



Генеральный партнер олимпиады — Сбербанк — приветствует участников!

Сбер сегодня — это команда единомышленников, которые разрабатывают новые крутые технологии и горят идеей менять мир к лучшему. Для нас твоё участие в олимпиаде «Высшая проба» означает, что ты не боишься сложных задач, ориентирован на развитие, личностный рост и ответственно относишься к своему будущему. Верим в тебя, искренне желаем удачи на заключительном этапе.

Время на выполнение заданий — 200 минут

Суммарное количество баллов за работу 125. Если сумма баллов, набранных участником по всем задачам, превосходит 100, его итоговая оценка равна 100. Максимальная оценка за всю работу — 100 баллов.

Требования и рекомендации к написанию решения задач

Вам необходимо привести решение всех заданий. Обратите внимание, что ответы без решений и необходимых пояснений не будут засчитаны! Все утверждения, содержащиеся в вашем решении, должны быть либо общеизвестными (стандартными), либо логически следовать из условия задачи или из предыдущих рассуждений. Все неизвестные факты, не следующие тривиально из условия, должны быть доказаны. Если в решении есть противоречащие друг другу суждения, то они не будут оценены, даже если одно из них верное. Излагайте свои мысли четко, пишите разборчиво. Зачеркнутые фрагменты не будут проверены. Если вы хотите, чтобы зачеркнутая часть была проверена, явно напишите об этом в работе. Всегда обозначайте, где начинается решение каждого пункта задачи. В работе не должно быть никаких пометок, не имеющих отношения к выполнению заданий.

Успехов!

Задача 1. Блиц (25 баллов) Ответьте на вопросы ниже:

- (а) [16 баллов] На онлайн-площадках часто размещаются объявления о продаже качественной мебели по очень низким ценам или же вовсе бесплатно. В то же время объявлений о продаже хорошей одежды по очень низким ценам почти нет, а также одежду одного размера, как правило, стараются продавать комплектами, а не по отдельности. Объясните с точки зрения экономики данное различие. Используйте известные вам экономические концепции.
- (б) [9 баллов] Несмотря на то, что использование онлайн-площадок может помочь выручить деньги от продажи уже ненужной в данный момент времени вещи, некоторые люди не пользуются такой возможностью. Приведите 3 причины, почему люди могут так поступать. *(Если вы приведёте более трёх причин, то оцениваться будут только первые три.)*

Решение.

- (а) [16 баллов] *Примерный ответ.*

Вместо продажи мебели её можно утилизировать. Однако издержки утилизации мебели (выброс мебели) могут быть высоки: оплата работы грузчиков, вывоза мусора и т.д. Получается, что выгода от продажи представляет собой не только деньги, полученные от покупателя, но и сэкономленные средства, связанные с самостоятельной утилизацией мебели.

Если человек хочет избавиться от какой-то вещи, то помимо утилизации он может использовать и другие способы. Вещи можно сдать в комиссионный магазин или секонд-хенд или отправить на переработку, чтобы использовать повторно. Но мебель даже при дарении все ещё требует оплаты сопутствующих издержек (работа грузчиков, оплата грузовой машины и тд). Получается, что избавляться от одежды дешевле чем от мебели.

Более того, хранить ненужную мебель выходит дороже чем одежду, так как она занимает пространство и из-за этого нет возможности, например, купить и установить новую мебель. В то время как хранение одежды не требует большого пространства.

При этом явные и неявные издержки, связанные с продажей подержанной одежды, могут быть выше чем стоимость утилизации. К явным можно отнести, например, комиссию площадки, а к неявным — стоимость времени, затраченного на фотографирование, описание товара, публикацию объявления на онлайн-площадке, общение с покупателями. Тогда человек предпочтёт утилизировать одежду, а не отдавать её бесплатно.

В стоимость покупки одежды входят также транспортные издержки или издержки на доставку: покупателю нужно приехать и забрать вещь или оплатить услуги по доставке. Даже если продавец заявляет бесплатную доставку, он часто закладывает её стоимость в цену. В случае комплектов, затраты на транспорт такие же, а вещей больше, таким образом, средние затраты на доставку каждой отдельной вещи сокращаются. Со стороны продавца явные и неявные затраты на продажу одной вещи выше, чем затраты на продажу комплекта. Например, продавцу при продаже комплекта нужно будет договориться с меньшим количеством покупателей.

