Вариант 28:

Автосервис открыт 365 дней в году. Фактический недельный спрос на масло Mobil\_1 в литрах за прошедшие17 недель представлен в таблице. Управляющий знает, что заказывая 1750 л масла в месяц в последние 1.5 – 2 года, он покрывает потребности предприятия в масле. Однако что-то все же идет не совсем хорошо.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 449 | 408 | 419 | 349 | 352 | 466 | 283 | 463 | 475 |
| 450 | 290 | 379 | 485 | 470 | 285 | 408 | 420 |  |

Во-первых, иногда масла не хватает до следующей поставки, а иной раз его остается довольно много. При этом за каждый день дефицита бизнес теряет только на продаже масла наценку в 45% к себестоимости масло и еще маркетолог компании говорит, что каждый второй из неудовлетворенных клиентов сменит автосервис и будет потерян для компании. Управляющий хотел бы обслуживать, по крайней мере, 999 клиентов из 1000, чтобы создать имидж абсолютно надежногоавтосервиса.

Во-вторых, наем грузовика, доставляющего масло, стоит около 4000 р., так может делать заказы пореже, и на этом кое-что сэкономить? С другой стороны не хочется создавать слишком больших запасов, так как в них будут заморожены деньги акционеров, которые требуют доходность не менее 25% годовых.

Основываясь на этих данных, оцените действующую модель управления складом. Можно ли предложить лучшую модель?

1. Каков должен быть оптимальный средний уровень запаса масла на складе, как часто надо делать заказ на пополнение запаса?
2. Оцените величину запаса масла на складе, при котором управляющий должен звонить поставщику и заказывать очередную партию масла, если заказ будет доставлен через 3 дня после звонка?
3. Какова при этом будет доля неудовлетворенных клиентов?

Себестоимость 1 литра масла для автосервиса можно принять равной 125р., считайте, что масло продается канистрами емкостью 4 литра.