



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

**Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации**

Олимпиада школьников РАНХиГС

Заключительный этап

Класс	8
Профиль	ЭКОНОМИКА
Фамилия	КОЖУРА
Имя	ДАРЬЯ
Отчество	АЛЕКСАНДРОВНА
Страна	РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
Регион	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ

ВСЕГО СТРАНИЦ

	7
--	---

ПОДПИСЬ УЧАСТНИКА



~ 1.

А) $12+4+5+2+9+3+4+1=40$ ^{школьников} учеников участвовало в социологическом опросе

Б) $12+4+9+3+5+4=37$ ^{школьников} учеников назвали факультативные занятия интересными или сложными.

В) $5+4=9$ ^{школьников} назвали факультативные занятия интересными и простыми.

Г) $3+1=4$ ^{школьника} 10-го класса, для которых факультативные занятия оказались неинтересными.

В тех случаях, где указано "или" необходимо смотреть на оба условия (интересным или сложным значить, что нужно смотреть и на колонку "интересно" и на колонку "сложно", а далее - сложить результаты *). В случаях, где указано "и" необходимо смотреть на пересечение колонок (интересным и простым значить, что нужно смотреть на пересечение колонок "интересно" и "просто", а далее сложить числа).

~ 2.

Обозначим данные:

Великобритания:

1 фунт = 20 шиллингов

1 шиллинг = 12 пенсов

21 шиллинг = 1 фунт

(1 фунт 1 шиллинг)

$$\begin{array}{r} 21 \\ \times 12 \\ \hline 42 \\ + 210 \\ \hline 252 \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 21 \\ \times 12 \\ \hline 42 \\ + 210 \\ \hline 252 \end{array}$$

(пенсов) = 1 фунт

Карбокака:

1 фунт = 20 шиллингов

1 шиллинг = 12 пенсов

250 ~~100~~ пенсов = 1 фунт

$$\begin{array}{r} 250 \\ \times 12 \\ \hline 500 \\ + 2500 \\ \hline 3000 \end{array}$$

(пенсов) = 1 фунт в Великобритании





- 1) $4 \cdot 12 + 20 \cdot 6 = 168$ нексов за весь тайпный сервис.
2) $250 - 168 = 82$ некса тайпных
3) Составим пропорцию на основе полученных данных; где $x\%$ — число процентов, которое составили тайпные от цены сервиса.
 168 250 нексав — 100%
 82 * нексав — $x\%$
 $168x = 8200$
 $x = 48\frac{14}{21}\%$
Отв: $48\frac{14}{21}\%$.

~ 3.

А: 1. Первая причина — это появление конкурента, той товар качества выше. При таком условии покупатели, вероятно, выберут другую компанию, а значит цена акции "Делта-крекдел" упадет, то можно увидеть на графике.

2. Вторая причина — это возможный инцидент, произошедший с компанией или ее продукцией. Например, в упаковке крекделов можно найти что-то непригодное для пищи (мёртвое насекомое в виде крысы, как вариант) или продукцией "Делта-крекдел" обрадовалось несколько покупателей. Если не рассматривать случай, где ~~зачем~~ акции упадут именно из-за компании, а не продукции, то, конечно, она малознакома в большинстве СМИ. Но эти две причины неразрывно связаны между собой, ведь малодни на компанию поступают от пострадавших покупателей.

Б: 1. Первая и самая очевидная причина — это уход сильного конкурента (сильной компании) с рынка, а значит люди начали ис-





как замену и нашли её в "Гамма-недотелаз".

2. Второй кризисной ^{может} является то, что компания хотела предоставить некоторые льготы определённой группе потребителей. Это может быть скидка студентам или людям пожилого возраста. Благодаря этому больше людей выбирает "Гамма-недотелаз", и акции компании растут в цене.

В. Мне кажется, что изменения в цене акций компании не могут быть связаны. На предприятиях по производству крекделей могут использовать воду и электричество, но вряд ли газ. Ведь, для соблюдения техники безопасности будет лучше использовать индукционную плиту, нежели газовую, а т.к. это и вода, скорее всего, промышленное производство, то газ не могут использовать всё то же электричество.

Г. Я думаю, что в покупке акций компании "Дельта-крекделей" нет никакого смысла, т.к. цены на акции значительно упали, а значит и доход от них будет меньше при условии, что компания не восстановится от пережитого спада. Но "Дельта-крекделей" вряд ли восстановит прежнюю продуктивность и вернётся на прежний уровень, ведь если взглянуть на график, то можно увидеть, что сейчас цена на акции стабилизировалась, но находится на достаточно низком уровне. К тому же, спад, который пережила компания, был достаточно высоким, и мне кажется, что "Дельта-крекделей" не сможет оправиться от него настолько, чтобы полностью вернуться на прежнюю позицию.

~4.

Сколько рассчитали, сколько денег клиент в итоге получит, если положит свои деньги в рублях под 14% годовых:





1) Пусть x — кол-во денег, которое клиент получит по истечению первого года:
Составим пропорцию:

$$\begin{array}{l} 2000000 \text{ руб.} - 100\% \\ x \text{ руб.} - 149\% \end{array}$$

Откуда $x = 280000 \text{ руб.}$

Значит в первый по истечению первого года у клиента будет 2280000 руб.