- (б) [9 баллов] Возможные варианты причин:

- (1) Для некоторых людей альтернативные издержки создания объявлений и общения с покупателями не компенсируются небольшим доходом от продажи вещи.
- (2) Даже если вещь сейчас не приносит пользу, то она может это делать в будущем. Например, некоторые вещи, купленные не в сезон, могут пригодиться позже. Или родители подросткового ребенка могут не отдавать детские вещи, так как ожидают появления новых детей в семье.
- (3) Для некоторых людей может быть сложно разобраться с работой на онлайн-площадке. А также они могут испытывать страх столкнуться с мошенничеством.
- (4) Некоторые люди ожидают роста в цене каких-то старых вещей, вызванного ажиотажем со стороны коллекционеров, а также уникальностью данных предметов.

Критерии оценивания.

- (а) **2 балла** за идею о дороговизне утилизации/хранении мебели;
2 балла за аргументированный вывод об относительной дешевизне утилизации/хранении одежды по сравнению с мебелью;
4 балла за рассуждения о явных и неявных издержках связанных с продажей одежды;
2 балла за общий вывод;
3 балла за аргумент про издержки покупателя на покупку;
3 балла за аргумент про издержки продавца на продажу.
- (б) по **3 балла** за каждый корректный пример с объяснением.

Задача 2. Неправильный рынок? (25 баллов)

На рынке некоторого товара или услуги (блага) существует три типа потребителей. Потребители первого типа получают удовольствие (или выигрыш) от потребления данного блага, которое зависит от переменных k и N следующим образом:

$$u_1(k, N) = \begin{cases} -a_1k - N, & \text{если } k = 0 \\ -a_1k + N, & \text{если } k = 1. \end{cases}$$

Переменная k равна 1, если потребитель воспользовался товаром или услугой, и 0, если нет. Переменная N — количество других потребителей данного товара или услуги, a_1 — некоторый положительный параметр.

Для второй и третьей группы потребителей выигрыши имеют вид $u_2(k, N) = a_2k$ и $u_3(k, N) = a_3k + N$ соответственно, где a_2 и a_3 — положительные параметры.

Известно, что на рынке есть 41 потребитель первого типа, 10 — второго и 50 — третьего. Каждый потребитель максимизирует свой выигрыш, при этом он может выбирать только то, будет он потреблять благо или нет. Если потребителю безразлично, потреблять благо или нет, то считайте, что он всегда будет потреблять его. Также известно, что благо бесплатное для каждого из потребителей.

- (а) [4 балла] Приведите один пример продукта или услуги, рынок которого характеризуется структурой предпочтений (выигрышей), схожей с тем, что приведено в условии задания. Поясните свой выбор. *(Если вы приведёте более одного примера, то оцениваться будет только первый.)*
- (б) [11 баллов] Определите, сколько потребителей будут пользоваться этим товаром или услугой, если они принимают решение о потреблении одновременно и независимо.
- (в) [5 баллов] Вычислите выигрыши потребителей для ситуации из пункта (б). Могут ли какие-то потребители получать отрицательный выигрыш?
- (г) [5 баллов] Определите, при каком соотношении параметров a_i часть потребителей захотела бы, чтобы этот рынок закрылся. Объясните, почему так происходит.

Решение.

- (а) [4 балла] Например, социальные сети. Некоторые получают удовольствие от того, что пользуются сами, и от того, что много других людей (их знакомых) тоже пользуются (группа 3). Некоторым неважно количество пользователей, им интересен контент, который создается в социальной сети (группа 2). Ну и последним (группа 1) не нравится пользоваться социальными сетями, но из-за того, что большое количество людей вокруг пользуется ими, они также могут начать ими пользоваться, если неудовольствие от пользования не перевесит.
- (б) [11 баллов] Заметим, что вторая и третья группы потребителей всегда будут пользоваться, то есть минимум 60 человек. Если одному потребителю из первой группы выгодно воспользоваться товаром, то все будут пользоваться.

$$-a_1 + 60 \geq -60$$

То есть при $a_1 \leq 120$ все потребители первой группы пользуются товаром.

