

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 20 000 руб.    |
| «Альфа»             | 3%                                             | Изделия ценой свыше 20 000 руб. |
| «Бета»              | 6%                                             | Все изделия                     |
| «Омикрон»           | 4%                                             | Все изделия                     |

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

| Фирма-производитель | Изделие           | Цена        |
|---------------------|-------------------|-------------|
| «Альфа»             | Диван «Коала»     | 15 000 руб. |
| «Альфа»             | Диван «Неваляшка» | 28 000 руб. |
| «Бета»              | Диван «Винни-Пух» | 17 000 руб. |
| «Омикрон»           | Диван «Обломов»   | 23 000 руб. |