**Бойченко Микола Григорович. Моделювання процесів управління комерційною діяльністю металоторговельної компанії : Дис... канд. наук: 08.03.02 – 2006**

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | **Бойченко М.Г. Моделювання процесів управління комерційною діяльністю металоторговельної компанії. – Рукопис.**  Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.03.02 – економіко-математичне моделювання. – Донецький національний університет, Донецьк, 2006 р.  У дисертації здійснено постановку та вирішення нової актуальної задачі розробки комплексу економіко-математичних моделей процесів управління комерційною діяльністю металоторговельної компанії.  Розроблено концепцію моделювання процесів управління комерційною діяльністю металоторговельної компанії. Згідно з розробленою концепцією запропоновано комплекс економіко-математичних моделей: удосконалено комплексну модель визначення економічно обґрунтованого обсягу закупівель металопродукції у виробників, вперше розроблено модель визначення ціни продажу продукції залежно від наповнення портфеля замовлень. Дістав подальшого розвитку механізм управління динамічним портфелем споживчих замовлень металоторговельної компанії; удосконалено структуру інформаційної системи управління комерційною діяльності металоторговельної компанії.  Основні результати дослідження впроваджено у практику ТОВ "Леман-Україна" (м. Донецьк). | |
| |  | | --- | | У дисертації здійснено постановку та вирішення нової актуальної задачі розробки комплексу економіко-математичних моделей процесів управління комерційною діяльністю металоторговельної компанії з метою підвищення її конкурентних переваг та забезпечення прибутковості комерційної діяльності. Проведене дослідження дозволяє зробити наступні основні висновки і практичні рекомендації.  1. Аналіз функціонування підприємств ГМК показав, що в сучасних умовах для виробників ефективним заходом щодо збільшення обсягів продажу продукції, а для металоспоживачів – покращення закупівельних процесів, є організація їх взаємодії через металоторговельні компанії, які спеціалізуються на наданні специфічних посередницьких послуг з метою забезпечення високого рівня адаптивності виробництва до вимог споживчого ринку.  2. Особливістю функціонування металоторговельних компаній є необхідність постійного перегляду стратегії позиціювання для виробників і споживачів, і, як наслідок, корегування способів обслуговування контрагентів, високий рівень логістичних витрат на підтримку гнучкості пропозиції продукції та надійності постачань, що обумовлює потребу в нових механізмах та інструментах управління комерційною діяльністю.  3. На основі проведеного аналізу підходів до управління комерційною діяльністю в дисертації запропоновано оригінальну концепцію моделювання процесів управління комерційною діяльністю металоторговельної компанії, яку засновано на застосуванні системного підходу до управління комерційною діяльністю, що дозволяє зміцнити конкурентну позицію компанії на ринку металопродукції та підвищити привабливість її каналів збуту для виробників.  4. Для визначення обсягу закупівель удосконалено комплексну модель визначення економічно обґрунтованого обсягу закупівель металопродукції у виробників на основі аналізу граничного прибутку та урахуванні специфіки постачань. Оцінка стабільності процесу обслуговування споживачів та ефективність закупівельно-збутової діяльності металоторговельної компанії ґрунтується на застосуванні системно-динамічної моделі закупівельно-збутового процесу і моделі функціонування логістичного ланцюга з використанням апарату мереж Петрі.  5. У випадку, коли термін виконання замовлень споживачів пролонговано, їм надається знижка з метою мінімізації споживчих відмов, що базується на реалізації моделі визначення ціни продажу продукції залежно від наповнення портфеля замовлень.  6. Для забезпечення високої якості обслуговування споживачів при мінімально можливих витратах розвинено механізм управління динамічним портфелем споживчих замовлень металоторговельної компанії за рахунок реалізації різних схем постачань металопродукції, варіабельності періоду накопичення замовлень, інтеграції з інформаційною системою управління комерційною діяльністю.  7. Для підвищення оперативності та вірогідності доступу персоналу підрозділів компанії до необхідної інформації, а також ефективності управління комерційною діяльністю за рахунок реалізації запропонованого комплексу економіко-математичних моделей, що дає можливість знизити собівартість обробки продукції, удосконалено структуру інформаційної системи управління комерційною діяльністю металоторговельної компанії.  8. Основні результати дослідження впроваджено у практику ТОВ "Леман-Україна" (м. Донецьк). В результаті практичної апробації запропонованої концепції, комплексу економіко-математичних моделей і структури інформаційної системи управління комерційною діяльністю отримано економічний ефект у розмірі 1 267,5 тис. грн. | |