

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

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

Олимпиада школьников РАНХиГС

Заключительный этап

Класс: 11

Профиль: ЭКОНОМИКА

Фамилия: КОЛПАКОВА

Имя: ЕКАТЕРИНА

Отчество: СЕРГЕЕВНА

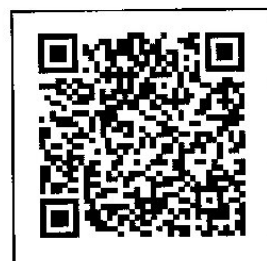
Страна: РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

Регион: МОСКВА

ВСЕГО СТРАНИЦ

6

ПОДПИСЬ УЧАСТНИКА



Вариант 1

Задача 1

Коэффициент Ивана Ивановича = 1

Коэффициент Ольги = x

Коэффициент Владимира = y

Коэффициент Константина = z

$$x + y = 1 \Rightarrow y = 1 - x$$

$$1 + x = z$$

$$3z = 5y$$

$$\left. \begin{array}{l} x + y = 1 \Rightarrow y = 1 - x \\ 1 + x = z \\ 3z = 5y \end{array} \right\} \Rightarrow \begin{array}{l} 3(1+x) = 5(1-x) \\ 3 + 3x = 5 - 5x \\ 8x = 2 \\ x = 0,25 \end{array}$$

$$\cdot) y = 1 - 0,25 = 0,75$$

$$\cdot) z = 1 + 0,25 = 1,25$$

Ответ: коэффициент Ольги = 0,25
коэффициент Владимира = 0,75
коэффициент Константина = 1,25

Задача 4

цена бутылки = 10 бак



$$\begin{aligned} 1155 \text{ бат} &= 3003 \text{ бат} \\ 20 \text{ бат} &= x \text{ бат} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 3003 \cdot 20 &= 1155 x \\ 60060 &= 1155 x \\ x &= 52 \end{aligned}$$

$$\begin{array}{r} 60060 \overline{) 1155} \\ \underline{5725} \\ 2340 \\ \underline{2310} \\ 0 \end{array}$$

$$20 \text{ бат} = 52 \text{ бат}$$

$$\begin{aligned} 1 \text{ бат} &= 5 \text{ ариари} \\ 52 \text{ бат} &= y \text{ ариари} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} y &= 5 \cdot 52 \\ y &= 260 \end{aligned}$$

Таким образом некоторые могут принимать оплату только в баттах или других денежных единицах, но не в ариари, так как более сложна или других единиц, тогда у Александра не получится купить товар

$$52 \text{ бат} = 260 \text{ ариари}$$

Бутылка воды стоит 260 ариари, значит ^{Александр} ~~Робинсон~~ должен заплатить 260 ариари.

Решение Александра Робинсона держат в посылке только ариари в стране с большим количеством денежных единиц не рационально, так как в такой ситуации Александр не всегда сможет заплатить равную сумму продавцу и ему придется предлагать и округлять до целого количества денежных единиц. Таким это не выгодно потому, что у продавца может не оказаться сдачи в ариари и придется либо совершать покупку либо совершить по без сдачи либо не округление при переводе сдачи в другую денежную единицу будет не в сторону Александра



Задача 3

а) сетевое кафе

Если фирма не обладает какими-то яркими особенностями и не имеет ~~какого-то~~ killer feature, то такая компания будет стараться расположить свои точки продаж максимально далеко от прямых конкурентов, так как как уже были клиенты без лишнего выбора в сторону фирмы без особого торгового предложения, поэтому такие фирмы будут стараться сидеть как можно дальше от конкурентов с помощью того, что только у них в этом районе можно приобрести кофе или десерт.

а) сетевое кафе

причина: уровень цен

Если у фирмы низкий уровень цен, то она будет стараться расположить свои торговые точки ближе конкурентов, чтобы клиенты как можно быстрее увидели, что у этой фирмы лучше кофе вкуснее и они поучасть у нее

причина: наличие особого торгового предложения

Если фирма предлагает своим клиентам один



особый товар, то такие фирмы будут стараться расположить свои точки продажи максимально далеко от других фирм. Например, фирма N предлагает своим клиентам приобрести трендовой дубайский шоколад и клиенты поедут именно в это кафе за этой продукцией. Но шоколад сладкий и его хочется есть, но по близости нет другого кафе, поэтому люди купят чай или кофе в этом же кафе, даже если ~~кафе~~ его цена будет выше, чем средняя цена на рынке.

Б) государственный музей

принцип: сотрудничество с другими музеями

Например, музей, посвященный творчеству А. С. Пушкина, будет выгодно открыться рядом с музеем, посвященным творчеству Толстого, так как обычно люди, увлеченные русской литературой интересны и тот и тот писатель и после посещения одного музея, они не упустят возможность зайти во второй.

принцип: противоречие взглядов и возможность поправок.

Например, есть музей, посвященный спортивному клубу Спортан. Рядом с ним не будут открываться музей, посвященный игрокам клуба Динамо, так как у этих двух организаций большие франчайзинговые базы, которые часто конфликтуют между собой.





Поэтому во избежание драк или потасовок делать это подобно музею рядом не будут.

б) МРЦы

Причина: стремление помочь как можно большему числу граждан.

Одной из основных задач МРЦ является помощь гражданам ~~в развитии~~, поэтому для удобства населения МРЦы не будут строиться рядом с фирмами, предоставляющими сходные услуги, а лучше построить в людном районе, чтобы помочь как можно большому количеству народа. МРЦы будут строиться на некотором среднем расстоянии.

Причина: экономическая невыгодность

Создание и постройка МРЦ занимает большую часть бюджета, поэтому строить эти центры близко друг к другу экономически не выгодно.

в) Клубов физкультуры

Причина: сотрудничество

Например, если один клуб специализируется на теннисе, другой ~~на теннисе~~ ^{на теннисе} групповых тренировок по гитаре, то будет выгодно рядом построить ~~еще один~~ ^{клуб} ~~клуб~~, который будет специализироваться на шашках, групповых





две мужики. Тогда всякий раз будет уходить вместе в один район на тренировки и проводить время в дороге вместе и безопасно две женщины, если в тренировке проходит в вечернее время. Такое сотрудничество поднимет спрос обоим фитнес-клубам, хотя казалось бы фирмы предоставляют сходную услугу.

Причина: конкуренция

Чтобы убедить переманивание клиентов фитнес-клубы стараются отрываться максимальное расстояние друг от друга, так как клиенты обычно выбирают фитнес-клуб на длительное посещение и даже покупают абонементы.

