

Творческое задание 1 для 8-9 кл. (8 баллов)

Ознакомьтесь с индексами, разработанными в РФ.:

"Индекс кофе с бутербродом" ("Бутербродекс") разработан РИА Новости на основе данных, эксклюзивно предоставляемых агентству специалистами крупного аналитического ресурса "Чек Индекс". В "корзину" для его расчета вошли семь товаров – частых гостей на утренних столах россиян: батон (400 граммов), ветчина (200 граммов), сливочное масло (180 граммов), сыр (200 граммов), огурцы (500 граммов), растворимый кофе (95 граммов), сахар (1 килограмм).

По продуктам из этой потребительской корзины аналитики "Чек Индекса" регулярно рассчитывают агрегированные обезличенные показатели продаж (средний чек). За базовые 100 пунктов принято значение "Индекса кофе с бутербродом" в период с 1 по 15 октября 2022 года. Его изменение соответствует среднему арифметическому от динамики среднего чека по каждому из семи товаров.

«Индекс борща» - стоимость борщевых наборов из 9 товаров (говядина, картофель, свекла, капуста, морковь, томатные консервы, чеснок, зелень) для приготовления всеми известного блюда на семью из 4-х человек, которую измеряют ежеквартально в разных регионах России.

Цены на продукты берутся из любого магазина эконом-класса: Пятерочка, Магнит, Дикси или аналоги в городе/поселке, где есть достаточный ассортимент. Из всех позиций берется самый дешевый вариант.

Задание: сравните Бутербродекс и Индекс борща между собой, а также с индексом потребительских цен и дефлятором ВВП с точки зрения их достоинств и недостатков.

Ответ: Бутербродекс измеряет уровень цен и темп инфляции по базовому набору продуктов на завтрак, а индекс Борща измеряет уровень цен и темп инфляции по продуктовому набору для приготовления борща. При этом оба индекса измеряют динамику уровня цен и темпа инфляции на наиболее востребованные продуктовые наборы массового спроса. Индекс борща еще позволяет сравнить регионы между собой по размеру расходов на традиционное блюдо.

ИПЦ измеряет уровень цен и темп инфляции на потребительскую корзину, которая помимо продуктов питания, также включает услуги, товары длительного пользования и импортные товары. Также как и первые два индекса, ИПЦ позволяют сравнить уровни цен и темп инфляции на потребительскую корзину по субъектам РФ.

Дефлятор ВВП измеряет уровень цен и темп инфляции на все товары конечного потребления, произведенные на территории РФ.

Творческое задание 2 для 8-9 кл (10 баллов)

В вертикально-интегрированный холдинг входят три фирмы, отвечающие за последовательные звенья производственно-технологической цепочки – продукция первой фирмы (мука) поставляется как сырье второй фирме, та использует ее в производстве своей продукции (кондитерских изделий), которая затем поставляется третьей фирме для упаковки подарочных наборов, которые в конечном итоге продаются потребителям.

Рынок муки при этом является совершенно конкурентным. Первая фирма холдинга может продавать и продает свою муку как второй фирме холдинга, так и внешним покупателям. Вторая фирма холдинга также может закупать и закупает муку не только у первой фирмы, но и на рынке у других производителей. Менеджеры каждой из фирм холдинга самостоятельны в определении трансфертных (внутренних) цен (в сделках внутри холдинга) и объемов выпуска, при условии, что совокупная прибыль холдинга максимизируется, а каждая фирма сохраняет экономическую устойчивость.

Помогите менеджерам первой и второй фирмы определить трансфертную цену муки – должна ли она быть установлена на уровне рыночной цены, выше рыночной или ниже рыночной?

Что Вы им посоветуете и как обоснуете свой совет?

Ответ на творческое задание 2

При наличии совершенно конкурентного рынка муки трансфертная цена должна быть установлена на уровне рыночной цены.

Если цена была бы выше, то первая фирма была бы готова производить и продавать второй фирме муку, но затраты второй фирмы выросли бы, а прибыль упала, при этом объем производства стал бы меньше оптимального (максимизирующего прибыль второй фирмы при рыночной цене), что повлияло бы и на третью фирму. Вторая фирма, будучи свободной в выборе поставщиков, не станет закупать муку по цене выше рыночной у первой фирмы и переключится на внешних поставщиков.

