



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: АХЛЮСТИНА

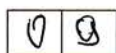
Имя: ДАРЬЯ

Отчество: ВЛАДИМИРОВНА

Страна: РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

Регион: ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

ВСЕГО СТРАНИЦ



ПОДПИСЬ УЧАСТНИКА



Задача 1.

$$u(p, e_i) = 200 - 2p - 3e_i \rightarrow \max_{e_i}$$

$$e_i^* = -3$$

$$y_j = 0,0005^{\circ} + \frac{0,0075^{\circ} - 0,0025^{\circ}}{1 + (-3)} - 0,0005^{\circ} + \frac{0,007}{2} =$$

$$= 0,0005^{\circ} + \frac{7}{2000}$$

Задача 2.

$$\text{Доля Олега: } \frac{1420}{12000} = \frac{142}{1200} = \frac{36}{600} = \frac{6}{100} = 0,06$$

$$\text{Доля Юрия: } \frac{480}{12000} = \frac{48}{1200} = \frac{12}{300} = 0,04$$

$$\text{доля Олега после увеличения: } 1500 \cdot 0,06 = 15 \cdot 6 = 90 + 720 =$$

$$= 810$$

$$\text{доля Юрия после увеличения: } 1500 \cdot 0,04 = 15 \cdot 4 = 60 + 480 =$$

$$= 540$$

$$\text{Юрий отдает Олегу: } \frac{540}{3} = 180$$

$$\text{Итого: сумма у } \text{\textcircled{O}} \text{ Олега: } 810 + 180 = \underline{\underline{990}}$$



Задача 4.

(а) Мы ожидаем, что цена за вес/объем фасованного продукта будет выше, чем не фасованного, так как в случае с фасованным продуктом мы понимаем, что в стоимость заложены труд того работника, кот. фасовал товар, а также за упаковку фасованного продукта. Таким образом, фасованный продукт включает в себя стоимость упаковки и труда работника (словами, его фактически), но нашему мнению. Если конечно, что фасованный продукт уже авторизован по качеству и стоимости, следовательно, он должен быть дороже по отношению к не фасованному, где нам необходимо самостоятельно выбирать более "представительное", светлее и т.д. продукт. Также в случае фасованного продукта, у нас создается впечатление, что мы платим за конкретную: вес, граммы, количество.



реш, что приводит к мысли о том, что такая рас-
чет тоже должен франшизой? продукт дороже. Фран-
шизой продукт дает нам возможность не нести дол-
гидержки времени на самую платную франшизу, и нам
кажется, что такая экономия времени должна быть
включена в стоимость франшизы (экономим время, но
платим за это).

Франшизой продукт выглядит более презентабельно
на полках магазинов, т.к. создается впечатление «поряд-
ка» и собранности. ~~Франшизой продукт не~~
~~привлекает~~ у нас создается впечатление, что мы должны
заплатить и за порядок в случае с франшизой, поэтому
он выглядит дороже. Франшиза продуктов также по-
зволяет брендам размещать свои отличительные знаки





на упаковках, что делает возможным для них про-
вести свою марку, а также ~~предоставляет~~ гранты даёт
нам ощущение того, что мы платим за бренд. Так-
же расованной продукт стал символом качества: мы
привыкли брать у нас рассчитывая кин-то к определен-
ное кол-во продукта, потому эта «свойность» упаковки:
бренд, логотип, указание на способ приготовления, ин-
формация об изготовителе и сроках годности вводит
нас в отидание более высокой цены на продукт.
(б) ~~Взвешивая~~ ^{взвешивая} расованной продукт, человек заранее ограни-
чивает себя по кол-ву содержимого: берет строго уста-
новленной вес / количество, в случае с нерасованным
товаром человек не может строго ограничить вес, по-
тому он берет «на глазок», и часто это оказывается
больше, чем он реально хотел бы приобрести. Поэтому,



