

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени М.В.ЛОМОНОСОВА

Вариант 1

Вход 13:21

Место проведения Москва
город

Вход 13:26

ПИСЬМЕННАЯ РАБОТА

Олимпиада школьников Ломоносов
наименование олимпиады

по обществознанию
профиль олимпиады

Кузнецовой Софии Артемовны
фамилия, имя, отчество участника (в родительном падеже)

Дата
«15» августа 2026 года

Подпись участника
Sof

Задание 1.

(листовой)

Строка 13: единого мирового сообщества - цивилизации

Строка 4: субъективным - объективным

Строка 6: функционирование - формирования

Строка 7: формальной - фактической

Строка 8: конвергенции - революции

81

(Военная олимпиада)
Т.А. ВаржатовЗадание 2.

А 2

Б 3

В 17

Г 5

Д 11

Е 8

Ж 12

З 18

И 13

К 16

Задание 3.

Является ли модель Homo economicus адекватным и достаточным фундаментом для анализа и прогнозирования современной экономической реальности?

В ходе исторического развития представление, господствующее в экономической науке об экономическом агенте, менялись. Сообщество ученых до сих пор не пришло к консенсусу по поводу того, какой модели поведение человека стоит придерживаться. Одна из них - это Homo economicus - модель, согласно которой человек является рациональным агентом, который делает выбор между товарами / услугами и принимает другие решения, стремясь максимизировать полезность и свою выгоду. Однако возникает вопрос о том, насколько

адекватно и точно данная модель числовик описывает реальное поведение людей в ходе производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг, возможно ли прогнозирование современной экономической реальности с помощью данной модели. Проблему применимости и актуальности модели Homo economicus мы рассмотрим в данном эссе, прибегнув к сравнительно различным точкам зрения на данную проблему.

Я считаю, что модель Homo economicus не является адекватным и достаточным фундаментом для анализа и прогнозирования современной экономической реальности. Во-первых, потому что она не учитывает человеческую природу (человек - это не робот, у него есть чувства, эмоции и т.д.), не охватывает все многообразие человеческих мотивов. Известный социолог Макс Вебер в труде "Протестантская этика и дух капитализма" выявил связь между рожавшей протестантизма (в особенности кальвинизма) с развитием западного капитализма, стремлением к накоплению богатств, усердной труду, так как это соотносилось с ценностями реформации. Кроме того, он выявил ~~контрастно~~ классификацию социальных действий:

- ① ценерациональные
- ② ценностно-рациональные
- ③ аффективные
- ④ традиционные.

Это подтверждает, что не все человеческие действия поддаются рациональному объяснению, человек может поступить не из просчитывания прибыли и издержек, а из своей ценности, убеждений и установок. Такой феномен как альтруизм - бескорыстное стремление помочь другому, поддержать и т.д. во многом игнорируется в модели Homo economicus, зато находит свое отражение в поведенческой экономике. Примерами могут служить меценаты - люди,

безвозмездно выделяющие средства на развитие культуры,
 искусства и других областей. ^(Машинков, Дорохова, Третьяковы и др.) 90-летние, в современной
 мире высоко влиятельные СМИ, Интернет, и другие
 ресурсы, с помощью которых можно влиять на
 сознание людей. Концепция 3^{ей} лиги власти Шивена
 Люка, заключающаяся в скрытом влиянии на
 умы лидеров, может проявиться также в том,
 что люди будут стремиться удовлетворить
 навязанные потребности, сами того не осознавая.
 Жан Бодрийяр, разработавший модель общества
 потребления, пишет о том, что люди переполнены
 искусством в современном обществе, ^{из-за культуры потребления} и
 постоянно стремятся потреблять больше и больше,
 что олицетворяет концепцию человека, как рациональ-
 ного актора. Другой известный эффект - эффект
 Веблена, проявляющийся в демонстративном
 поведении людей, которые приобретают те или
 иные товары и услуги не с целью минимизиро-
 вать издержки, а с целью подтвердить свой социальный
 статус, показать окружающим способность совершать
 дорогие покупки. Примером служат известные
 люксовые бренды: Лувиттон, Баленсиага, сумки
 Birkin, Туччи и многие другие. Люди, покупая вещи
 таких брендов, перемещаются не за высокое качество,
 а за возможность показать свой импозантность
 и статус людей, которые могут позволить себе
 покупки такой расы. В-третьих, существуют
 различные рынки. Так, на рынке современной
 конкуренции, где отсутствует неценовая конкуренция,
 товар недифференцирован, рынок тотто есопитиенс
 наиболее типичен, однако на ^(несколько крупных фирм) ^(конкуренция за господство)
 рынке ^(несколько крупных фирм) монополистической конкуренции, где
 повышается возможность для неценовой конкуренции,
 можно применить модель тотто есопитиенс, так как
честовик существуют →

честовик транзакционные издержки - затраты на ~~покупку~~ совершение сделки, в частности временные затраты потребителей на сравнение предложений разных фирм. Так, на российском рынке сотовой связи представлено несколько компаний (МТС, Tele2, Мегафон и т.д.) и потребителю надо потратить огромное количество времени, чтобы сравнить все тарифы разных компаний и рационально выбрать наиболее выгодный, вместо этого человек чаще всего просто выбирает самый доступный (первый, который попался), разрекламированный (часто компании публикуют известные личности для создания надежного и привлекательного образа), или тот, которым пользуются знакомые. Неудовлетворением этого является поведение экономиста.

