



ОТКРЫТАЯ ОЛИМПИАДА ПО ЭКОНОМИКЕ НОЦ ИСЭРТ РАН



ЦИФР участника

9-15

(Заполняется эсэри)

ОЛИМПИАДНАЯ РАБОТА

в очном туре

Открытой олимпиады по экономике НОЦ ИСЭРТ РАН

Абашев Андрей Пимурович


Фамилия, имя, отчество участника

9 В класс, КОТБАУ КФМ

Класс, наименование образовательной организации

Кировская область город Киров

Наименование населенного пункта, региона РФ (иностранного государства)


Подпись участника

15 февраля 2017 года

Открытая олимпиада по экономике НОЦ ИСЭРТ РАН
Очный тур

БЛАНК ДЛЯ ОТВЕТОВ (9-11 КЛАССЫ)

Ответы на задания части А.
Отметьте в таблице правильные ответы.

№ вопроса	Ответ					
1	А				Б	
2	А				Б	1
3	А				Б	1
4	А				Б	1
5	А				Б	1
6	А		Б	В	Г	2
7	А		Б	В	Г	2
8	А		Б	В	Г	2
9	А		Б	В	Г	
10	А		Б	В	Г	2
11	А		Б	В	Г	2
12	А		Б	В	Г	2
13	А		Б	В	Г	2
14	А		Б	В	Г	
15	А		Б	В	Г	2
16	А	Б	В	Г	Д	3
17	А	Б	В	Г	Д	
18	А	Б	В	Г	Д	3
19	А	Б	В	Г	Д	
20	А	Б	В	Г	Д	3

Открытая олимпиада по экономике НОЦ ИСЭРТ РАН
Очный тур
Ответы на задания части Б и В.

III.к. Валовой доход врача составляет 300 тыс. крон, что является одной сотней процентов. Процентом в выражении, но 1% его дохода (валового) = 3 тыс. крон. Для того, чтобы узнать, какую часть в процентном отношении он отдаёт государству в виде налогов, нужно размер его налогов (131,8 тыс. крон) разделить на 1% от его валового дохода, то есть разделить на 3: $131,8 : 3 \approx 43,93\%$. + $100 - 43,93 \Rightarrow 56,07$

III.к. Валовой доход инженера составляет 240 тыс. крон, что является одной сотней процентов в том выражении, но 1% его дохода (валового) = 2,4 тыс. крон. Для того, чтобы узнать, какую часть в процентном отношении он отдаёт государству в виде налогов, нужно размер его налогов (116,5 тыс. крон) разделить на 1% его валового дохода, то есть разделить на 2,4: $116,5 : 2,4 \approx 48,54\%$

III.к. Валовой доход профессора составляет 200 тыс. крон, что является одной сотней процентов в процентном выражении, но 1% его дохода (валового) = 2 тыс. крон. Для того, чтобы узнать, какую часть в процентном выражении он отдаёт государству в виде налогов, нужно размер его налогов (103,8 тыс. крон) разделить на 1% его валового дохода, то есть разделить на 2: $103,8 : 2 \approx 51,90\%$

III.к. Валовой доход учителя средней школы составляет 135 тыс. крон, что является одной сотней процентов в процентном выражении, но 1% его дохода (валового) = 1,35 тыс. крон. Для того, чтобы узнать, какую часть в процентном выражении он отдаёт государству в виде налогов, нужно размер его налогов (81,3 тыс. крон) разделить на 1% его валового дохода, то есть разделить на 1,35: $81,3 : 1,35 \approx 60,96\%$

III.к. Валовой доход медсестры составляет 116,8 тыс. крон, что является одной сотней процентов в процентном выражении, но 1% её дохода = 1,168 тыс. крон. Для того, чтобы узнать, какую часть в процентном выражении она отдаёт государству в виде налогов, нужно размер её налогов (43,5 тыс. крон) разделить на 1% её валового дохода, то есть разделить на 1,168: $43,5 : 1,168 \approx 37,24\%$

III.к. Валовой доход партии составляет 94,8 тыс. крон, что является одной сотней процентов в процентном выражении, но 1% её дохода (валового) = 0,948 тыс. крон. Для того, чтобы узнать, какую часть в процентном выражении она отдаёт государству в виде налогов, нужно размер её налогов (62,8 тыс. крон) разделить на 1% её валового дохода, то есть разделить на 0,948: $62,8 : 0,948 \approx 66,24\%$

Профессия	Валовой доход (тыс. крон)	Налоговый доход (тыс. крон)	Процентное выражение	Процент
Врач	300	131,8	43,93	56,07
Инженер	240	116,5	48,54	51,46
Профессор	200	103,8	51,90	48,10
Учитель средней школы	135	81,3	60,96	39,04
Медсестра	116,8	43,5	37,24	62,76
Партия	94,8	62,8	66,24	33,76

Вывод: Процентная ставка и прогрессивная шкала подоходного налога привели к тому, что в Швеции на момент 2010 года существует лаг регрессивной ставки подоходного налога, то есть тем больше доход, тем меньше налоги платит человек, тем меньше налоги платят граждане.

