

**МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени М.В.ЛОМОНОСОВА**

Вариант _____

Место проведения _____
город

ПИСЬМЕННАЯ РАБОТА

Олимпиада школьников „Ломоносов“
наименование олимпиады

по предпринимательству
профиль олимпиады

Трусова Ильи Редовича
фамилия, имя, отчество участника (в родительном падеже)

Дата
«18» _____ 02 _____ 2024 года

Подпись участника
_____ Ильи

13-85-89-49
(31.1)

Задача 1

Первый журнал просмотрел 4 человека, значит эти 4 человека просмотрели по 1 журналу кроме первого. Эти журналы по условию не повторяются, значит всего журналов 5 шт.

Для нахождения числа кандидатов нужно общее количество просмотров разделить на 2, т.к. по условию каждый кандидат просмотрел 2 журнала

$(4 \cdot 5) : 2 = 10$ - кандидатов

Ответ: 5 шт; 10 чел.

20

Задача 2

Для нахождения количества способов у Василия Андриевича добраться до работы, нам нужно количество шоссе умножить на количество проспектов и их произведение умножить на количество переулков:

$3 \cdot 5 \cdot 8 = 120$ способов.

Ответ: 120.

20

Задача 3

А) С помощью графиков мы можем узнать примерные доходы компаниям "Линк" со скидками и без них

1. Телефоны

Согласно графику при цене 60 тыс. руб. спрос на телефоны ≈ 50 шт, значит $TC_1 \approx 60 \cdot 50 = 3000000$ руб.

При скидке в 20% $P = 60 \cdot 0,8 = 48$ тыс. руб., а спрос ≈ 150 ,

значит $TC_2 \approx 48 \cdot 150 = 7200000$ руб.

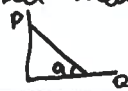
2. Наушники

Согласно графику при цене 6 тыс. руб. спрос на наушники ≈ 75 шт, значит $TC_3 = 6 \cdot 75 = 450000$ руб.

При скидке в 50% $P = 6000 \cdot 0,5 = 3000 = 3$ тыс. руб., а спрос ≈ 100 ,

значит $TC_4 = 3 \cdot 100 = 300000$ руб.

В итоге понимаем, что скидка на телефоны более выгодна, т.к. доход от телефонов в результате скидки увеличился, а доход от наушников уменьшился. ~~Итак, вывод~~ Исходности спроса на эти товары состоит в том, что ^{увеличилось} спросе на телефоны ~~увеличился~~ (см. рисунок) ~~меньше~~ меньше, чем в графике спроса на наушники, а это значит, что при ~~увеличении~~ изменении цены на телефоны ~~увеличился~~ спрос на них ~~меняется~~ сильнее.



15

Именовик

Б) На месте руководства кампанией „Линк“ я бы предложил:

1) Выпустить рекламу по разным интернет-ресурсам, в особенности на специализированных площадках - сейчас эти сервисы популярны и связаны с телеграфом в частности (играми).

2) Проводить розыгрыши призов среди покупателей, например, денежный - ~~хорошо~~ молодежь очень любит участвовать в подобных акциях, в них просыпается чувство азарта.

3) Увеличить/создать для товаров комплектацию - покупателю будет намного приятнее думать, что вместе с телеграфом или наушниками он получает зарядку, кейс, защитное стекло и т.д. Так он будет думать, что одной покупкой решил все потребности гаджета.

Все эти меры стоит применять потому, что они, вероятнее всего,кратно увеличат продажи и на их фоне затраты будут маленькими.

Задача 4

Для того, чтобы найти параметры равновесия, мы должны приравнять спрос (Дивинт) к ~~предложению~~ предложению

$$Q_D = Q_S$$

$$20000 - 100P = 4000 + 100P$$

$$16000 = 200P$$

$$P = 80 \text{ тыс. р.} - \text{цена}$$

$$20000 - 100 \cdot 80 = 4000 + 100 \cdot 80 = 12000 = Q - \text{кол-во штук.}$$

Б) С субсидиями параметры равновесия будут следующими:

$$20000 - 100P_D = 4000 + 100P_S$$

$$20000 - 100 \cdot 60 = 4000 + 100P_S ; P_D = 60 \text{ по усл.}$$

~~20000 - 100P_D = 4000 + 100P_S~~

$$20000 - 6000 = 4000 + 100P_S$$

$$P_S = 100$$

$$Q_D = Q_S = 20000 - 100 \cdot 60 = 4000 + 100 \cdot 100 = 14000 - \text{готовы продать}$$

Пусть Z - субсидия

Чистовик

$$Z = P_s - P_D = 100 - 60 = 40 \text{ тыс. р.}$$

$40000 \cdot 14000 = 560.000.000 > 300.000.000 \Rightarrow$ бюджета не хватит.

