Вариант 29:

Магазин сантехники, работающий 364 дня в году, продает фильтры для воды по цене $28 (закупочная цена $17). Объемы продаж за последние 13 недель составили:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 470 | 370 | 511 | 489 | 293 | 508 | 367 | 406 | 464 | 293 | 422 | 392 | 352 |

и,по оценке менеджера, соответствовал обычному среднему спросу на данный товар.

По сложившейся практике магазин заказывает примерно по 1800 фильтров в середине каждого месяца. Заказ, издержки по оформлению и доставке которого, составляют $700, практически вне зависимости от объема партии, исполняют в течение 15 дней. Финансовый директор сообщил менеджеру, что требуемая норма доходности магазина 24% в год. Запас на складе не страхуется и не подлежит налогообложению.

1. Каковы складские издержки магазина при работе с этим товаром? Можно ли(и если да, то на сколько) снизить эти издержки?
2. При каком количестве фильтров на складе следует делать новый заказ, если ключевой показатель эффективности работы менеджера - уровень обслуживания клиента должен быть 99,9%? Каков при этом будет риск дефицита?
3. Сколько стоит хранение безопасного резерва? Каковы потери от упущенных продаж за год?