производителем выгодно продавать недросовестного товара по более высокой цене: они понимают, что люди часто возмущаются больше — производителю придется больше продать. Также производителю (продавцу) понимают, что ~~люди не возмущаются~~ у некоторых людей есть потребность в более малом количестве товара, чем находится в стандартных расованных пакетах, поэтому они предпочитают лучше продать меньше, но дороже, чем не продать вообще. Человек, который не видит «насквозь» все содержимое пакета, вряд ли совершит покупку расованного товара, поэтому производитель стремится привлечь таких людей к покупке расованного товара более низкой ценой. На фоне низкой цены за расованной товар создается впечатление того, что недросовестная будет еще дешевле (т.к. можно взять меньшее количество), поэтому потребитель привлекает внимание к товару, а люди приобретают большое количество, что приводит к увеличе-



или прибыли производителя.

Покупка неграссованных товаров является более привлекательной для нек. людей, потому их внимание привлекает низкая (по сравнению с грассованным товаром) цена, что побуждает многих покупать грассованный товар, даже если они хотели бы приобрести более низкое кол-во неграссованного. Для тех, кто предпочитает грассованный товар, цена является удовлетворительной, что сохраняет их спрос на данный товар. Производитель уменьшает более ~~низкую~~ высокую цену на неграссованный товар с надеждой на то, что потребитель покупает такого товара меньше, если грассованного, следовательно, для получения оптимальной прибыли он устанавливает цену на такой товар более высокой. Также если потребитель планирует приобрести неграссованные товары (они тоже встречаются на полках), то лучше установить цену на такие товары выше (для максимизации прибыли), а при сравнительных предложениях за более низкую цену распродать грассованный товар для обеспечения «стагнации» в этом товаре.



Прог. №4) → (когда один товар расширяется активно, а др. нет).

Задача 5:

а) в I пути: S (сумма депозита) = 400 тыс. руб.; 1,18 - начислено → он получит 472 тыс. руб. → выигрыш = $472 - 400 = 72$ тыс. руб.

во II пути: $400000 : 80 = 5000 \cdot 100 = 500000$ рублей → начисляется 1,04 → 520000 рублей есть во обмена → 1 рубль = $\frac{75}{100}$ рубля = 750000 $\cdot \frac{75}{100} = 562500$ = 390000 рублей → выигрыш = $390 - 400 = -10000$ рублей

в III пути: обмен на евро даёт $400000 : 92 = 4347,826 \dots$ евро ≈ 4348 евро → покупаем 43 облигации по 100 → остаток 48 → продаем 43 по 104 = 43 $\cdot 105 = 4515$ евро + 48 (остаток) = 4563 евро → обмениваем на рубли = 465426 рублей → выигрыш = $465426 - 400000 = 65426$ руб.
Итоговые выигрыши: 72 тыс. руб.; -10000 руб.; 65426 руб.

2) Часто самыми правильными стратегиями является диверсификация дохода, т.е. распредел. на различные способы сбережения. Использование как можно большего числа надежных инструментов дает возможность получить больший доход. И при этом, чтобы грамотно распределить сбережения, необходимо быть знакомым с состоянием фин. и банковской системы в стране, учитывать и др. способы сбережения: покупки машин, недвижимости и др. → эти факторы влияют при выборе в ту или иную сторону.

Доходность зависит от курса, кот. может часто меняться ввиду кризисов и санкционных обстоятельств. Очень сложно вовремя уследить за курсом (прямой, обратный) и предугадать поведение. Также как мировые кризисы копировались из-за спекулятивного пузыря в банковской системе, что может быть возможным в любой момент → очень важно следить за состоянием (экономик. и политик.) стран для обмен-



на валюты. Также необходимо учитывать склонность к вана потребать (мре (Y-T) или просто мрс Yd), что повлияет на решение о вложении средств. Чем все обстоятельства делают возможность рац. выбора трудной.

