

УДК 303.732[338+681.5.012]

И.А.Кульков (асп., каф. ИСЭМ), В.Н.Волкова, д.э.н., проф.

## ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА РЕШАЮЩИХ МАТРИЦ ДЛЯ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ФИРМЫ НА РЫНКЕ ПОСТАВКИ ОБОРУДОВАНИЯ РАЗРАБОТЧИКАМ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ

ООО «Фирма ПРОСОФТ» является крупнейшим поставщиком оборудования для автоматизации производства в Санкт-Петербурге. В связи с незначительным увеличением доли рынка в 2004 году, одной из ключевых задач для руководства стала проблема неэффективности использования складских резервов и людских ресурсах.

Целью проекта стала разработка технологии, с помощью которой можно существенно уменьшить складские запасы, увеличить оборот фирмы. Для его реализации был применен метод решающих матриц Г.С.Поспелова (см. схему на рис. 1).

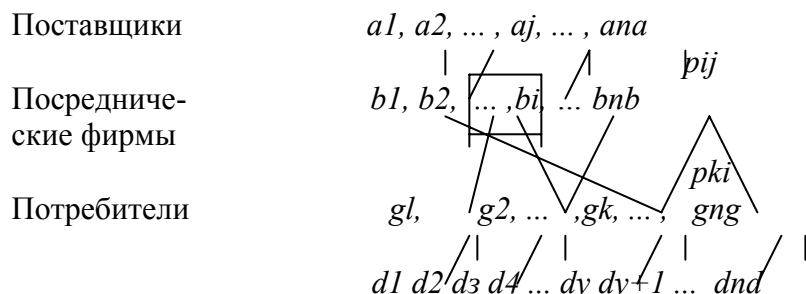


Рис. 1.

Эта модель была использована для повышения эффективности работы фирмы путем выбора поставщиков и потребителей в краткосрочном периоде. В начале оценивалась значимость поставщиков –  $a_j$ . Оценки были получены с использованием метода экспертных оценок, учитывающего несколько критериев оценки и их весовые коэффициенты. Далее рассматривалась вероятность приобретения различных видов товара покупателями –  $p_{ij}$ . Исходя из этого, можно получить, что возможности фирм на этом рынке равны:

$$b_i = \sum_{j=1}^{na} p_{ij} * a_j$$

После этого была оценена вероятность продажи изделий группам потребителей –  $p_{ki}$ . Это было сделано на основании имеющегося опыта технических специалистов и коммерческого отдела.

$$g_k = \sum_{i=1}^{nb} p_{ki} * b_i$$

Аналогично на основе анализа групп потребителей были получены вероятности продаж –  $d_y$ .

Для реализации подхода используются существующие базы данных поставщиков и их опыта, т.е. знаний о характеристиках товара, налаженных контактах с потребителями, о конкурентах.