Если трансфертная цена была бы ниже рыночной, вторая фирма могла бы выиграть от использования дешевого сырья, это привело бы к снижению ее издержек, а ее объем производства вырос бы. Но первая фирма откажется продавать муку второй по цене ниже рыночной, поскольку будет терять часть выручки и, соответственно, часть прибыли.

Творческое задание 3 для 8-9 кл. «Теремок»¹ (12 баллов)

Михаил Гончаров уже 24 года развивает сеть ресторанов «Теремок». За 2019—2022 годы выручка компании выросла на 3,3 млрд, несмотря на пандемию и другие кризисы.

В 1998 году Михаил занимался продажей техники, но в августе бизнеса не стало: дефолт. Тогда ему в голову пришла идея открыть точки питания с традиционной едой — блинами. Предприниматель изначально ставил перед собой цель открытия сетевого масштабного бизнеса и охвата большей части регионов России. Михаил в ряде интервью делится, по каким принципам он развивает свою сеть и что его удерживает в бизнесе так долго. Вот что сам Михаил Гончаров говорит об этом:

Сегодня «Теремок» — это компания с оборотом 16 миллиардов! Но как все начиналось?

«Мы были первыми на рынке и сразу хотели занять высокую позицию. Нас и сейчас нередко критикуют за высокие цены. И отзывы эти не о продукте. Продукт все оценивают высоко. В этом и была цель — работа на качество и количество одновременно. Да и технологически мы дешевле быть просто не можем, просчитывали этот момент. Есть другие компании, а есть «Теремок», он изначально на уровень выше других сетей быстрого питания. «Теремок» предлагает вкусные и понятные блюда из русской кухни в удобном формате точки быстрого питания.

У вас оборот исчисляется миллиардами. А есть заведения, у которых он исчисляется миллионами. Почему так?

Есть бизнесы, которые работают стабильно, но у них нет потенциала для развития. Причин может быть много.

Может быть, вы работаете на узкую аудиторию. Если вы работаете только на модных богатых подростков, возможно, десять точек в гастромаркетах и на «Патриках» (неформальное название элитного района г. Москва вокруг Патриарших прудов) — предел вашего развития. Вы такую точку никогда не откроете в спальном районе или в городе Дзержинске. А если вы делаете общедоступный продукт, вам можно не только в Свиблове открыться, но и в Костроме, и во Владивостоке.

Если вы работаете на широкую аудиторию, а бизнес не растет, возможно, вам не хватает выстроенной структуры компании и специалистов по развитию.

Вот вы открыли десять заведений, а одиннадцатое не получается — не успеваете решать проблемы и нанимать новых сотрудников. По опыту могу сказать, что на уровне

¹ Материалы для составления задания взяты из двух интервью Михаила Гончарова.

<https://atlanty.ru/media/5-istoriy-uspeha-predprimateley/> и <https://secrets.tinkoff.ru/lichnyj-opyt/teremok/>

десяти ресторанов текучка уже такая, что нужно профессионально заниматься заменой увольняющихся сотрудников и расширять отдел персонала.

Допустим, нас читает владелец сети заведений с классно выстроенными процессами, которые нацелены на широкую аудиторию. Но они все равно развиваются медленно — по 1—3 точки в год. Может, дело еще в чем-то? Есть твои действия, а есть противодействие твоим действиям — конкуренты могут мешать развиваться. Скажем, есть сеть кофеен в Екатеринбурге. Кроме нее, думаю, там есть еще 5—7 игроков. В год появляется 10 новых помещений, но только 1—2 из них достанется нашей сети кофеен. Остальные заберут другие игроки — они предлагают больше денег арендодателям, потому что могут себе позволить работать в убыток.

Какие типы заведений приносят больше всего прибыли? У нас есть рестораны с посадочным залом и классические фуд-корты (ресторанный дворик — зона питания в торговом центре, аэропорте, на вокзале и т.п.). И то, и другое прибыльно, но будущее мы видим в ресторанах.

