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» | 6,5% | Изделия ценой до 20000 руб. |
| «Альфа» | 2,5% | Изделия ценой свыше 20000 руб. |
| «Бета» | 3,5% | Все изделия |
| «Омикрон» | 6% | Все изделия |

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

| **Фирма-производитель** | **Изделие** | **Цена** |
|---|---|---|
| «Альфа» | Буфет «Амвросий» | 13500 руб. |
| «Альфа» | Буфет «Болеслав» | 20500 руб. |
| «Бета» | Буфет «Вячеслав» | 17500 руб. |
| «Омикрон» | Буфет «Мир» | 15000 руб. |