



МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени М.В. ЛОМОНОСОВА

ОЛИМПИАДНАЯ РАБОТА

Наименование олимпиады школьников: **«Покори Воробьевы горы!»**

Профиль олимпиады: **Обществознание**

ФИО участника олимпиады: **Суханова Анна Дмитриевна**

Класс: **9**

Технический балл: **85**

Дата проведения: **27 марта 2021 года**

Результаты проверки (количество баллов,
выставленное за каждое задание):

1 задание	30
2 задание	10
3 задание	45
ИТОГО	85

Задание 1

По горизонтали:

- 1) конвертируемость
- 5) производство
- 6) потребность
- 8) деньги
- 9) дилер
- 10) ликвидность

По вертикали:

- 2) микроэкономика
- 3) маркетинг
- 4) безработица
- 7) дефляция

Задание 2

1. Государство, деятельность которого подчинена нормам права и фундаментальным правовым принципам, направленным на защиту достоинства, свободы и прав человека, называется правовым государством.
2. Верховным главнокомандующим Вооружёнными силами Российской Федерации является президент.
3. Парламентом Российской Федерации является федеральное собрание.
4. Россия входит в Совет Европы.
5. Россия является федеративным государством.

Задание 3

А. Маршалл поднимает проблему управления бизнесом, он указывает на главенствующую роль работодателя в этом процессе. Автор показывает, что люди привыкли думать, что у работодателя есть только одна функция – получение прибыли, но в этом и состоит заблуждение, ведь чтобы получить прибыль нужно совершить немало других действий для достижения такой цели, поэтому Маршалл и говорит о том, что функции работодателя гораздо шире, чем думают люди.

Я полностью согласна с автором, что работодатель имеет огромное количество обязанностей и функций, и получение прибыли является одной из них. Из курса обществознания мне известно, что прибыль — это (положительная) разница между выручкой фирмы от реализации продукции и издержками на ее производство, прибыль также бывает нулевой, когда общий доход равен издержкам. Издержки делятся на несколько видов: постоянные (FC) – не зависят от объемов производства, переменные (VC) – зависят от количества производимого товара, внешние (явные) и внутренние (неявные) и т.д. Одной из главных функций работодателя является расчет продаваемой продукции с целью получения прибыли, поэтому ему очень важно правильно рассчитать издержки, которые он понесет в процессе производства. Ему необходимо максимизировать свою прибыль, тем самым минимизируя убытки. Из теории мне известно, что

максимизация прибыли достигается в точке, где предельные издержки (MC – издержки, связанные с выпуском дополнительной единицы продукции) равны предельной выручке (MR – доход, полученный от реализации дополнительной единицы продукции), это точка будет точкой оптимального выпуска. Также предпринимателю необходимо рассчитывать нормальную прибыль – это такая прибыль, которую предприниматель должен получить, чтобы продолжить ведение бизнеса. Чтобы ее рассчитать необходимо из бухгалтерской прибыли (общая выручка фирмы за вычетом явных издержек) вычесть экономическую (общая выручка за вычетом явных и неявных издержек). Нормальная прибыль как бы показывает эффективность ведения предпринимателем бизнеса, если нормальная прибыль равна нулю, то предприниматель окупил свои вложения и может продолжать ведение бизнеса, если меньше нуля, то это указывает на то, что производство неэффективно, а если больше нуля, то фирма использует ресурсы эффективно. Это еще раз доказывает, что работодателю необходимо обладать определенными знаниями для ведения бизнеса и иметь предпринимательские способности, не зря они являются одним из факторов производства. Также предприниматель должен знать равновесную цену и объем товара, чтобы получить максимальную выгоду от производства. Чтобы их рассчитать нужно знать спрос на товар, который предприниматель планирует производить и вывести функцию предложения, после чего уже производить расчеты, но к сожалению, на практике это довольно трудно выполнить, поэтому предприниматель должен учитывать и внешние факторы, которые влияют на рынок в целом. Поэтому одна из самых сложных задач предпринимателя это организовать модель ведения бизнеса так, чтобы она максимально способствовала удовлетворению человеческих потребностей. Именно поэтому на роль работодателя не каждый подходит, потому что человек должен обладать определенными лидерскими качествами, умением пойти на определённые риски и рассчитать необходимое количество труда и капитала, следить за реализацией производства и много других функций. Это доказывает истинность высказывания А. Маршалла про функции работодателя. Я не могла не упомянуть великого английского экономиста Дж. М. Кейнса, который как раз продолжил развивать идеи и мысли Маршала. В своей книге «Общая теория занятости, процента и денег» он указал на равновесие, конкуренцию, деньги и их ликвидность и т.д. Определенно его труд колоссально повлиял на экономику и экономическую науку в целом. К примеру, Кейнс указал на принцип эффективного спроса, то есть при расчёте цены на товар, он предложил учитывать стоимость используемых факторов производства и не учитывать издержки использования. Также именно он указал на равновесный объем и количество, ведь основной целью предпринимателей является получение максимальной прибыли, а для ее получения надо и рассчитать данные показатели (в теории). Кейнс сделал и много других открытий в сфере экономики, и все они указывают на огромное количество необходимых знаний у предпринимателя для эффективного ведения бизнеса и функций, которыми он должен обладать во время этого процесса.

Также я могу привести пример из современной жизни на основе моего личного опыта о функциях предпринимателя в бизнесе. В 2020 году с начала марта начинали вводиться определенные ограничения на свободное передвижение граждан в России из-за серьезной ситуации с пандемией. В результате все граждане и заведения были закрыты на карантин, определённо, в наше время мы видим, как повлияло данное решение на огромное количество фирм, так как многие из них обанкротились. Как минимум, в центре моего города пришлось закрыться навсегда трем кафе, которые не смогли выдержать данные ограничения. Первая причина данных банкротств – это нехватка посетителей, потому что всю весну люди находились дома и не могли выходить на улицу, не то что посещать заведения, поэтому доход упал очень сильно. Вторая – это издержки (аренда, зарплата, оборудование и т.д.), получается, предприниматели не только не получали выручку, но и платили издержки, т.е. все больше уходило в минус. Ну и еще одна причина – это не мобильность компаний, к примеру, многие из кафе или ресторанов не могли создать хороший сайт для доставки еды на дом или вообще не могли ее быстро ее организовать.

Тогда можно задаться вопросом, а почему оставшееся число фирм, все же смогло остаться на плаву. Определённо в данной ситуации огромную роль сыграли именно предпринимательские способности, то есть умение быстро перестроить концепцию ведения бизнеса, уменьшить издержки (отказаться от аренды и перейти в дистанционный формат), умение найти новые пути дохода и т.д. Таким образом и выжило в нашем городе один из ресторанов, он не только организовал доставку на дом и уменьшил цены на блюда, но и начал предлагать полуфабрикаты, чтобы люди сами дома могли приготовить свои любимые блюда. Этот пример показывает, что получит прибыль — это далеко не одна из функций у работодателя, а их гораздо больше.

На основе вышеперечисленного, я могу сказать, что полностью поддерживаю позицию автора, так как получение прибыли это уже скорее результат ведения бизнеса предпринимателем. До этого момента ему необходимо приложить немало усилий и использовать все свои знания эффективно, поэтому работодатель обладает рядом обязательных функций для ведения успешного бизнеса. Люди зачастую ошибаются говоря, что вести бизнес может каждый, ведь как раз не каждый сможет делать это эффективно, получая прибыль, в силу нехватки определенных способностей, знаний и не выполнения важных функций.