Теремок в формате фуд-корта не показывает свои сильные стороны — домашнее, крафтовое (уникальное, ручной работы) качество блюд. Этого просто не видно на фуд-корте, когда ты ешь из бумажной тарелки на пластиковом столе, а рядом стоит KFC с ценой в два раза ниже. Если нашу еду подавать в ресторане, то те же цены гораздо адекватнее воспринимаются. Ты же сидишь на мягком диване с хорошей обшивкой и ешь из дорогой красивой тарелки со столовыми приборами под дизайнерскими светильниками.

Какие позиции у вас самые прибыльные? Нет хитрой жемчужины, которая приносит половину доходов. Хотел сказать, что самые прибыльные позиции — это самые простые: блин с ветчиной и сыром. Но вообще-то, у нас почти все позиции имеют хорошие продажи и хорошую доходность. И это хорошо.

Если у тебя одно базовое блюдо, может оказаться так, что люди от него устанут. И тогда получается, что ты не в тенденции будешь. А если у тебя десятки начинок, и сытные, и сладкие, — совсем другое дело. Антихрупкость заложена в достаточно широком выборе.

Что вас удерживает в своем бизнесе уже 27 лет?

Когда люди идут в бизнес, они пытаются освободиться от проблем. Это ошибка — проблемы есть везде. На одной точке что-то не привезли, на второй плохо что-то продается. И если будет такое восприятие, что твоя жизнь — это ежедневная борьба с проблемами, тогда предприниматель не получится и дело закончится нервным срывом и выгоранием.

Я до сих пор активен в некоторых операционных процессах. Кто-то считает операционку скучной вещью и старается выйти из нее при первой возможности — это

нормально, но у меня другой подход. «Теремок» — это мое детище, и мне интересны многие процессы изнутри. Но, конечно, далеко не вся операционка заиклена на мне.

Задание:

1. Перечислите минимум 3 ключевых фактора успеха компании «Теремок», исходя из материалов интервью.
2. Сформулируйте возможную миссию для компании «Теремок», исходя из материалов интервью.
3. Предложите основные направления стратегического развития компании «Теремок», исходя из материалов интервью.
4. Перечислите, как минимум, 3 основных потенциальных конкурента компании «Теремок» на российском рынке и предположите, в чем основное отличие компании «Теремок» от данных потенциальных конкурентов.
5. Перечислите не менее 3 факторов конкурентоспособности для предприятия быстрого питания.

Ответы:

1. Качество и уникальность продукта; команда и сильный менеджмент; активный интерес к делу и вера в него с самого начала. Можно сформулировать другие факторы или сформулировать по-другому, исходя из материалов интервью.
2. Возможные варианты ответа: «Недорого накормить посетителей вкусной, свежей и сытной едой», «Мы радуем наших посетителей по-домашнему вкусными и свежими блюдами русской кухни», «Сделать здоровую русскую еду доступной для всех» и т.п.
3. Развитие ресторанов с посадочным залом в разных районах российских городов. (могут быть предложены и другие направления, если это будет обосновано материалами интервью)
4. Бургер-кинг, Вкусно и Точка, КФС как наиболее распространенные в России рестораны быстрого питания. (можно назвать другие, имеющие широкое распространение в регионе проживания). Основное отличие – высокое качество блюд, приготовленных как дома, обстановка в ресторанах и клиентоориентированность. (можно назвать другие факторы, если это будет обосновано)
5. Среди возможных ответов могут быть: месторасположение, качество реализуемых товаров и продуктов; разнообразие ассортимента; культура обслуживания; атмосфера в заведении.

Задача 1 для 8-9 кл. (15 баллов)

В таблице представлены данные о номинальной заработной плате Александра, процентным ставкам по депозитам и инфляции в стране Альфа:

Год	Номинальная зарплата, рублей	Процентная ставка по вкладам, %	Инфляция, %
2020	32000	7	5
2021	40000	22	20
2022	53000	17	15
2023	70000	22	25
2024	82000	33	35

1) Если бы Александр открыл срочный вклад (без возможности снятия и пополнения) 100000 рублей в начале 2020 года на 5 лет по ставке 19% годовых с ежегодной капитализацией процентов, то увеличится ли его благосостояние к концу 2024 года по сравнению с началом 2020 года (ответ округлить до целых)? **(5 баллов)**

2) Было бы Александру выгоднее в течение пяти лет каждый год закрывать вклад и открывать новый, вкладывая всю сумму, включая полученные проценты, в соответствии с данными по процентным ставкам из таблицы (ответ округлить до целых)?