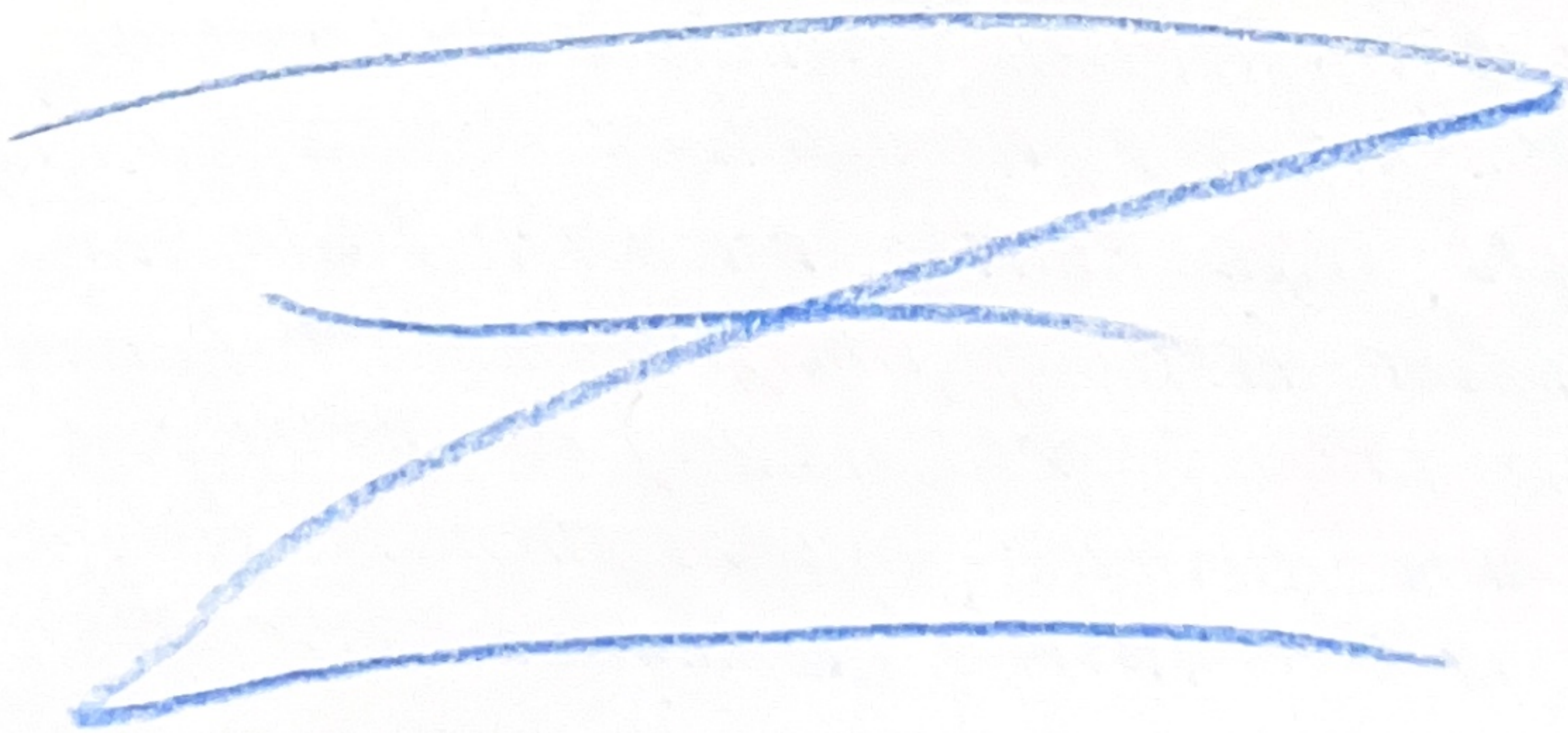
Рассмотрим противоположную точку зрения приверженцев модели Homo economicus. Во-первых, данная модель позволяет делать прогнозы, потому что поведение человека в данной модели предсказуемо. Классический закон спроса и предложения (чем выше цена, тем меньше спрос, чем ниже цена, тем выше спрос; чем выше цена, тем больше предложение, чем ниже цена, тем меньше предложение) действительно был важной фундаментальной для экономики науки и остается та по сей день. Если полностью от него отказаться, то предсказывать поведение экономических агентов становится невероятно сложным, если не невозможным, потому что не удается выделить вклад классической экономической теории и Адама Смита, как одного из ее главных представителей. Во-вторых, данная модель рационального агента позволяет объяснить большинство экономических выборов, действительно при нормальных условиях

в большинстве случаев человек будет стремиться ^{ЧИСТОВИК} избежать выгоды или по крайней мере он будет полагать, что какая-то выгода для него есть или возможность того или иного решения. А товары Веблена (на них высок спрос, несмотря на высокую цену, так как роль играет престиж товара, а не его цена), товары Тюрдена (на потребление не сокращается при повышении цен, так как данные товары занимают значительную часть бюджета; например, картины в семье малообеспеченных, даже при повышении цен на них они предпочитают не потрудиться, так как нет подходящих доступных для них substitutes), можно рассматривать как исключение из общеправильного (а исключение есть, как правило, из любой правды).

