Вариант 02: Торговая фирма «Одежда не для всех» (торговля, \*\*\*)

Торговая фирма, имеющая сеть магазинов, должна закупить женские пальто для розничной продажи в следующем месяце. Закупочный отдел работает обычно в этом виде одежды с 6 поставщиками, которые обеспечивают необходимый ассортиментный ряд. В целом используются три схемы проплаты товара у поставщиков: А - оплата по факту поступления товара; B – оплата в рассрочку, половина денег проплачивается немедленно после поставки, а остальные через 30 дней; С – взятие товара на реализацию, сразу не платится ничего, через месяц после поставки выплачиваются деньги за реализованный товар и возвращается нереализованный. Конечно цена закупки при разных схемах оплаты разная (см. таблицу). Кроме этого, закупаются различные модели пальто, поэтому и цена закупки разная.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | оплата по факту | оплата в рассрочку | на реализацию |
| ПБОЮЛ Иванов | 2 400 | 2 500 | - |
| ООО Алиса | 2 100 | 2 400 | 2 700 |
| ПБОЮЛ Караваев | 2 000 | 2 200 | 2 400 |
| ф-ка «Коммунарка» | 1 500 | 1 600 | 1 900 |
| ООО Красная швея | 1 600 | 1 900 | - |
| ПБОЮЛ Мхитарян | 1 300 | 1 400 | 1 600 |
| ПБОЮЛ Кыон Ву | - | 1 000 | 1 200 |

Отдел продаж запросил на следующий месяц 450 штук женских пальто. Закупщик отобрал несколько моделей и было решено закупить следующие количества пальто у каждого из поставщиков.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Цена продажи, руб | Количество, штук | Скоростьпродаж |
| ПБОЮЛ Иванов | 5 000 | 50 | 90% |
| ООО Алиса | 4 800 | 110 | 80% |
| ПБОЮЛ Караваев | 4 300 | 70 | 85% |
| ф-ка «Коммунарка» | 3 000 | 50 | 80% |
| ООО Красная швея | 3 200 | 50 | 90% |
| ПБОЮЛ Мхитарян | 2 800 | 70 | 70% |
| ПБОЮЛ Кыон Ву | 2 300 | 50 | 70% |

Цена продажи назначена в данном случае исходя из общего уровня цен в магазинах фирмы и качества товара.

Доли поставленного товара, которые будут проданы за 1 месяц торговли (в среднем), взяты из усредненных данных по результатам предыдущих сезонов.

Осталось решить, какие схемы оплаты выбрать, чтобы уложиться в выделенные на данную ассортиментную группу 300 000 руб. Предполагается, что закупки у каждого из поставщиков можно делать только по одной какой-нибудь схеме.

1. Составьте план закупок, соответствующий максимальной прибыли за месяц. Какая сумма в действительности потребуется на закупки?
2. Начальник отдела закупки просит добавить 50 000 руб. на закупки в данной ассортиментной группе. Разумно ли будет удовлетворить его просьбу?[#](file:///C%3A%5C%20IBS%5C%D0%94%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D1%88%D0%BD%D0%B8%D0%B5%20%D0%B7%D0%B0%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F%5C%D0%97%D0%B0%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F%20MBA%202011%5C%D0%A7%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C%201%5C%D0%A2%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F%20%D1%84%D0%B8%D1%80%D0%BC%D0%B0%20%D0%9E%D0%B4%D0%B5%D0%B6%D0%B4%D0%B0%20%D0%BD%D0%B5%20%D0%B4%D0%BB%D1%8F%20%D0%B2%D1%81%D0%B5%D1%85.xls)