Для принятия рац. решения необходимо рассмотреть множество как иностран-
 ных банков, так и местных (на лицензию, резервы (ст и рн)), следить за состоя-
 нием на фондовой бирже, кот. является сигналом кризисов. Также необходи-
 мо учитывать уровень инфляции в странах, где планируется вклад.
 Необходимо принимать выбор в сторону более рискованых инструментов с более
 высокой доходностью или менее рискованых с ↓ доходностью, ертность или
 востребованность вклада (виз) Чем данных обстоятельств и их постоянное
 изменение делают рац. выбор трудным. Необходимо сравнивать очень много обстоя-
 тельств, касающихся как состоянием систем, так и отдельных коммерческих банков.

Задача 3.

$$1) x_t = 0,8(0,6x_{t-1} + 60) + 0,6y_{t-1}; \quad x_1 = 0,8(0,6x_0 + 60) + 0,6y_0 \Rightarrow x_1 = 0,8(0,6 \cdot 200 + 60) + 0,6 \cdot 300 = 324$$

$$x_2 = 0,8(0,6x_1 + 60) + 0,6y_1 = 0,8(0,6 \cdot 324 + 60) + 0,6 \cdot 180 = 311,52$$

в нг = 324; во вт = 311,52

$$3) E_1(x_2) = 0,6x_0 + 60 = 0,6 \cdot 200 + 60 = 180 \Rightarrow \text{Величина ошибки} = 311,52 - 180 = 131,52$$

На x_2 в реальности влияния независимая от действий и решений Викто-
 рия величина y_2 , кот. Виктор не мог повлиять \Rightarrow его прогнозы не сошлись
 с реальностью. Также действует закон предельной полезности, при кот. каждая новая
 кружка чая имеет более низкую полезность \Rightarrow Виктор не потребляет то кол-во, кот.



Мог бы потребовать исключительно исходя из своего желания. Но прогнозы не влияют на поведение (когда стало дешевле газ \rightarrow жители стали потреблять больше газа (субсидия), ком. стимулируют реальный уровень потребления.

В экономике действуют различные эффекты, ком. вызванным спросом или предложением, поэтому реальность оказывается отличной от прогноза. Например, эффект смещения говорит о том, что при увеличении i (ставка) уровень инвестиций будет снижаться \rightarrow AD (спрос совокупный) будет падать, как и предложение. В данной модели мы имеем связь с тем, предложение кот. может $\downarrow \Rightarrow \uparrow r^*$ на кого (цена \uparrow) \Rightarrow Виталий будет меньше потреблять. Также может случиться эффект дохода, при кот. реальная стоимость активов $\downarrow \Rightarrow$ дом-хоз-ва бегут \rightarrow снижается спрос. Чай верхней полки м.б. много при кот. кот. может повлиять эффект Мэндела-Флеминга, при кот. $Im \uparrow$, а $Ex \downarrow \Rightarrow$ истощит экспорт \downarrow , что скажется на модели реального потребления. Реальное потребление складывается из $C = C_0 + MPC(V_d) \Rightarrow$ если у человека $\uparrow MPC$ или $\downarrow Y_0$ это скажется на прогнозах.

Задача 1.

$$1) y_j = 0,0005 + \frac{0,007}{1 + e_j} = 0,0005 + 0,007 = 0,0075$$

б) 40 бутылок 1 литр $\approx 0,5 \text{ м}^3 \Rightarrow$ плата = $30 \cdot 2 = 60$ ден. ед. с корзинка \Rightarrow это p за возвоз $\Rightarrow U(p, e_j) = 200 - 2 \cdot 60 = 3e_j = 80 - 3e_j \rightarrow \max$
 $U = 200 - 2p - 0 = 200 - 2e_j^* = 0 \rightarrow \max$
 Бюджет возвоза $0,3 \text{ м}^3$

в) Плата = $40 \cdot 0,0075 \approx 0,3 \text{ м}^3 \Rightarrow \frac{0,3}{0,01} = 30$ по 2 ден. ед. $\Rightarrow 30 \cdot 2 = 60$ ден. ед.