отнесены в его труде "Теория брачного класса"

В-третьих, можно заметить позицию, согласно которой человек действительно рационален во всех своих действиях, просто не всегда выгода именно жонглическая или мы просто не можем в краткосрочной перспективе проследить эту выгоду. Тьер Бурдье говорил о том, что помимо жонглического капитала (повышения еще и социального (полезные социальные контакты, связи), культурный (уровень развития личности, знаний, культурного кругозора и т.д.) и символического (дипломы об образовании, медали и иные символы, свидетельствующие в действительности, статусе человека), и в случаях, когда человек, казалось бы, ведет себя нерационально (например, отказывается от выгодного предложения с первой точки зрения) на самом деле остается как естественный, просто капитал беспримыслен не в чувственной констатации этого слова, а как социальный, символический, культурный или иной.

Подводя итог, можно сказать, что ^{на} ~~контуры~~ ^{ей} модель *Porto economics* является базой, ~~структура~~ ^{структура} экономики как наука, однако данная модель нуждается в модернизации и актуализации под современные реалии. Какими и какими исследованиями коллективные индивиды, которыми подвержен человек, не активно используют математику в попытке повысить на выбор человека; нельзя не учитывать эти факторы. Кризис 2008 года привнес во многом позитивное то, что большинство участников рынка вернуло в парадокс инвестировать в недвижимость, но их ожидания не оправдались, что подтверждает неспособность людей рационально просчитывать риски в любой ситуации. В фильме "Ванк с Уэл-стунт" отлично показано коллективное заблуждение людей относительно их инвестирований. Итак, не представляется возможным всегда опираться на модель *Porto economics* в силу ряда факторов современной экономической реальности, однако она важна в качестве фундамента для дальнейшего её усовершенствования и внедрения в неё дополнительных переменных.



Черновик

целиныз кино

старшая школа

- 1. инпр. мб
- 2. Бурдье

Коллежан и ТТверски

8: рево

МРТ
школамиз.

Трибуна

Мое тело

- друзья
- концерты
- примерь

Министров
Треть

Бурдье кан.

Бодриер
сбх попр.

Трибуна

- друзья
- концы
- примерь

одн. кино Маркузе

демонстр. попр.

информ.

совещ. уоб. при. марши.

концы

- 1. охватываю
- 2. классиф.
- 3. марши

закон культуры
классиф. теории

Алекс

поварь Тифф
Ведена

~~Администрация
Роб
и Ювангу дин
стр. без друзей
Зван.~~

Вебер повержен.

кризис 2008г.
самостоятельную программу

Адам Смит

Б 1 2 3

Б 3
В 17

12 X
3
Изм. Роб.
11 A

первонач. инт.
контракт

Гугулина институте

Козз теория
функции

теория
договорен. разв.

культ. код

меленаты
рекламизм шв.

- А - 2
- Б 3
- В 17
- Г - 5
- Д 7
- Е - 8
- *

10 из 20

- 3
- 4 13
- к 16

- 11
- 12
- 13
- 14
- 15
- 16
- 17
- 18
- 19
- 20

Черновик

макро / микро

в ходе исторического развития представл. об экономических актерах изменились. Однако ~~экономика~~ экономика науки сообщество ученых до сих пор не ушло к единству мнения по поводу того, какой модели теор. человека стоит придерживаться. Одна из них - это Homo oeconomicus - модель сов. котор. человек явл. рациона агентом, делает выбор ^{и принимает решение, стремится} максимизировать полезность, ~~откры~~ ^{жон} ~~тренируя~~ ^{работы} ~~выбору~~. Однако встает вопрос о том, насколько эта модель адекватна и достаточно реальное поведение людей в ходе эконом. производ, обмен, потреб., возможно и при совр. экон. реали с помощью этой модели. Проблема применимости "экон. модели Homo oeconomicus" расе в данных экон. ^{приближая} к сравнению с другими точк. зр.

~~теор. экон~~

марк

Я считаю, что модель Homo oeconomicus

- 1. не охватывает все разнообразие человек. мотивов
- не учитывает человек. природу (человек - не робот)

2. альтруизм

3. транз. издерж

Миграция как один из важн. факт. ^{чужо} _{назкоел}

3. различные модели в соврем. конк. и ~~те~~ ^{экон. кон.} _{Алгон.}

4. Реклама и тренды
 Марк
 Бодри эффект Веблена
 дилем

Макс Вебер. ^{невозможная} _{аспектах} ^{целерас.} _{транс.} ^{альтру.} _{аспект.}