3) На сколько (в процентах) изменилась номинальная и реальная заработная плата Александра в период с 2020 по 2024 г. (ответ округлить до целых)?

Решение.

1) Чтобы решить первую часть задачи, необходимо найти итоговую сумму, которую получит Александр за пять лет (FV), а затем учесть инфляцию за этот же период (т.е. найти PDV этой итоговой суммы):

А) $FV = 100\,000 * (1 + 0,19)^5 = 238635$ руб. – получит Александр после окончания срока вклада

Б) Цены за период с 2020 по 2024 годы изменятся в $(1,05*1,2*1,15*1,25*1,35 = 2,4451875$ раза

В) В ценах 2020 года 238635 рублей, полученные в конце 2024 года, составят $PDV = 238635 / 2,4451875 = 97594$ руб.

Таким образом, в реальном выражении Александр потеряет 2406 рублей (97594 – 100000) и его **благосостояние снизится**.

2) Чтобы решить вторую часть задачи, необходимо найти итоговую сумму, которую получит Александр за пять лет, учитывая, что каждый год проценты будут разные, а затем учесть инфляцию за этот же период:

А) получено в конце 2020: $100000 * 1,07 = 107000$ рублей
получено в конце 2021: $107000 * 1,22 = 130540$ рублей
получено в конце 2022: $130540 * 1,17 = 152732$ рублей
получено в конце 2023: $152731,8 * 1,22 = 18633$ рублей
получено в конце 2024: $186332,8 * 1,33 = \mathbf{247823}$ рублей

Б) Цены за период с 2020 по 2024 годы изменятся в $(1,05*1,2*1,15*1,25*1,35 = 2,4451875$ раза

В) В ценах 2020 года 247823 рубля, полученные в конце 2024 года, составят
 $PDV = 247823/2,4451875 = \mathbf{101351}$ руб.

Таким образом, в данном случае Александр выиграет 1351 рубль ($101351 - 100000$) и его благосостояние увеличится, в отличие от первого задания.

3) Изменение номинальной заработной платы – рассчитать, на сколько процентов изменилась заработная плата за все годы:

$(82\ 000 - 32\ 000)/32\ 000 * 100 \% = \mathbf{156\%}$ - составил рост номинальной заработной платы.

Для расчета изменения реальной заработной платы необходимо учесть инфляцию:

Номинальная заработная плата в 2024 году составила 82000 руб., тогда как цены выросли в 2,4451875 раза, следовательно, в 2024 году Александр получал в ценах 2020 года:

$82000/2,4451875 = 33535$ рублей.

Изменение реальной заработной платы составило: $(33535/32000-1)*100\% = \mathbf{5\%}$

Задача 2 для 8-9 кл. (25 баллов)

Известно, что одна из стран мира входила в десятку стран-лидеров по продаже пшеницы на мировом рынке, заняв в 2021 году 9 место среди экспортеров этого вида зерна.

Предположим, что известна функция спроса на пшеницу на внутреннем рынке этой страны, которая описывается следующим образом: $Q_D = 400 - 20P$, где Q_D – объем спроса на пшеницу (в тыс. бушелей¹), а P – текущая цена на пшеницу за один бушель (в денежных единицах страны).

Предложение производителей пшеницы внутри страны также известно и описывается соответствующей функцией: $Q_S = -200 + 20P$, где Q_S – объем предложения пшеницы (в тыс. бушелей), а P – текущая цена на пшеницу за один бушель (в денежных единицах страны).

Исследование мирового рынка пшеницы показало, что цена бушеля пшеницы этой страны на мировом рынке равна 2 долларам США². При этом курс доллара США в стране составлял 6 ее национальных денежных единиц за один доллар. Затем, из-за изменения конъюнктуры на валютном рынке страны курс доллара вырос и составил 8 национальных денежных единиц за один доллар. Изменения на валютном рынке не оказали влияния на спрос на пшеницу жителей страны. Предложение пшеницы ее производителями внутри страны также осталось прежним. Мировая цена пшеницы, выраженная в долларах США, тоже не изменилась. Барьеры в международной торговле страны отсутствуют.

