Вариант 02:

Компания «Маски» продает маски Halloween в киоске в местной аллее. Магазин открыт в течение октября месяца. Маски стоят магазину $ 3.45 каждая; они продают в розницу по $9.95. Любая маска, не купленная вовремя, после праздника продается специалисту по распродаже товаров по цене $1.80.

Результаты прошлогодних продаж в 12 киосках в различных аллеях (с приблизительно тем же самым количеством потенциальных клиентов) находятся в следующей таблице:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  938 | 1002 | 836 | 1055 | 884 | 948 | 968 | 980 | 1002 | 757 | 938 | 870. |

Поскольку маски импортированы из Азии, заказ должен быть размещен в мае.

1. Какой заказ максимизирует прибыль?
2. Какова будет прибыль, если стоимость арендной платы, труда, страхования и прочие издержки по использованию киоска - приблизительно $ 4000 за сезон продаж?
3. Как изменится оптимальный размер заказа и прибыль, если удастся продавать остатки не по $1.80, а по $2.10.

[#](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)