Если всем потребителям из первой группы невыгодно воспользоваться товаром, то никто из этой группы не будет пользоваться (так как снижение числа пользователей только снизит выигрыш от пользования и увеличит выигрыш в другой ситуации).

$$-a_1 + 100 < -100$$

То есть при $a_1 > 200$ все потребители первой группы не пользуются товаром.

В третьем случае $120 < a_1 \leq 200$ возможны два варианта, либо все пользуются товаром, либо никто не пользуется.

- (в) [5 балла] Всего существуют два разных случая: либо все пользуются товаром, либо пользуются только потребители второй и третьей группы. Запишем выигрыши индивидов из различных групп.

	все	только 1 и 2
u_1	$100 - a_1$	-60
u_2	a_2	a_2
u_3	$a_3 + 100$	$a_3 + 59$

Отрицательный выигрыш может быть у первой группы при некоторых значениях a_1 .

- (г) [5 балла] Если рынок исчезает, то никто ничего не потребляет, выигрыши потребителей равны 0. Только первой группе это может быть выгодно при $100 - a_1 < 0$. Получается, при $a_1 > 100$ потребители первой группы хотят, чтобы рынок закрылся. Если изначально выигрыш потребителей из первой группы был равен -60 (то есть они не пользовались продуктом или услугой), то они тоже получают выгоду от закрытия рынка.

Критерии оценивания.

- (а)
- **2 балла** за верно приведенный пример продукта или услуги.
 - **2 балла** за объяснение, почему рынок этого товара или этой услуги характеризуется схожей структурой предпочтений (выигрышей) для всех 3 групп. Если объяснение неполное (только для одной или для двух групп потребителей), то 1 балл.
- (б)
- **1 балл** за вывод о том, что **все** потребители второй и третьей групп будут пользоваться этим товаром или этой услугой.
 - **1 балла** за объяснение того, что если первому потребителю из первой группы будет выгодно пользоваться товаром или услугой, то всем потребителям первой группы будет выгодно пользоваться этим товаром или услугой.
 - **2 балла** за написанное неравенство $-a_1 + 60 \geq -60$. Если написано строгое неравенство, то снимать 1 балл.
 - **1 балл** за вывод о том, что при $a_1 \leq 120$ все потребители первой группы пользуются товаром или услугой.
 - **1 балл** за объяснение того, что если всем потребителям из первой группы будет невыгодно пользоваться товаром или услугой, то никто из этой группы не будет пользоваться этим товаром или услугой.
 - **2 балла** за написанное неравенство $-a_1 + 100 < -100$. Если написано нестрогое неравенство, то снимается 1 балл.
 - **1 балл** за вывод о том, что при $a_1 > 200$ все потребители первой группы не пользуются товаром или услугой.

- **2 балла** за вывод о том, что при $120 < a_1 \leq 200$ возможны два варианта: либо все пользуются товаром или услугой, либо никто не пользуется. Если хотя бы одно неравенство написано с другим знаком (по строгости), то снимается 1 балл.
- (в)
- **1 балла** за написанные выигрыши для первой группы потребителей.
 - **1 балла** за написанные выигрыши для второй группы потребителей.
 - **1 балла** за написанные выигрыши для третьей группы потребителей.
 - **2 балла** за вывод о том, что отрицательный выигрыш может быть только у первой группы.
- Если расписаны выигрыши только в одном из случаев (в случае если все потребляют или в случае если потребляют только 1 и 2 группы потребителей), то баллы за пункт ставятся как будто существует только один случай, делятся на два и округляются вниз до ближайшего целого числа.*
- (г)
- **1 балл** если указано, что в случае исчезновения рынка выигрыши потребителей равны 0.
 - **1 балл** если указано, что только первой может быть выгодно, если рынок исчезнет.
 - **2 балла** если написано условие выгодности исчезновения рынка для первой группы потребителей $-a_1 + 100 < 0$. Если знак неравенства нестрогий, то снимается 1 балл.
 - **1 балл** за нахождение, что при $a_1 > 100$ первая группа потребителей хочет, чтобы рынок закрылся. Если знак неравенства нестрогий, то здесь баллы не снимаются.
- Если в пункте (в) были допущены ошибки, незначительные повлиявшие на решение пункта (г), то пункт (г) проверялся так, как будто решение в пункте (в) верное.*