Пусть y — кол-во денег, которое клиент получит ~~по~~^{по} истечению второго года:
Составим пропорцию:

$$\begin{array}{l} 2280000 \text{ руб.} - 100\% \\ y \text{ руб.} - 149\% \end{array}$$

Откуда $y = 319200 \text{ руб.}$

Значит по истечению второго года у клиента будет 2599200 руб.

Теперь рассчитаем, сколько денег клиент в итоге получит, если ~~есть~~ положит их на валютный депозит, купив китайские юань:
вложенных денег

1) $9 + 9 = 18\%$ от всей суммы он получит в итоге (т.к. проценты он получает в конце всего периода).

Пусть z — кол-во денег, которое клиент получит по истечению двух лет: составим пропорцию

$$\frac{2000000 \text{ юаней}}{13} - 100\%$$

$$z - 118\%$$

$$\frac{36000000}{13} = 100z$$

Откуда $z = \frac{360000}{13} \text{ юаней}$

$$\frac{2760000}{13} \text{ юаней}$$

Значит по истечению двух лет клиент получит $\frac{2760000}{13}$ юаней.
Переведем юань в рубль. Укажем провоз по курсу валют:



$$\frac{2360000.15}{13} = \frac{35400000}{13} \text{ рублей.}$$

Теперь вытем деньги за комиссию, предварительно рассчитав их кол-во
 Пусть a — кол-во денег, которые клиент заплатил за комиссию.

$$\frac{35400000}{13} \cdot 100\%$$

Составим пропорцию

$$a \text{ руб.} = 4,59\%$$

Откуда $a = 1493000$ рублей.

Тогда сумма денег, которая у него в итоге останется = $\frac{33907000}{13}$ руб.

~~Сложно сравнить~~

Теперь рассчитаем, сколько денег получит клиент, если положит свои деньги на валютный депозит, купив франки:

1) $1,5 + 1,5 = 15\%$ от всей суммы валютных денег он получит в итоге (т.к. проценты клиент получит в конце всего периода)

Пусть k — кол-во денег, которое клиент получит по истечению двух лет:

$$\frac{2200000}{105} \cdot 100\%$$

Составим пропорцию

$$k_{\text{фр.}} = 15\%$$

Откуда $k = 300000$ франков.

Тогда через два года клиент получит $\frac{2300000}{105}$ франков.

Теперь переведем франки в рубль, учитывая 10^5 промилло по курсу валют:

$$\frac{2300000 \cdot 120}{105} = \frac{18400000}{7} \text{ рублей.}$$

Вытем деньги за комиссию, предварительно рассчитав их кол-во:

Пусть m — кол-во денег, которые клиент заплатил за комиссию. Составим пропорцию

$$\frac{18400000}{7} \cdot 100\%$$

$$m_{\text{руб.}} = 2,59\%$$

Откуда $m = 460000$ руб.

В итоге кол-во денег, которые в итоге получит клиент = $\frac{17940000}{7}$ руб.



Чтобы удобнее было сравнивать ~~сто~~ полученные по истечении двух лет деньги, округлим суммы, полученные при переводе в юань и во франки, до целых:

$$\begin{array}{r} 33904000 \\ - 26 \\ \hline 79 \\ - 78 \\ \hline 104 \\ - 104 \\ \hline 30 \\ - 26 \\ \hline 40 \\ - 39 \\ \hline 100 \\ - 91 \\ \hline 9 \end{array} \quad \begin{array}{r} 13 \\ \hline 2608230,7 \text{ (юань) рублей} \end{array}$$

$$2608230,7 \approx 2608231 \text{ юаней рублей}$$

$$\begin{array}{r} 17940000 \\ - 14 \\ \hline 39 \\ - 35 \\ \hline 44 \\ - 42 \\ \hline 20 \\ - 14 \\ \hline 60 \\ - 56 \\ \hline 40 \\ - 35 \\ \hline 50 \\ - 49 \\ \hline 10 \\ - 17 \\ \hline 1 \end{array} \quad \begin{array}{r} 7 \\ \hline 2562857,1 \text{ (франки) рублей} \end{array}$$

$$2562857,1 \approx 2562857 \text{ франков рублей}$$

Теперь мы можем сравнить, сколько ^{денег} ~~денег~~ ~~получим~~ по истечении двух лет, если положить в банк ~~рубли~~ (2599200р), юань (2608231р) франки (2562857р).

Ответ: конечно выгоднее всего открыть депозит в юанях.





~ 5.

А) 1. Мне кажется, что микросмелые производители не были как рынок ранее, т.к. боялись сильной конкуренции. Иными словами они знали, что их выход не повлечет за собой большой приток, т.к. покупатели привыкли к определенной продукции и определенному производителю, а значит что-то другое принять не хотели. Возможно, качество локализованных копий, которые производили другие компании, было не так же, как у международного производителя.

2. Может быть, у других производителей не было большого стимула выходить на рынок (опять же, люди привыкли к чему-то конкретному). Возможен и другой вариант, при котором качество товаров российского производителя было не таким высоким в те времена, когда был международный производитель, но начало быстро расти, как только тот ушел с рынка, т.к. компании увидели перспективы и поняли, что нужно зарекомендовать свой товар, как самый лучший.

Б) Это рынок чего-то, что уже устоялось, тем не менее достаточ-но давно и уже долго. Что-то, что нельзя упростить или сильно пере-кообразить. Например, это могут быть чипсы или гамбургеры.

