

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЦЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОЛЛИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Одним из условий эффективного функционирования предприятия в рыночной экономике является принятие обоснованных управленческих решений. Управленческие решения могут приниматься применительно к любой сфере деятельности организации: управлению персоналом, управлению финансами, управлению производственными процессами, маркетинговой деятельности.

В общем виде процесс принятия управленческого решения основан на сопоставлении возможных вариантов решения, которые оцениваются по соответствующим критериям эффективности. Критерий эффективности управленческого решения выражается, как правило, в виде совокупности показателей. В результате сравнения и оценки альтернатив выбирается наилучшее решение.

На отечественных предприятиях значительное развитие получила деятельность, связанная с переработкой давальческого сырья. В связи с этим возникла необходимость разработки системы целей и критериев эффективности толлинговых операций. В качестве объекта исследования было выбрано ОАО «Сукно».

При разработке системы целей и выборе критериев эффективности толлинговых операций были сформулированы следующие основные требования:

- система целей деятельности, связанной с переработкой давальческого сырья, должна учитывать варианты развития предприятия;
- критерий эффективности должен быть выражен количественно, наиболее полно отражать результаты решения, быть достаточно простым и понятным.

Основной целью деятельности каждой коммерческой организации в нормальных условиях является максимизация размера прибыли в долгосрочной перспективе. Вместе с тем выполняя переработку давальческого сырья, предприятие может преследовать другие цели.

В систему целей, задач, решаемых с помощью толлинговых операций на ОАО «Сукно» были включены: получение дополнительной прибыли от оказания услуг по переработке сырья, обеспечение загрузки производственных мощностей предприятия, получение валютной выручки, сохранение рабочих мест, покрытие условно-постоянных расходов.

*Чайкин Б.И., Вахрушев А.М.
УрГЭУ (Екатеринбург)*

ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СЕТЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РАЗВЕДКИ

Поскольку основной задачей экономической разведки является добывание необходимых сведений о возможных действиях конкурентов и изменения обстановки на рынке, представляется необходимым создание информационных сетей доверенных лиц и добровольных помощников.

Круг перспективных лиц для привлечения к участию в информационных сетях составляют определенные категории персонала как своей компании так и компаний-

конкурентов в местах их деятельности и проживания. Качественная характеристика круга перспективных лиц определяется наличием у них информационных возможностей: положения, наличия связей, доступа к информации, личных и деловых качеств. Не менее существенным является и наличие побудительных мотивов действий.

При формировании круга агентов-информаторов процесс подразделяется на ряд последовательных действий.

Этап выявления заключается в отыскании среди сотрудников кандидатур, перспективных для использования в программе экономической разведки, а также определения целесообразности, путей и методов их изучения. Как правило, наиболее перспективными кандидатами являются торговые представители, менеджеры, сотрудники отделов маркетинга, продаж, закупок, специалисты по связям с общественностью. На перспективных кандидатов заводится специальное досье, в котором содержатся необходимые формализованные данные, включая характеристику кандидата.

Важный этап работы – проверка выявленных кандидатов, которая осуществляется с целью установления наличия компрометирующих сведений.

Немаловажное значение имеет личное изучение кандидата однако следует иметь в виду, что оно, наряду с возможностью изучения, заключает в себе опасность раскрытия работы. Поэтому важным является наблюдение за поведением кандидата, его настроением, внешними проявлениями его переживаний, определение социальных причин того, чем вызвано то или иное состояние изучаемого. На встречах могут ставиться отдельные задания в виде просьб, предложений и поручений. Особое значение придается надежности кандидата, которая подразумевает его честность и порядочность во взаимоотношениях с сотрудниками экономической разведки, готовность выполнять их задания в любых условиях, способность и умение хранить в тайне связь с разведкой, благонадежность в глазах руководства компании.

Заключительный этап – привлечение к сотрудничеству сводится к соответствующему предложению получения от кандидата устного или письменного согласия о принятии на себя определенных обязанностей. После чего ему присваивается псевдоним, проводится инструктивное занятие по мерам безопасности в работе, а также ставятся информационные задачи на перспективу.

Для привлечения к сотрудничеству чаще используются психологические (частные) мотивы, так как применение материально-денежных стимулов оказывается недостаточно надежным.

*Чайковская Ю.В.
УО БГЭУ (Минск)*

ФАУНДРИ-БИЗНЕС КАК ИННОВАЦИОННАЯ ФОРМА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Фаундри-бизнес предполагает изготовление предприятием на своих производственных мощностях сложных научно-технических изделий, конструкция которых является собственностью заказчика. Фаундри-заказ может включать в себя производство законченного изделия или любой его части, а так же выполнение отдельных технологических операций. Применительно к интегральным схемам (ИС), производимым на НПО «Интеграл», это может быть любой набор технологических операций, начиная от изготовления кремниевых пластин и заканчивая сборкой и проведением испытаний. К наибо-