Задача 3. Вопросы сельского хозяйства (25 баллов)

(а) [8 баллов] В одном из интервью экономист Дэвид Кард¹ сказал следующее:

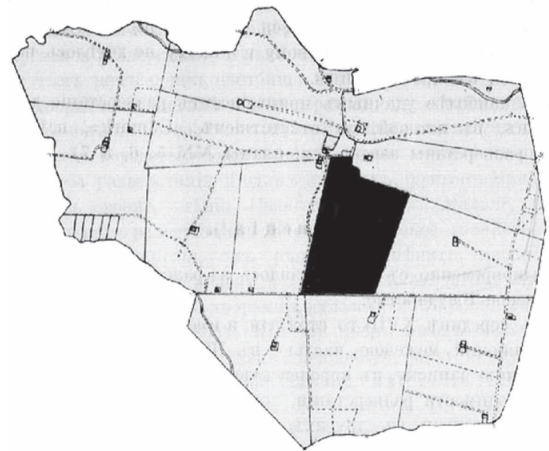
Я вырос на ферме, и в сельскохозяйственном бизнесе всегда существовал следующий парадокс: урожайный год для фермера на самом деле является плохим годом. Так выходит, так как эластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию меньше единицы.

Обоснуйте это утверждение с точки зрения экономической теории.

(б) [8 баллов] На Рисунке 1(а) изображен классический пример чересполосицы — ситуации, когда земли одного крестьянского хозяйства разбросаны по всей территории деревни. На Рисунке 1(б) изображена та же деревня, но после разверстания — перераспределения земли между владельцами с целью объединения в единые участки земли каждого отдельного хозяйства.



(а) Деревня Орслев в Дании в 1768 г. до разверстания.



(б) Деревня Орслев в Дании после разверстания.

Рис. 1: Источник: Давыдов М.А. Теорема Столыпина.

С точки зрения рисков, объясните, почему чересполосица могла быть выгоднее, чем разверстаные поля.

(в) [4 балла] Подумайте и объясните, в какой ситуации экономические издержки на возделывание земли, при прочих равных условиях, были бы выше: в случае чересполосицы или для разверстанных земель.

(г) [5 баллов] Как технологический прогресс мог способствовать переходу от чересполосицы к единым полям?

Решение.

(а) [8 баллов] Дэвид Кард говорит, что урожайный год на самом деле плохой, потому что эластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию меньше единицы (очевидно, что по модулю, сельхоз продукция это нормальное благо, эластичность отрицательная). Это означает, что при увеличении цены на $x\%$, величина спроса падает меньше, чем на $x\%$. И, соответственно, наоборот с обратной эластичностью:

¹Кард получил Нобелевскую премию по экономике в 2021 году за «эмпирический вклад в экономику труда».

при увеличении величины спроса на $y\%$ равновесная цена уменьшается больше, чем на $y\%$.

Допустим, что год вышел урожайным. Это значит, что предложение выросло (для простоты можно предположить, что предложение — вертикальная прямая в осях цена-количество). Тогда цена упадет сильнее (в процентном выражении), а значит в итоге выручка также снизится. А отсюда следует, что и прибыль фермера упадет. Хороший год, в действительности, оказался плохим.

- (б) [8 баллов] При чересполосице одна крестьянская семья обрабатывала несколько полосок, разбросанных по всей территории деревни. Соответственно в случае каких-либо катаклизмов (например, при пожаре) при чересполосице были ниже риски потерять весь урожай, по сравнению с единым полем.
- (в) [4 балла] Чересполосица была менее выгодна: крестьянам приходилось постоянно перемещаться между полосками, которые порой были очень разбросаны, что значительно снижало эффективность сельского хозяйства.
- (г) [5 баллов] Технологический прогресс приводит к снижению издержек на возделывание земли, а также к увеличению урожая с фиксированного участка земли. Выгоды от этих эффектов могли превзойти по значимости возможные потери в связи с большими рисками, что способствовало бы желанию крестьян перейти от чересполосицы к обработке единых полей.

Критерии оценивания.