Он замолчит (процентная ставка подоходного налога ниже). Такая налоговая политика государству пришло стимулировать население к работе, чтобы более высокооплачиваемые работники не уходили из страны и создавали новые рабочие места, повышая тем самым конкурентоспособность. Выводом стало то, что стимулирует рост экономики.

Ответа в работе! 27 баллов набрано -

Запрещается делать пометки, раскрывающие авторство работы!

№2

Спрос на услуги: $Q_d = 1500 - 0,5P$

Предложение услуг: $Q_s = 1,5P - 700$

Приравняв функцию спроса к функции предложения, найдем равновесную стоимость услуги (в точке равновесия спрос равен предложению, поэтому пока мы не знаем равновесную цену, у нас

$1500 - 0,5P = 1,5P - 700$

$2200 = 2P$

$1100 = P$ (руб) + 2

Теперь подставим равновесную P в функцию спроса и предложения (в точке равновесия спрос равен предложению, поэтому не важно, в какую функцию подставлять), пока узнаем равновесное количество услуг и количество в г. П:

$Q_d = 1500 - 0,5 \cdot 1100$

$Q_d = 950$ + 2

Ответ: $P_E = 1100$ руб; $Q_E = 950$ усл.

б) Из-за увеличения сбора средств в бюджет, стоимость услуги и количество услуг вырастет на 50 руб.

$P_{нов} = 1150$ руб.

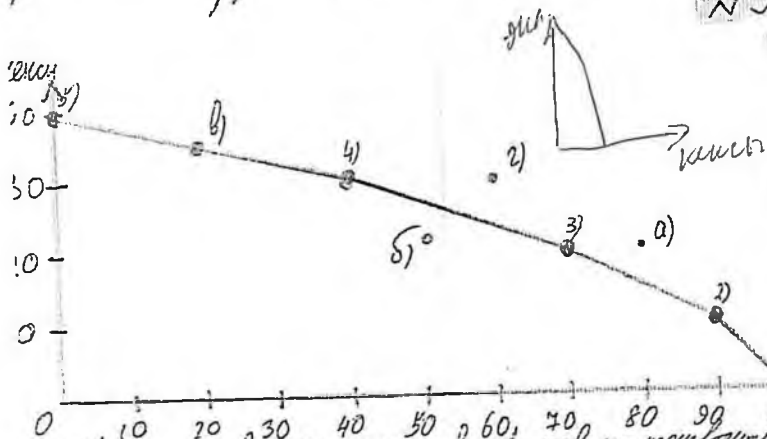
Повышение тарифов услуг и количества услуг приведет за собой смещение равновесной цены и количества предлагаемых услуг. Найдем новую точку равновесия, подставив новую цену в функцию спроса:

$Q_d = 1500 - 0,5 \cdot 1150$

$Q_d = 925$

Найдем доход бюджета. Для этого умножим величину налога (50 руб.) на новое равновесное количество предлагаемых услуг ($TR = PQ$)
 $TR_{бюджета} = 50 \cdot 925 = 46.250$ (руб)
 Ответ: точка рыночного равновесия изменится (925; 1150), $Q_E = 925$, $P_E = 1150$. Доход бюджета будет равен 46.250 рублям.

№3



- 1) Кривая производственных возможностей имеет дуговой вид, т.к. эти товары являются взаимозаменяемыми. + (35)
- 2) а) невозможный вариант, т.к. предложение не находится под КПВ \Rightarrow для её осуществления производственные возможности.
 б) неэффективный вариант, т.к. предложение не находится под КПВ \Rightarrow не все производственные мощности задействованы для производства десерт.
- 3) а) Увеличение взаимозаменяемых товаров позволит производить больше шниц и эклеров, КПВ поднимется.
 б) Увеличение количества товаров позволит производить больше шниц и эклеров, т.к. появится больше свободных ресурсов, КПВ поднимется.
 в) Увеличение взаимозаменяемых товаров позволит производить больше шниц и эклеров, т.к. появится больше свободных ресурсов, КПВ поднимется.
 г) Увеличение взаимозаменяемых товаров позволит производить больше шниц и эклеров, т.к. появится больше свободных ресурсов, КПВ поднимется.
- 4) Увеличение взаимозаменяемых товаров позволит производить больше шниц и эклеров, т.к. появится больше свободных ресурсов, КПВ поднимется.
- 5) Увеличение взаимозаменяемых товаров позволит производить больше шниц и эклеров, т.к. появится больше свободных ресурсов, КПВ поднимется.

