

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Эффективность экспертизы качества банковских информационных технологий (БИТ) может быть оценена по методике использующей аппарат теории нечетких множеств. При этом, возможны два подхода.

Экспертиза проводится двумя группами экспертов: 1-я группа – эксперты своего филиала банка; 2-я группа – эксперты другого филиала этого же банка.

Экспертам 1-й группы для адаптации к условиям эксплуатации и обслуживания БИТ временные затраты не требуются, так как они с ними достаточно хорошо знакомы. Экспертам же 2-й группы, хотя они эксплуатируют и сопровождают аналогичную БИТ, требуются определенные временные затраты, так как в другом филиале организация обработки данных, аппаратное обеспечение, коммуникационное обеспечение, средства защиты информации могут существенно различаться. Суммарное время на проведение экспертизы своими экспертами снижается на 75 % по сравнению с суммарным временем проведения экспертизы экспертами другого филиала этого же банка.

Экспертиза проводится экспертами только своего филиала, но по разным методикам.

*Володько О.В.
ПолесГУ (Пинск)*

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Оценка стратегий производится, как правило, внутренними экспертами предприятия. Состав экспертов разнообразен по многим признакам: разные специалисты, разный уровень компетентности, разные подразделения, неодинаковый возраст. Стратегические задачи также многообразны по уровню сложности, срочности. Поэтому разработка единых принципов оценки стратегий необходима и с теоретической и с практической стороны.

Анализ разных подходов к оценке качества стратегий с учетом специфики предприятий, позволил выявить следующие критерии оценки: соответствие целям фирмы, соответствие миссии фирмы, учет потенциала предприятия, учет состояния макро- и микросреды, учет интересов различных групп влияния, приемлемость риска и эффективности, качество стратегических изменений.

Условиями обеспечения внешней гибкости могут стать: возможность манипулирования стратегическими зонами хозяйствования, возможности комбинаций в капиталовложениях, альтернативы в использовании различных стратегических зон ресурсов, гибкость стратегических партнеров и потребителей, способность к использованию возможностей, предоставляемых внешней средой и нерациональным поведением приоритетных конкурентов.

Условиями обеспечения внутренней гибкости могут стать: гибкость технологии и производства НИОКР при смене направлений деятельности, способность к различным

масштабам и темпам мобилизации ресурсов, гибкость ресурсного потенциала, гибкость организационная и управленческая. Применение каждого из перечисленных способов связано с имеющимся опытом работы в отрасли и специально разработанными организационно-технологическими процедурами.

<http://edoc.bseu.by:8080>

Волонцевич Е.Ф.
УО БГЭУ (Минск)

ТРЕБОВАНИЯ К ПОСТАВЩИКАМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

Существующая тенденция насыщения потребительского рынка товарами привела к усилению конкуренции среди производителей и поставщиков потребительских товаров. Дополнительным фактором стало увеличение числа супер- и гипермаркетов, розничных торговых сетей, строящих свои взаимоотношения с поставщиками на основе превалирования собственных интересов. Деятельность последних характеризуется значительной широтой торгового ассортимента. Обеспечить ее можно только имея отлаженный логистический механизм. При этом постоянство хозяйственных связей отступает на второй план по сравнению с выполнением конкретных требований торговли.

Это привело к изменению требований со стороны розничных торговых организаций к поставщикам товаров. Если раньше практически единственными критериями при их выборе были цена товара, условия поставки, транспортировки, то теперь этот перечень значительно изменился. Практика показывает, что делать ставку только на самую низкую из предложенных цен, не всегда является верным. Основным условием для принятия решения по выбору поставщика должен быть набор критериев, на основании которых выбор будет производиться.

При работе с поставщиками важно установить: допускает ли он возврат поврежденных и нереализованных товаров; какова скорость и простота процедуры оформления заказов; скорость доставки, широта ассортимента, комплектность поставки, упаковка и фасовка; какое обеспечение рекламного сопровождения товара; насколько безупречна деловая репутация. Что касается условий оплаты, то по продовольственным товарам все чаще речь идет не просто об отсутствии предоплаты, а о длительности отсрочки платежа. Дальнейшее распространение современных розничных торговых форматов еще более детализирует эти требования, введя в их перечень определенные дни (а иногда и часы) заказов и отгрузок; количество товара в упаковках; артикулы штриховые коды; возможность автоматизированной приемки партии товара и обработки документов.

На практике различия в условиях деятельности поставщиков невелики, что и позволяет сделать однозначные выводы путем простого сопоставления. Это требует применения «прозрачной» и обоснованной системы отбора. В качестве таковой можно использовать модификацию уже известной методики экспертных балловых оценок. Особой ее является определение группой экспертов значимости отдельных критериев отбора поставщиков и выставление балла каждому потенциальному партнеру по выбранному критерию. Общий балл вычисляется по формуле средней арифметической взвешенной.