- (а) **4 балла** за утверждение о том, что эластичность меньше 1 означает, что при увеличении величины спроса на $y\%$, равновесная цена уменьшается больше, чем на $y\%$. **4 балла** за утверждение о том, что в таком случае в урожайный год цена упадет сильнее, чем вырастет выпуск, а значит выручка упадет, следовательно, и прибыль упадет.
- (б) **2 балла** за утверждение, что при чересполосице риски ниже. **6 баллов** за объяснение почему (можно привести пример, как в решении).
- (в) **1 балл** за утверждение о том, что при чересполосице издержки выше. **3 балла** за логичное объяснение почему.
- (г) **3 балла** за объяснение как технический прогресс приводит к снижению издержек и увеличению производительности сельского хозяйства и **2 балла** за объяснение, почему в таком случае даже при более высоких рисках выгодно было бы перейти к объединенным полям.

Задача 4. Долларизация Аргентины (25 баллов)

Прочитайте текст ниже и ответьте на вопросы после текста.

В течение многих лет аргентинцы предпочитали платить за многие товары и услуги не в собственной валюте, а в долларах. На неофициальном валютном рынке Аргентины американский доллар называют «голубым долларом» (dollar blue). Его стоимость обычно значительно выше официального курса, что делает его привлекательным для иностранцев.

Стоимость песо упала на 858% по отношению к доллару США за последние пять лет из-за активной эмиссии денег Центральным Банком, которая помогла правительству страны избежать дефолта. Это, в свою очередь, привело к резкому росту цен. По данным Национального института статистики и переписи населения, годовая инфляция в сентябре превысила 138%, что стало самым высоким уровнем за последние 32 года.

В таких отраслях, как технологии и финансы, квалифицированные работники требуют, чтобы заработная плата выплачивалась в долларах. Компании, включая MercadoLibre, крупнейшую технологическую компанию Аргентины, всё чаще соглашаются. Компании финансового и технологического сектора предлагают от 10% до 40% зарплаты в долларах в зависимости от должности, бонусы за производительность также выплачиваются в долларах. Большинство арендодателей в Буэнос-Айресе сейчас принимают платежи только в долларах, то же самое касается аренды жилья на Airbnb. Однако не все компании могут предложить зарплату в долларах. Чтобы попытаться сохранить персонал, они повышают квалификацию младших сотрудников, тем не менее при появлении возможности такие сотрудники всё равно уходят в компанию, где платят в долларах.

Около 200 000 специалистов из Аргентины работают за границей на зарубежные технологические компании, чтобы получать зарплату в долларах или евро и уклоняться от уплаты подоходного налога. Отчёты показывают, что уровень текучки кадров на рабочих местах, оплачиваемых в песо, за последний год превысил 30% в некоторых технологических фирмах.

Одержимость аргентинцев долларом началась несколько десятилетий назад в результате большого количества кризисов, девальваций и инфляционных спиралей. Однажды, в 1990-х годах, правительство даже попробовало схему, аналогичную долларизации, при которой оно «привязывало» один доллар к одному песо. Система рухнула в 2001 году в результате глубокого финансового кризиса, когда Аргентина объявила дефолт по государственному долгу.

Аргентинцы уже давно хранят деньги на сберегательных счетах в долларах, и страна регулярно входит в число крупнейших импортеров долларовых банкнот. Крупные покупки, такие как дома и поддержанные автомобили, также почти полностью совершаются в валюте США.

Стоимость песо ещё не равна нулю, но она продолжает падать. На контролируемом государством рынке одно песо стоит менее трети пенни США. На чёрном рынке оно стоит ещё меньше: одна десятая пенни. Только за последний месяц песо упало на 23%, что является самым большим падением среди всех валют, отслеживаемых Bloomberg, и на 91% за последние пять лет.

- (а) [3 балла] Что стало причиной сильного роста цен в Аргентине согласно тексту?
- (б) [4 балла] Объясните, что такое долларизация.
- (в) [6 баллов] Как проявляется долларизация в Аргентине? Приведите три примера, опираясь на текст. (Если вы приведёте более трёх причин, то оцениваться будут только первые три.)

