

**Чтобы заработать на жизнь, надо работать.
Чтобы разбогатеть, надо придумать что-то другое (А. Карр)**

В своём высказывании французский писатель А. Карр затрагивает проблему доходности различных видов трудовой деятельности. Он считает, что для удовлетворения среднего уровня потребностей достаточен обычный труд, приносящий заработную плату, но богатство человеку может принести только инновационная деятельность – такое изобретение, которого прежде не существовало. Автор противопоставляет репродуктивную деятельность в экономике творческой, подчёркивая, что только вторая может обогатить человека. Данная проблема была актуальной во все времена и остаётся таковой до настоящего момента, поскольку важным критерием социальной стратификации является уровень дохода, и к высокому материальному благосостоянию стремятся очень многие.

Высказывание автора касается нескольких обществоведческих понятий. Из курса обществознания известно, что деятельность – осознанный процесс преобразования человеком окружающего мира и самого себя. По результату деятельность бывает двух видов: репродуктивная (повторение и тиражирование известных образцов) и творческая (направленная на создание чего-то принципиально нового). Труд – умственные и физические способности людей, которые используются для производства экономических благ. Предпринимательство – инициативная самостоятельная деятельность, основанная на риске и ответственности и ориентированная на прибыль.

Я вполне согласна с Карром в том, что верный способ разбогатеть – создать нечто такое, чего прежде не существовало. Если предприниматель производит и продаёт не оригинальный продукт, то он находится в условиях жёсткой конкуренции, поскольку аналогичные продукты производят кроме него множество других фирм. Как правило, в ситуации сверхприбыли находятся фирмы, не имеющие серьёзной конкуренции: к примеру, производящие то, что другие не производят. В этом случае фирма сначала (после изобретения и до того момента, когда другие научатся производить аналогичную продукцию) получает сверхприбыль, поскольку у неё нет конкурентов, а затем (когда появятся аналогичные товары других фирм) продолжает получать высокую прибыль, поскольку в глазах потребителя воспринимается как первооткрыватель и лучший «бренд» на данном рынке.

Например, в свое время братья Макдоналд изобрели совершенно новую систему питания. С целью увеличения прибыли своего кафе для автомобилистов они перешли на самообслуживание, оставили в меню только самые продаваемые блюда (пару бургеров, картошку и кока-колу) и снизили и без того невысокие цены. Тем самым они увеличили свою прибыль почти в два раза за первый год, их имя стало известно сначала на всю Америку, а потом и на весь мир.

Не каждый человек способен выдумать что-то такое, что даст ему возможность приумножить его доход. Вспомним Генри Форда, который изобрёл конвейерную систему производства, создал империю Форд и стал одним из самых богатых людей на Земле в истории человечества. Примером из современности может послужить корпорация Apple: несмотря на значительную конкуренцию, эта компания имеет огромную прибыль, поскольку торгует особым товаром – iPhone и iPad, которые для потребителей представляют собой оригинальный продукт.

Таким образом, высказывание А. Карра вполне справедливо, поскольку подтверждается примерами из истории и современности.

Екатерина Шишмарова (11Б класс МБОУ Гимназия № 1 г.о. Самара)