Для того, чтобы сделать услуги санаториев более доступными, государство может построить государственные санатории с ещё более доступными ценами. Да, дорого, но всё равно окупится если не деньгами, то поддержкой населения.

Сделать санатории местами для практики людей, будь то массажисты или повара - перед основной работой им нужна практика, а государству нужна дешёвая но умелая рабочая сила.

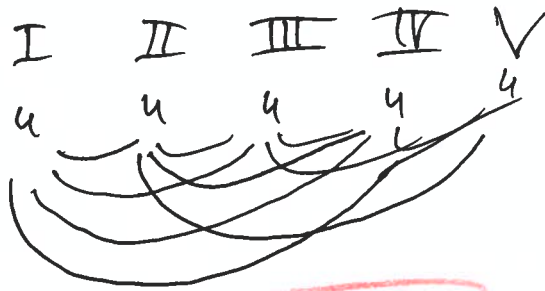
Задание 5

Исходя из изложенной информации, наиболее интересной является компания А. Это перспективная компания, которой для развития нужны средства, например, наши инвестиции. Развитие сертифицированных и доработка дизайна - вопрос времени, особые риски не видно. Риски ~~небольшой~~ ^{небольшой, хотя и есть}, а репутация от вхождения очень большой. С другой стороны, можно рассмотреть компанию Б. У неё рисков почти нет да и партнёров много, однако зачем ей именно наше инвестирование? Такие инвесторы, как мы, у этой компании очень много, а значит у каждого "выход" от вхождения будет небольшим. Молодая компания А принесёт гораздо больше, если сможет развиться. Судя по данным - шансов.

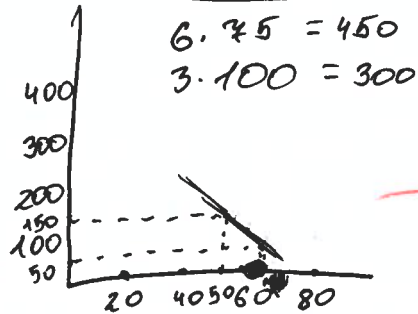
10

795

Черновик

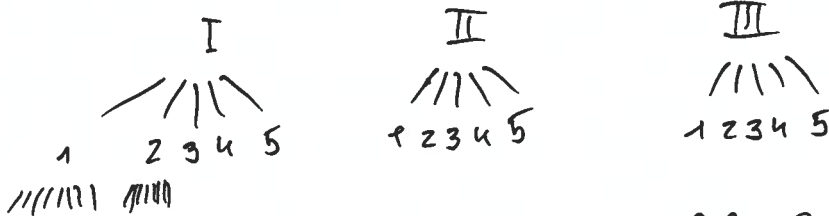


$48.150 = 4800$
 $60.50 = 3000$ тыс.



5 курс.

10 моделей



$3 \cdot 5 \cdot 8 = 120$

$60 \cdot 0,2 = 12$

48

$Q_d =$

$100 - P$

$20000 - 100P =$
 $= 4000 + 100P$

$20000 - 100P = 4000 + 100(80 + 20)$
 $= 20000 - 100P = 4000 + 6000 + 10000$

$18000 = 200P$

$P = 80$ тыс. р.

$20000 - 100(80 - 20) = 4000 + 100P$

$20000 - 6000 = 4000 + 100P$

$10000 = 100P$

$P = 100$ тыс.

$4000 + 100 \cdot 80 = 12000$

$100 - 60 = 40$

$Q = 14000$

суде. $Q = 14000 \cdot 40000 =$

$= 560.000.000$