

А. С. Чуркин,
А. Д. Машинов

ФИЗИКО-ХИМИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРОЕКТИРОВАНИЮ СОСТАВА ЭЛЕКТРОДНЫХ ПОКРЫТИЙ И СВАРОЧНЫХ ФЛЮСОВ

Использование новых минеральных материалов в процессе изготовления сварочных флюсов и электродных покрытий потребовало разработки более детального подхода к созданию расчетных методов определения исходного (шихтового) состава данных сварочных материалов. В частности, пришлось отказаться от широко применявшихся в практике так называемых коэффициентов усвоения и коэффициентов перехода легирующих элементов в металл шва (наплавленный металл).

Разработанная новая методика расчета базируется на термодинамическом анализе физико-химических процессов, происходящих с ингредиентами шихтовой смеси материалов в соответствии с диаграммами состояния многокомпонентных химических систем. При использовании данного метода по диаграммам состояния прогнозируется весь комплекс процессов фазообразования от исходных температур шихтовки до температур шлакообразования, характерных для сварки. Параллельно проводится прогнозирование процессов с участием газовой и металлической фаз, контактирующих с формирующимся сварочным шлаком.

Таким образом, разработанная методика позволяет заранее в зависимости от исходного (шихтового) состава прогнозировать получаемый состав сварочного шлака.

И. В. Ухлов

ОБ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ ЗАВОЕВАНИЯ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

Под стратегией понимается теория и практика подготовки и ведения торговли. Стратегия определяет силы и средства, цели и способы ведения торговли.

Цель торгово-посреднических фирм - осуществление процессов купли-продажи с получением максимальной прибыли. Эта цель и кажущаяся простота ее достижения и привлекают к себе внимание начинающих предп-

ринимателей, что создает обширную конкуренцию.

Структуру торгово-посреднических фирм по видам применяемых ресурсов можно представить в следующем виде:

Люди

Деньги ————— Товары

Как видно из рисунка, люди стоят на вершине треугольника, а в основании находятся деньги и товары, т.е. для завоевания рынка прежде всего нужны высококвалифицированные, высокоорганизованные и способные для постоянного обучения кадры. Первоначальным критерием может служить высшее образование, стандарт которого содержит в себе психолого-педагогические дисциплины.

Выбор товаров - важнейшая составляющая стратегии. Необходимо провести маркетинговые исследования, которые предполагают сбор и анализ информации о потребностях, спросе и предложении различных товаров, о наличии уже действующих торгово-посреднических фирм. Итогом этого исследования являются:

- выбор товаров;
- определение места и объема сбыта товаров;
- определение потребителя, возможных конкурентов и методов борьбы с ними;
- выбор поставщика, имеющего необходимый ассортимент с нужным качеством в необходимом количестве и по приемлемой цене;
- установление цели (объем продаж, прибыль и т.д.);
- планирование и контроль.

Деньги для приобретения товаров можно получить в кредит. Образно говоря, если человек, обладающий деньгами, встречается с человеком, обладающим опытом, то один приобретает опыт, а другой - деньги. В нашей практике таковыми "людьми" являются банк и торгово-посредническая фирма. На первом этапе их взаимоотношений заключается залоговый договор, затем происходит всесторонняя оценка эффективности коммерческой деятельности торговопосреднической фирмы, где главным является четкое выполнение взятых на себя обязательств, вследствие чего закрепляются связи с клиентом и приобретаются новые, завоевывается и удерживается

рынок.

Для успешного ведения дела важно определить степень риска, т.е. возможное нанесение ущерба или убытков. Для этого необходим четкий контроль и анализ любой финансовой сделки, а также полная и оперативно изменяющаяся информация о клиентах. Успех сегодняшнего дня еще не гарантирует успех завтрашнего.

Оптимальная стратегия торгово-посреднических фирм заключается в вытеснении конкурентов с их традиционных рынков. Для этого требуется в совершенстве овладеть мастерством купли-продажи. Безусловно, проводить конкурентную борьбу нужно цивилизованными методами. Слагаемыми успеха здесь являются:

упорство + определение цели + сосредоточение усилий = успех

С. А. Романова,
Е. И. Чучкалова

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ НОРМИРОВАНИЯ ВНУТРИСМЕННОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ

Создание ныне отсутствующих в составе экономического инструментария методов прямого нормирования уровня станкоиспользования и внедрение в практику экономической работы на предприятии типовых или адаптированных к внутрифирменным условиям норм может содействовать росту капиталотдачи. Наряду с нормативной величиной коэффициента оменности и нормативом резервного оборудования полезной является разработка норматива внутрисменных простоев. Сравнение фактической величины этих простоев с эталонной позволяет оценить величину имеющихся резервов и принять необходимые меры по их мобилизации.

Нормирование внутрисменного использования оборудования базируется на следующих трех методических положениях. Во-первых, нормированию подлежат простои, возникающие из-за регламентированных затрат времени станочников на отдых и личные надобности, обслуживание рабочего места, подготовительно-заключительные операции, выполнение важнейших государственных и общественных обязанностей. Все виды нерегламентированных простоев по организационно-техническим причинам и из-за нарушения трудовой дисциплины нормированию не подлежат.