Мебельный салон заключает договоры с производителями мебели. В договорах указывается, какой процент от суммы, вырученной за продажу мебели, поступает в доход мебельного салона.

Фирма-производитель	**Процент от выручки, поступающий в доход салона**	**Примечания**
«Альфа»	6%	Изделия ценой до 20000 руб.
«Альфа»	2%	Изделия ценой свыше 20000 руб.
«Бета»	3,5%	Все изделия
«Омикрон»	4%	Все изделия

В прейскуранте приведены цены на четыре кресла-качалки. Определите, продажа какого кресла-качалки наиболее выгодна для салона. В ответ запишите, сколько рублей поступит в доход салона от продажи этого кресла-качалки.

Фирма-производитель	**Изделие**	**Цена**
«Альфа»	Кресло-качалка «Ада»	15000 руб.
«Альфа»	Кресло-качалка «Василиса»	22000 руб.
«Бета»	Кресло-качалка «Евлампия»	19000 руб.
«Омикрон»	Кресло-качалка «Каролина»	16500 руб.