Задания:

А) Используя приведенные данные определите, какова была бы ситуация на рынке пшеницы внутри страны, если бы страна не принимала участия в международной торговле пшеницей на мировом рынке (т. е. если бы экономика страны была закрытой).

В) Также опираясь на приведенные данные, определите ситуацию на рынке пшеницы внутри страны для описанного в условии задачи случая, когда она принимает участие в международной торговле пшеницей на мировом рынке (т. е. экономика страны является открытой).

С) Представьте на одном графике ситуации на внутреннем рынке пшеницы страны для случаев, приведенных в заданиях А и В. На графике приведите численные значения всех параметров рынка пшеницы и дайте разъяснения своим построениям.

Д) Определите выиграют или проиграют покупатели пшеницы внутри страны от произошедшего изменения курса доллара. Размер выигрыша или проигрыша вычислить в денежных единицах страны.

¹ Бушель - единица объема, используемая при анализе мирового рынка пшеницы. 1 бушель равен 27,216 кг.

² Цены на мировом рынке пшеницы рассчитываются в долларах США.

РЕШЕНИЕ

Задание А

В случае закрытого рынка ситуация выглядит просто – приравниваем функции спроса и предложения и находим параметры рыночного равновесия:

$$400 - 20P = -200 + 20P \rightarrow P_E = 15; Q_E = 100$$

Ответ:

При закрытой экономике страны наблюдалось бы рыночное равновесие с параметрами:

$$P_E = 15; Q_E = 100$$

Задание В

В случае открытия торговых границ, помимо указанной ситуации в задании А, в стране может наблюдаться ситуации импорта или экспорта пшеницы, в зависимости от мировой цены на пшеницу и курса доллара.

1) При курсе доллара в 6 денежных единиц страны пшеница будет продаваться внутри страны по мировой цене, выраженной в денежных единицах страны:

$$P_1 = 6 \text{ ден. ед. страны (это курс доллара)} \times 2 \text{ долл. (это мировая цена пшеницы)} = 12 \text{ ден. ед. страны}$$

По этой цене в 12 ден. ед. страны:

$$\text{Величина спроса: } Q_D = 400 - 20 \times 12 = 160$$

$$\text{Величина предложения: } Q_S = -200 + 20 \times 12 = 40$$

$Q_D > Q_S \rightarrow$ дефицит пшеницы в размере $40 - 160 = -120 \rightarrow$ покрывается импортом в 120 тыс. буш

2) При курсе доллара в 8 денежных единиц страны пшеница будет продаваться внутри страны по мировой цене, выраженной в денежных единицах страны:

$$P_2 = 8 \text{ ден. ед. страны (это курс доллара)} \times 2 \text{ долл. (это мировая цена пшеницы)} = 16 \text{ ден. ед. страны}$$

По этой цене в 16 ден. ед. страны:

