Вариант 01: Торговая фирма «Одежда для всех» (торговля, \*\*)

Торговая фирма, имеющая сеть магазинов, должна закупить мужские пальто для розничной продажи в следующем месяце. Закупочный отдел работает обычно в этом виде одежды с 5 поставщиками, которые обеспечивают необходимый ассортиментный ряд. В целом используются три схемы оплаты 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 Никитин | 2 000 | 2 200 | - |
| ЗАО Ренорм | 2 500 | 2 700 | - |
| ПБОЮЛ Карапетян | 2 000 | 2 200 | 2 400 |
| ООО Красная швея | 1 800 | 1 900 | 2 100 |
| ПБОЮЛ Ван Ли | - | 1 500 | 1 600 |

Отдел продаж запросил на следующий месяц 300 штук мужских пальто. Закупщик отобрал несколько моделей и было решено закупить не меньше чем следующее количество пальто у каждого из поставщиков.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Цена продажи, руб | Количество, штук |
| ПБОЮЛ Никитин | 5 000 | 35 |
| ЗАО Ренорм | 6 000 | 100 |
| ПБОЮЛ Карапетян | 3 700 | 50 |
| ООО Красная швея | 3 200 | 40 |
| ПБОЮЛ Ван Ли | 2 550 | 40 |

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

Осталось решить два вопроса: у кого из поставщиков закупить недостающие до плана закупок 35 пальто и какие схемы оплаты выбрать, чтобы уложиться в выделенные на данную ассортиментную группу 350 000 руб. Разумеется, при этом хотелось бы рассчитывать на максимальную прибыль.

При решении исходите из того, что все пальто будут проданы.[#](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%B4%D0%BB%D1%8F%20%D0%B2%D1%81%D0%B5%D1%85.xls)