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»	5%	Изделия ценой до 15000 руб.
«Альфа»	2,5%	Изделия ценой свыше 15000 руб.
«Бета»	3%	Все изделия
«Омикрон»	4,5%	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 «Нега»	13000 руб.
«Альфа»	Кресло-качалка «Дубрава»	20000 руб.
«Бета»	Кресло-качалка «Поле»	17000 руб.
«Омикрон»	Кресло-качалка «Поляна»	14500 руб.