~~увеличивается~~ повышается.

Мировиков!