**Бідник Наталія Богданівна. Математичні методи оптимізації конкурентоспроможності підприємства. : Дис... канд. наук: 08.00.11 – 2007**

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | **Бідник Н.Б. Математичні методи оптимізації конкурентоспроможності підприємства**  Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук по спеціальності 08.00.11 – математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. – Львівський національний університет імені Івана Франка. – Львів, 2007.  У дисертаційній роботі викладено основні результати дослідження теоретичних та практичних аспектів управління конкурентоспроможністю підприємства. Здійснено постановку та побудовані економіко-математична модель максимізації ринкової частки підприємства і модель оптимізації цін на товари конкурентоспроможного підприємства. Запропоновані економетричні моделі визначення оптимального рівня прибутку конкурентоспроможного підприємства. Розроблена методика оцінки конкурентоспроможності підприємства. | |
| |  | | --- | | У дисертаційному дослідженні подано теоретичне узагальнення і нове розв’язання наукової проблеми, що виявляється у розробленні конкретних рекомендацій та пропозицій щодо оптимізації конкурентоспроможності підприємства.  Основні висновки, одержані в дисертації, такі:  1. Забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств набуває дедалі більшої актуальності. Конкурентоспроможність підприємства досягається при виробництві, продажу конкурентоспроможної продукції конкурентоспроможним персоналом з використанням конкурентоспроможного обладнання і за допомогою ефективних маркетингових заходів. Конкурентоспроможним також є підприємство, яке займає вагому частку ринку і при цьому отримує вигоду та прибутки за свою діяльність.  2. Єдиної загальноприйнятої методики оцінки конкурентоспроможності підприємства на сьогодні немає. Існуючі методи оцінки конкурентоспроможності мають ряд недоліків, пов’язаних із складністю розрахунків, важкістю отримання необхідної вхідної інформації та неможливо окремі з них застосовувати на реальних прикладах.  3. Економіко-математична модель максимізації ринкової частки дає змогу збільшити ринкову частку підприємства. Чим більшу частку ринку охоплює підприємство, тим воно більш конкурентоспроможне і має більшу можливість впливати на об’ємні і структурні характеристики попиту та пропозиції товарів.  4. За допомогою економіко-математичної моделі оптимізації цін на товари конкурентоспроможного підприємства можна проводити обґрунтовану політику ціноутворення. Підприємства матимуть змогу встановлювати такі ціни на продукцію, які будуть прибуткові для них і привабливі для споживачів.  5. На основі економетричних підходів запропоновано задачу визначення чинників, які найбільше впливають на рівень прибутку. Після реалізації моделі на практиці, виявлено, що найбільший вплив на прибуток має показник відрахування на конкурентоспроможність. За допомогою економетричної моделі визначення параметрів залежності прибутку від відрахувань на конкурентоспроможність можна визначати, скільки підприємство повинно вкладати коштів на підвищення конкурентоспроможності, щоб прибуток був найвищий.  6. Методика оцінки конкурентоспроможності підприємства дозволяє визначати, наскільки підприємство конкурентоспроможне порівняно з конкурентами, та надає практичні рекомендації щодо підвищення рівня конкурентоспроможності. На основі побудованої моделі розроблено програмне забезпечення на мові програмування Delphi 7, яке дозволяє досить легко і швидко отримати результати.  7. Запропоновані економіко–математичні методи і моделі оптимізації конкурентоспроможності підприємства апробовані на чотирьох швейних підприємствах - ВАТ “МАЯК”, СУШАТ “Весна”, ВАТ “Троттола”, ЗАТ “Об’єднана мода України”. Найбільш конкурентоспроможним на цей час є ВАТ “МАЯК”. | |