(г) [6 баллов] Почему часть населения Аргентины предпочитает работать за границей? Приведите две причины: одну на основе текста и одну на основе своих знаний. *(Если вы приведёте более двух причин, то оцениваться будут только первые две.)*

(д) [6 баллов] Почему аргентинцы отдают предпочтение доллару, а не местной валюте? Приведите две причины. *(Если вы приведёте более двух причин, то оцениваться будут только первые две.)*

Решение.

(а) [3 балла] Активная эмиссия денег Центральным Банком.

(б) [4 баллов] Возможные определения:

- Долларизация — это состояние финансовой системы отдельной страны, которое характеризуется вытеснением национальной валюты иностранной, как правило, долларом США.
- Долларизация — феномен международного денежного рынка, при котором доллар США (или другая иностранная валюта) широко применяется для операций внутри страны или отдельных отраслей её экономики, вплоть до полного вытеснения национальной валюты.

(в) [6 баллов] Возможные примеры из текста:

- Выплата заработной платы в долларах;
- Аренда жилья в долларах;
- Покупка домов и автомобилей за доллары/арендодатели принимают платежи в долларах;
- Хранение денег на сберегательных счетах в долларах.

(г) [6 баллов] Возможные причины из текста:

- Получать зарплату в долларах и евро;
- Уклоняться от уплаты подоходного налога.

Возможные причины, указанные на основе собственных знаний:

- Престиж компаний в других странах;
- Более высокий уровень заработной платы/дохода;
- Больше возможностей развития карьеры;
- Более стабильная экономика.

(д) [6 баллов] Причины по тексту:

- Инфляция: стоимость песо упала на 858% по отношению к доллару США за последние пять лет; быстрое обесценение зарплаты в песо; падение покупательной способности песо; девальвация;
- Покупки в валюте: крупные покупки, такие как дома и подержанные автомобили, также почти полностью совершаются в валюте;
- Спекуляция: появление голубого доллара.

Критерии оценивания.

- (а) **3 балла** за правильный ответ.
- (б) **4 балла** за полный ответ. **2 балла** за неполное определение (например, приведены только примеры долларизации).
- (в) По **2 балла** за каждый верный пример из текста.
- (г) **2 балла** за верную причину из текста. **4 балла** за верную причину на основе собственных знаний, при этом **2 балла** ставится, если причина не раскрыта.
- (д) По **3 балла** за каждую верную причину.

Задача 5. Малый и средний бизнес (25 баллов)

Прочитайте текст ниже и ответьте на вопросы после текста.

В экономике выделяются несколько типов предприятий в зависимости от числа работников и годового оборота. Так, по данным Европейской комиссии, к малым предприятиям относятся фирмы, на которых работают от 10 до 49 человек. Для причисления предприятия к среднему число занятых на нём должно быть не меньше 50 и не больше 249 человек. К крупным предприятиям относятся фирмы, штат которых превышает 250 работников. Отдельно выделяются и микропредприятия, на которых работают менее 10 человек. В совокупности микропредприятия, малые и средние предприятия объединяются понятием «малый и средний бизнес» (МСБ). Согласно данным Всемирного Банка, МСБ составляет около 90% от числа всех зарегистрированных в мире фирм и создаёт примерно половину рабочих мест. Более того, такие фирмы могут являться двигателем инновационного развития экономики, и их возникновение на рынке и уход с него поддерживают динамику экономического роста. Многие страны осознают значимость малого и среднего бизнеса для экономики и используют меры для поддержки таких предприятий. Например, в России предприятие из категории МСБ может получить промышленную ипотеку для покупки помещений под производство на льготных условиях. Однако роль МСБ отличается в зависимости от сектора экономики и уровня развития страны.

В таблице ниже приведена информация о вкладе МСБ и крупных предприятий (КП) в экономику двух европейских стран. В частности, указана доля общей занятости, приходящаяся на каждую группу предприятий, а также численность и доля занятых в двух крупных секторах — обрабатывающей промышленности и торговле. Производительность труда рассчитана как средняя выручка, создаваемая одним сотрудником предприятия — вклад одного работника в экономику страны.