3) а) Увеличение взаимозаменяемых товаров позволит производить больше шниц и эклеров, КПВ поднимется.
 б) Увеличение количества товаров позволит производить больше шниц и эклеров, т.к. появится больше свободных ресурсов, КПВ поднимется.
 в) Увеличение взаимозаменяемых товаров позволит производить больше шниц и эклеров, т.к. появится больше свободных ресурсов, КПВ поднимется.
 г) Увеличение взаимозаменяемых товаров позволит производить больше шниц и эклеров, т.к. появится больше свободных ресурсов, КПВ поднимется.
 д) Увеличение взаимозаменяемых товаров позволит производить больше шниц и эклеров, т.к. появится больше свободных ресурсов, КПВ поднимется.
 е) Увеличение взаимозаменяемых товаров позволит производить больше шниц и эклеров, т.к. появится больше свободных ресурсов, КПВ поднимется.
 ж) Увеличение взаимозаменяемых товаров позволит производить больше шниц и эклеров, т.к. появится больше свободных ресурсов, КПВ поднимется.
 з) Увеличение взаимозаменяемых товаров позволит производить больше шниц и эклеров, т.к. появится больше свободных ресурсов, КПВ поднимется.
 и) Увеличение взаимозаменяемых товаров позволит производить больше шниц и эклеров, т.к. появится больше свободных ресурсов, КПВ поднимется.
 й) Увеличение взаимозаменяемых товаров позволит производить больше шниц и эклеров, т.к. появится больше свободных ресурсов, КПВ поднимется.
 2
 1) КПВ тогда не изменится, потому что производственные возможности не изменятся.

ситуации с производством уже использовала новые технологии, и придется инвестировать в эти технологии \Rightarrow ее производственные возможности снизятся, КПВ снизится.

4) Амортизационные издержки увеличения производства кесов с 20 шт. до 30 шт. равны 30 евро/шт.

Амортизационные издержки увеличения производства кесов с 10 до 40 шт. равны 90 евро/шт.

Амортизационные издержки увеличения производства кесов с 30 шт. до 40 шт. равны 40 евро/шт. \rightarrow (35)

N4

Уравнение спроса на труд: $D_L = 1000 - 2W$

Уравнение предложения труда: $S_L = 400 + 4W$

а) Приравняв уравнение спроса на труд к уравнению предложения труда, найдем равновесную ставку оплаты труда (в точке равновесия спрос равен предложению, поэтому найдем эту ставку равновесную величину ставки оплаты труда)

$$1000 - 2W = 400 + 4W$$

$$600 = 6W$$

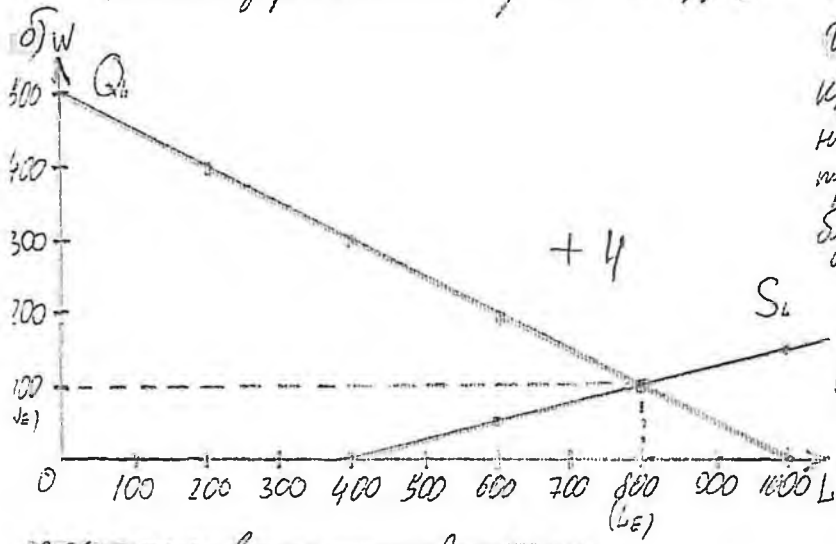
$$100 = W \text{ (руб)} \rightarrow 3$$

Теперь узнаем равновесное количество работников, подставив W в одну из функций (в точке равновесия спрос равен предложению, поэтому не важно, куда подставлять, L будет одинаковым)

$$D_L = 1000 - 2 \cdot 100$$

$$D_L = 800 \text{ (работн.)} + 1$$

Ставка оплаты за работника составит равна 100 руб; 800 человек будет принято на работу