$$\text{Величина спроса: } Q_D = 400 - 20 \times 16 = 80$$

$$\text{Величина предложения: } Q_S = -200 + 20 \times 16 = 120$$

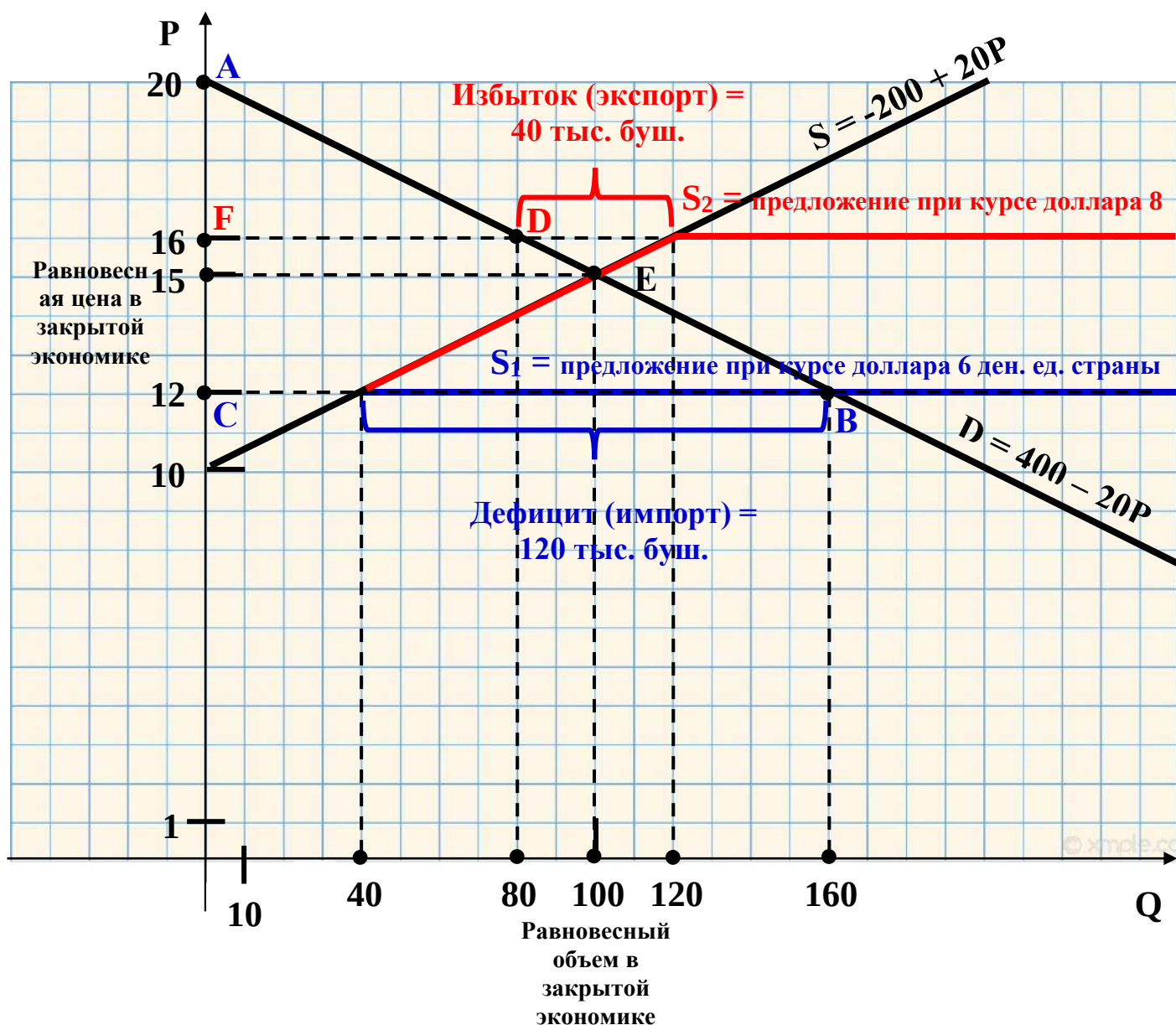
$Q_D < Q_S \rightarrow$ избыток пшеницы в размере $120 - 80 = +40 \rightarrow$ устранится экспортом в 40 тыс. буш.

Ответ:

При курсе доллара в 6 денежных единиц страны на внутреннем рынке пшеницы наблюдается дефицит пшеницы, который покрывается ее импортом в страну в размере 120 тыс. бушелей.

При курсе доллара в 8 денежных единиц страны на внутреннем рынке пшеницы наблюдается избыток пшеницы, который ликвидируется ее экспортом из страны в размере 40 тыс. бушелей.

Задание С



Пояснения к графику:

1) В случае закрытой экономики (при отсутствии международной торговли) равновесие на рынке пшеницы внутри страны установится в точке Е с параметрами рыночного равновесия $P_E = 15$ ден. ед. страны и $Q_E = 100$ тыс. бушелей