	Словакия		Германия	
	МСБ	КП	МСБ	КП
Доля создаваемых рабочих мест в стране	72,5%	27,5%	56,9%	43,1%
Занятость в сфере обрабатывающей промышленности (чел.)	270493 (55,1%)	220166 (44,9%)	3062920 (38,8%)	4821610 (61,2%)
Занятость в сфере оптовой и розничной торговли (чел.)	252111 (76,9%)	75661 (23,1%)	3964810 (60,9%)	2548600 (39,1%)
Производительность труда одного человека в год в сфере обрабатывающей промышленности (евро)	20000	37000	52000	93000
Производительность труда одного человека в год в сфере оптовой и розничной торговли (евро)	22000	28000	48000	56000

Таблица 1: Источник: OECD Statistics, Всемирный банк.

- (а) [4 балла] В Германии была открыта фирма по продаже бижутерии. В начале 2023 года в фирме работали 10 менеджеров по логистике, 36 специалистов, 45 продавцов-консультантов, 5 бухгалтеров, 1 заместитель директора, 1 директор. К какому типу предприятий по классификации Европейской комиссии относится фирма? Объясните свой выбор.
- (б) [6 баллов] В тексте была упомянута значимость малого и среднего бизнеса для мировой экономики, но для таких предприятий существуют определенные ограничения и сложности, связанные с ведением хозяйственной деятельности. Укажите два таких ограничения. *(Если вы приведёте более двух ограничений, то оцениваться будут только первые два.)*
- (в) [8 баллов] На основе информации из текста и собственных знаний назовите два возможных способа поддержки малого и среднего бизнеса государством и объясните, как они влияют на деятельность МСБ. *(Если вы приведёте более двух способов, то оцениваться будут только первые два.)*
- (г) [7 баллов] Из-за закрытия металлургического предприятия в Словакии, дававшего рабочие места 210 сотрудникам, 60 человек были вынуждены временно устроиться на работу в специализированные магазины на территории страны (в магазинах работает не менее 250 человек), 80 человек смогли устроиться на крупные металлургические заводы на территории Словакии, 30 человек нашли работу в соседних странах, а 40 человек остались безработными. Посчитайте, используя таблицу, как при прочих равных данное обстоятельство в среднем повлияло на экономическую активность (суммарную производительность) данной страны в денежном эквиваленте.

Решение.

- (а) [4 балла] 98 человек, среднее предприятие — число занятых в фирме больше 49 человек и меньше 250.
- (б) [6 баллов] Возможные варианты:
- Сложность в привлечении покупателей/клиентов;
 - Проблемы доступа к кредитным средствам;
 - Сложности в удержании талантливых сотрудников, которые могут переходить на более оплачиваемые должности в корпорации;
 - Недостаток средств для доступа к самым развитым технологиям;
 - Бюрократические сложности при переходе в разряд крупных предприятий.
- (в) [8 баллов] Возможные ответы:
- Промышленная льготная ипотека (из текста): предприятие получает денежные средства для осуществления своей деятельности, затраты на выплату ипотеки меньше из-за льготы, что позволяет дешевле получать деньги, которые могут быть потрачены на развитие;
 - Налоговые льготы: предприятие несет меньшие издержки на уплату налогов, что позволяет тратить больше денег на развитие предприятия, например, на улучшение технического оснащения;

- Субсидии: предприятие получает дополнительные денежные средства от государства для своего функционирования, оно может улучшить технологию производства, произвести больше товаров/услуг, повысить заработную плату, уменьшить цену товара.

(г) [7 баллов] Потери из-за увольнения работников: $210 \cdot 20000 = 4200000$ Поступления от 60 человек в торговле: $60 \cdot 28000 = 1680000$ Поступления от 80 на заводах: $80 \cdot 37000 = 2960000$ Общее изменение: $-4200000 + 1680000 + 2960000 = 440000$

Критерии оценивания.

- (а) **2 балла** за верное определение размера предприятия, **2 балла** за объяснение.
- (б) по **3 балла** за каждую верную причину, из которых 1 балл ставится за название причины и 2 балла за её раскрытие.
- (в) по **2 балла** за каждый верный способ и по **2 балла** за каждое верное объяснение. Если приведено неполное объяснение, ставится 1 балл.
- Если взята причина из текста про льготную ипотеку, но влияние на развитие бизнеса не раскрыто до конца, ставится 3 балла за способ и объяснение.*
- (г) по **2 балла** за верный подсчёт потерь и поступлений и **1 балл** за подсчёт общего изменения.