Изобразив графически функции спроса и предложения найдем равновесную ставку оплаты труда $W = 100$ руб. Спрос на оплату труда будет равен 800 (составит ставку оплаты труда). Значит количество работников, которое будет принято на работу будет равно 800 (человек) (уровень оплаты труда составит 100 руб. Это будет привлечено людей).

Охарактеризовать такую политику

возмущения можно вот так:

Да, население направится рост уровня оплаты труда до 500 рублей. Когда платили уровне оплаты труда спрос на труд будет 0 \Rightarrow возрастает количество безработных (они не хотят получать людей). Из-за роста безработных, как правило, мы эти уровни инфляционны. Вывод: Эти меры критичны больше всего для молодых. \rightarrow (125)

ЧАСТЬ В

N1

Компьютерные компании делают это для того, чтобы создать благоприятную обстановку (если сотрудник свободный график посещения удобен тем, кто имеет у работников появилась срочное дело, он сможет посетить врача или (например, в выходные сразу проехать увидеть маму, ребенка, сотрудника).

Важно помнить, что свободный график не должен использоваться на выполнении работ с оплатой (он должен исполнять свои обязанности полностью). Поэтому Минусом для компании свободный график не является. Конечно, можно арендовать один юник т.н. Если все штат сотрудников будет работать одновременно в офисе = нужно много места.

Финансирование идей работников стимулирует их творческую деятельность. Если сотрудник реализует идею в том виде, в котором её задала своим пожеланием, как только тот же сотрудник, т.н. работник, конечно, примет во внимание работодателя в будущем. Это создаст положительный образ компании, стимулирует её.

Положительными действиями компании добиваются креативные мысли от своих сотрудников, это стимулирует появление творческих идей перед компанией, формирует её положительный образ. Сотрудники будут гордиться своим местом в компании.

Работать в такой компании будут люди, любящие свободу самовыражения, самостоятельность, свою независимость. Конечно, это будут креативные люди, желающие работать в этой сфере. Если же они творческие, умеют логически мыслить, им будет нравиться их работа.

Появление такой компании, конечно, повлияет на нашу технологическую картину и развитие общества.

85

N1

Для победы в конкурентной борьбе можно использовать несколько маркетинговых решений:

10

1) Проведение масштабной рекламной кампании своего цеха. Т.н. если теперь достаточно можно показывать свои рекламные ролики по радио, купить рекламные минуты на радио, дать объявление в газету. Рассказать таким образом людям о своей продукции, её преимуществах, привлечь внимание и своих издателям.

2) Договориться с известными людьми города или страны, чтобы они приняли участие на демонстрацию продукции, предпочтительно договорившись с ними об оплате за это, с фото и видеосъемкой. Таким образом можно использовать полученные фото и видео материалы, загрузив их в Интернет, например. Это так же привлечёт внимание людей, создаст положительный образ своего цеха, ведь его посетили даже их кумиры, известные люди.

3) Можно начать готовить вкусные блюда. Это привлечёт внимание взрослых и детей, так же создаст положительный образ компании.

4) Проведение акций. Например, 2 по цене 1 / 3 по цене одного / 4-ый товар в цене бесплатен

Запрещается делать пометки, раскрывающие авторство работы!

5) Консультационная служба. Допустим, при покупке на определённую сумму и более получателю подарят фирменную футболку. За, конечно, 5 фирменную футболку - конечно, т.н. Намного людей по-

и т.д. 12

Вар на выбор бесплатно.

6) Возвраща рекламный митовок. Люди узнают о цене быстрее.

7) Открытие новой торговой точки (несколько точек) в рознице (розничная) работа. Люди будут чаще видеть вашу продукцию.

8) Возвраща тот же реклама по средству Интернет рекламы / СММ рекламы

9) «Сарафанное радио» тоже работает. Прислать мессенджер о конкуренте. Хороший о себе.

10) Делать скидки на продукцию после, условно, 17 часов вечера. Это можно реализовать остаток дневной продукции, меньше испорченного товара.