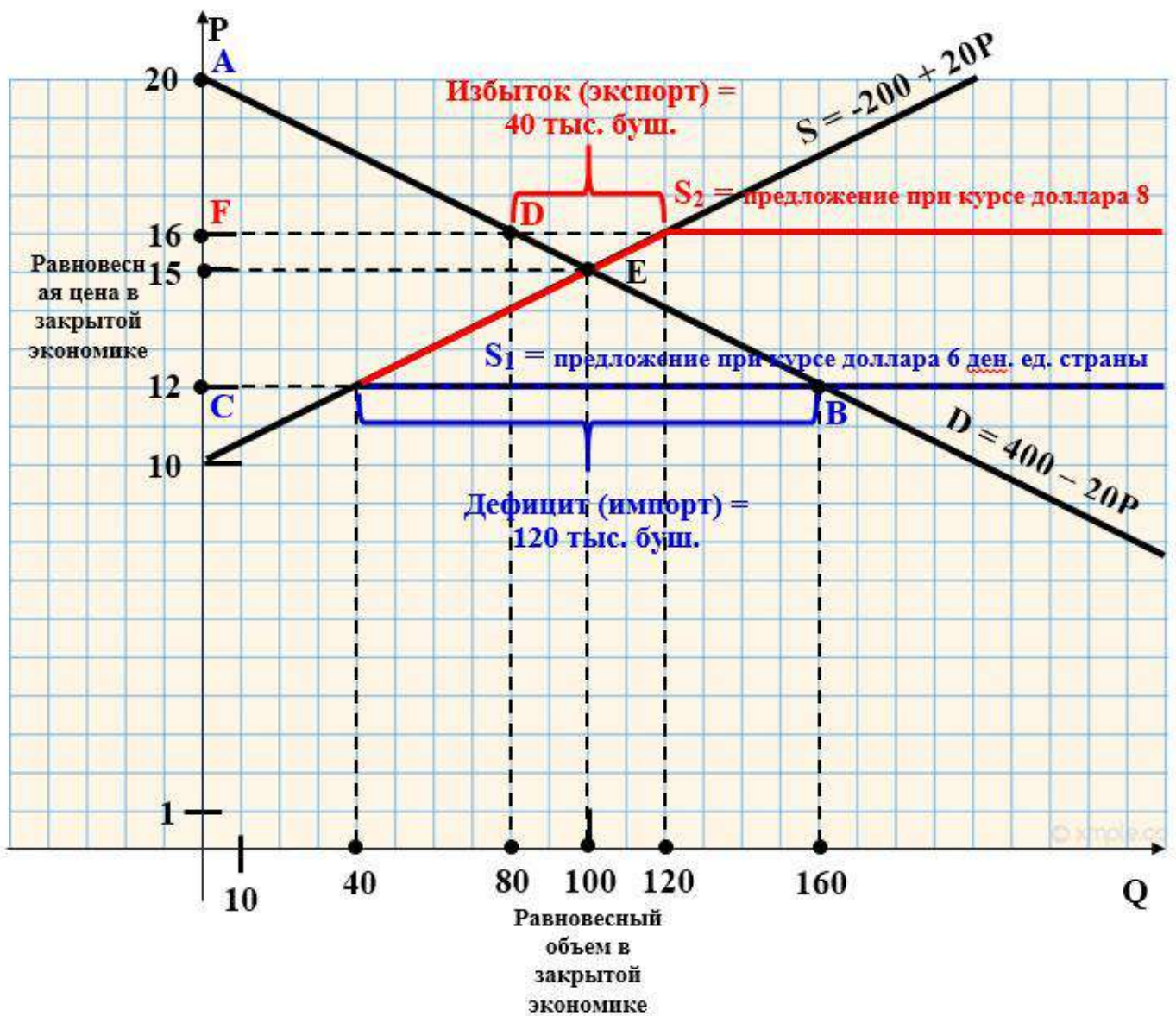
2) В случае открытой экономики конфигурация линии предложения принимает вид ломанной линии:

2.1) При ценах ниже 12 ден. ед. страны линии предложения для курсов доллара в стране в 6 и 8 ден. единиц совпадают.

2.2) При ценах от 12 ден. ед. страны и выше линия предложения пшеницы на внутреннем рынке:

- при курсе доллара 6 ден. ед. страны принимает горизонтальный вид S_1 ;
- при курсе доллара 8 ден. ед. страны принимает горизонтальный вид S_2 .

