

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.

Пять критериев левой стороны модели отражают то, как организация создается для производства товаров и услуг. Левая часть (50%) уравновешивается правой частью, которая отражает то, чего организация фактически достигает. Критерий удовлетворенности клиентов имеет наибольшую значимость (20%) во всей модели, подчеркивая важность удовлетворения потребителей. Существует параллель между значимостью этого критерия в данной модели и тем, что в формировании дерева целей компании «А» потребители получили также наивысший приоритет. Только в силу специфики модели значимость потребителей была оценена в 40%.

Лисичёнок Е.П., ПГУ (Новополоцк)

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА РЕГИОНА

Исследования структуры интеллектуального капитала на уровне предприятия позволили определить его структуру на уровне региона. Составными элементами интеллектуального капитала региона являются:

- человеческий капитал региона;
- инновационный капитал региона;
- рыночный капитал региона;
- социальный капитал региона.

Определение структуры интеллектуального капитала региона позволит разработать систему оценки его составляющих и определить позиции каждого региона Республики Беларусь по уровню его интеллектуального капитала в сравнении с другими регионами государства. С точки зрения методологии, более конкурентоспособным считается регион с более высокой позицией по уровню всех составляющих интеллектуального капитала в сравнении с другими регионами государства.

Исходя их структуры интеллектуального капитала региона, его составляющие могут быть оценены с помощью следующей системы критериев:

- человеческий капитал: уровень образования, уровень профессиональной подготовки, уровень квалификации, уровень занятости в отраслях, формирующих человеческий капитал;
- рыночный капитал: привлекательность региона, «имидж», репутация региона;
- инновационный капитал: уровень развития научно-технической сферы, уровень развития инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства; уровень развития СЭЗ;
- социальный капитал: уровень доверия населения; уровень распространения общественных организаций; уровень неформального общения.

Данная система показателей является наиболее приемлемой для оценки уровня интеллектуального капитала региона, так как удовлетворяет следующим условиям:

- дает возможность количественного измерения;
- характеризует запас нематериальных, в т.ч. нравственных богатств, используемых с целью повышения эффективности функционирования экономики;
- всесторонне характеризует интеллектуальный капитал региона;
- имеет стабильную информационную базу для анализа.

Для определения позиции региона по уровню его интеллектуального капитала целесообразно использовать рейтинговую оценку по результатам многомерного