

Анализ опыта использования РФВК в Республике Беларусь показывает, что при данном режиме динамика обменного (и реального) курса национальной валюты имеет циклический характер. При фиксации номинального курса в рамках определенного временного периода происходит расхождение между номинальным и реальным курсом, накапливается потенциал девальвации, что в конечном итоге ведет к отказу от режима фиксации и девальвации национальной валюты.

РФВК как инструмент обеспечения конкурентоспособности национального экспорта имеет свои ограничения, связанные с периодическим накоплением потенциала девальвации и последующим пересмотром уровня или переходом к более мягкой форме фиксации валютного курса.

*Левченко Т.В., БГЭУ (Минск)*

## **ИНФОРМАЦИОННЫЙ АСПЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫМИ СВЯЗЯМИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Управление хозяйственными связями предполагает планирование, организацию и контроль взаимодействия основных элементов с использованием товарно-денежных рычагов.

Основной задачей управления хозяйственными связями следует считать достижение максимально возможной степени сбалансированности спроса и предложения.

Система управления хозяйственными связями структурно состоит из двух взаимодействующих частей: управляемой и управляющей. Управляемую называют объектом управления, а управляющую - субъектом.

Как управляющая подсистема, так и управляемый объект являются условно выделенными частями системы и находятся в органическом единстве и взаимодействии. Первая обладает способностью воздействия, вторая - восприятия.

Между управляющей подсистемой и управляемым объектом существуют прямая и обратная связи. Прямая связь выступает в виде управляющих воздействий (командной информации) на объект, обратная - в виде первичной информации, отображающей состояние объекта.

На каждую из частей системы оказывает влияние множество различных внешних воздействий как существенных, так и несущественных. Существенно влияющие на состояние системы воздействия называются входными величинами (входными воздействиями). Входные величины могут выступать в виде управляющих и возмущающих воздействий. Управляющие воздействия поступают в обе части системы.

На основании поставленной цели и информации о состоянии объекта управляющей частью системы вырабатываются управляющие воздействия и передаются в управляемый объект. Управляющие воздействия должны быть таковы, чтобы выходные величины как можно ближе соответствовали достижению сформулированной цели независимо от величины возмущающих воздействий, происходящих в самой системе.

В соответствии с теорией систем любая управляемая система должна обладать причинно-следственными связями между управляемой частью и управляемым объектом; возможностью передачи, накопления и преобразования управляющей информации (воздействий); целостностью, т.е. все элементы должны быть информационно связаны.

Информационно-управляющая система (ИУС) определяется как формальная

система для выдачи администрации предприятия информации, необходимой для принятия решений.

ИУС должна выдавать информацию о прошлом, настоящем и предполагаемом будущем. Она должна отслеживать все относящиеся к работе события внутри организации и вне ее. Общей целью ИУС является облегчение эффективного выполнения функций планирования, контроля и производственной деятельности. Самой важной ее задачей является выдача нужной информации нужным людям в нужное время. Однако ИУС не является единственной всеобъемлющей интегрированной системой для удовлетворения всех потребностей администрации в информации. Цель ИУС состоит не только в том, чтобы просто выдать и обработать некоторую информацию. ИУС должна быть ориентирована на пользователя, т.е. информация, которую она обрабатывает, должна служить потребностям тех управляющих, которые ее получают.

Таким образом, исходя из выше изложенных рассуждений, информационный аспект составляет основу принятия управленческого решения. Количество, содержание, своевременность получаемой информации определяют качество принимаемых решений, функционирования всего торгового предприятия. Поэтому этапу проектирования ИУС торгового предприятия должен предшествовать анализ потока, состава и потребителей информации, необходимой для нормальной работы системы. Полученные в результате анализа материалы послужат исходными данными для разработки рекомендаций по совершенствованию форм документов, документооборота и хозяйственных связей.

*Лиманский А.Н., ЛУ (Рига, Латвия)*

## **МОДЕЛИ ДЕРЕВА ЦЕЛЕЙ И ИДЕАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЫНКЕ КОНСАЛТИНГА В ЛАТВИИ**

Успех менеджмента и маркетинговых мероприятий организаций во многом зависит от правильного осознания целей. К сожалению, недооценка значения письменно сформулированных миссий со стороны руководства многих фирм в Латвии сопровождается беспомощностью в целеполагании. В условиях интеграции в Европейский Союз такие фирмы обречены на стрессовые ситуации и прекращение существования.

На рынке консалтинга заметно, что фирмы переходят от конкуренции на основе наделенности страны ресурсами или сравнительных преимуществ (дешевая рабочая сила, естественные богатства) к конкуренции на основе конкурентных преимуществ высоких технологий и продукции высокого качества и оригинальности.

Одним из приемов определения целей может служить так называемое дерево целей. Миссия организации разветвляется в ветвящиеся цели. С помощью коэффициентов (сумма которых равна единице) эти цели ранжируются. Наибольший коэффициент получают потребители (0,4), т.к. основное свое предназначение фирма видит в удовлетворении нужд потребителей. В свою очередь, для потребителей выявлены следующие составляющие: качество предлагаемых товаров или услуг (0,15), соответствие стандартам (0,12) и др.

Построение дерева целей является достаточно популярным в определении приоритетов компании. Вместе с тем была разработана модель оценки гармоничности предприятия.