Рисунок в виде фотографии
(на всякий случай, чтобы не сбилс я график и цифры)



Задание D

1) Выигрыш покупателей пшеницы до изменения курса доллара в стране = площади фигуры ABC:

$$S_{ABC} = \frac{(20 - 12) \times 160}{2} = 640 \text{ ден. ед.}$$

2) Выигрыш покупателей пшеницы после изменения курса доллара в стране = площади фигуры ADF:

$$S_{ADF} = \frac{(20 - 16) \times 80}{2} = 160 \text{ ден. ед.}$$

3) Сравнение выигрыша покупателей до и после изменения курса доллара в стране показывает, что покупатели они проиграли.

Величина проигрыша равна: $640 - 160 = 480$ ден. ед.

Ответ:

В результате изменения курса доллара покупатели пшеницы внутри страны проиграли.

Величина их проигрыша составила 480 денежных единиц страны.

Задача 3 для 8-9 кл. (30 баллов)

Николай Григорьевич – сотрудник сети из трёх магазинов, специализирующихся на подарках премиум-класса. В виде премии перед новогодними праздниками он получил три подарочных сертификата, позволяющих приобретать любые товары из ассортимента магазина, оплачивая их только баллами сертификата и ориентируясь не на их рыночную цену в рублях, а на условную – в баллах. Каждый сертификат имеет номинал в 1000 баллов, его можно использовать для оплаты только одного чека, при этом по условиям акции в чеке должно быть не меньше четырёх единиц товара. Допускается оплата одного чека несколькими сертификатами, однако неиспользованные баллы просто «сгорают».

Николай Григорьевич составил список покупок, выполнив все эти условия и уложившись в 3000 баллов (оплату деньгами он принципиально не рассматривает). Однако прибыв в магазин, он выяснил, что некоторые товары из списка уже раскуплены или присутствуют в недостаточном количестве. Тогда Николай Григорьевич, воспользовавшись служебным положением, подключился к базам торговой сети и начал бронировать нужные товары в каждом магазине. Однако даже наличие таких привилегий не отменяет необходимости выполнять условия акции. Николай Григорьевич может бронировать товары в любом магазине, однако в каждом из них, где он что-либо покупает, он должен приобрести не меньше четырёх товаров и не может использовать баллы сертификата, оставшиеся после покупки.

Определите, может ли он приобрести все запланированные подарки и что в каком магазине он будет покупать, если есть следующая информация о его списке и ассортименте магазинов:

Товар	Количество в списке	Цена, баллы	Магазин на Речной улице, экземпляры	Магазин на проспекте Славы, экземпляры	Магазин на Зелёном бульваре, экземпляры
Духи	3	100	<i>Остался последний</i>	<i>Остался последний</i>	Без ограничений
Часы	2	150	Без ограничений	Без ограничений	Без ограничений
Дамская сумочка	1	200	Без ограничений	Без ограничений	Без ограничений
Планшет	2	250	Отсутствуют	Без ограничений	Отсутствуют
Пуховик	1	300	Без ограничений	Без ограничений	Без ограничений
Ювелирный гарнитур	1	400	Без ограничений	Без ограничений	Без ограничений
Шуба	2	500	<i>Остался последний</i>	Отсутствуют	<i>Остался последний</i>

Решение:

Поскольку шуб осталось только две, то есть ровно столько, сколько нужно, бронируем их обе. Однако планшеты присутствуют только на проспекте Славы, что означает, что покупки придётся делать и там. Таким образом, учитывая, что всего в списке 12 позиций, нужно будет сделать ещё как минимум по три покупки в каждом магазине, «вписавшись» в бюджет 1000 баллов.

*Покупка на Речной улице или на Зелёном бульваре ювелирного гарнитура будет означать, что в сертификате уже использовано 900 баллов. Остаток не удастся потратить на два товара. В случае пуховика это возможно, но только на Зелёном бульваре, где нет ограничений по запасу духов. Таким образом, на Зелёном бульваре бронируются шуба, пуховик и два флакона духов. $500+300+2*100=1000$*

*Так как гарнитур придётся брать на проспекте Славы, а пуховик уже забронирован на Зелёном бульваре, на Речной улице, помимо шубы, бронируются сумочка и часы. $500+200+2*150=1000$*

*Отсюда получаем, что на проспекте Славы нужно забронировать гарнитур, планшеты и последний флакон духов. $400+2*250+100=1000$. Все требования выполнены.*