

С учетом приведенной классификации экономических потоков в сфере рециклинга вторичных металлов можно выделить определенные подсистемы логистической системы ломоперерабатывающего предприятия, обслуживающие отдельные виды потоков: материальная, финансовая, информационная. Материальная логистическая подсистема опосредует движение всех материальных ресурсов ломоперерабатывающего предприятия: от закупки материально-технических ресурсов до сбыта готовой продукции ломопереработки. Финансовая логистическая подсистема соответственно опосредует все движение финансовых средств, связанных с производством и реализацией продукции ломопереработки. Информационная логистическая подсистема обеспечивает информацией как простое, так и расширенное воспроизводство ломоперерабатывающего предприятия. Дополнительно, в соответствии с реализуемыми бизнес-процессами рециклинга вторичных металлов в логистической системе можно рассматривать следующие функциональные логистические подсистемы:

- подсистема закупочной логистики, которая регулирует входящие потоки закупок товарно-материальных ценностей, а также сопровождающих их потоки финансовых и информационных ресурсов;
- подсистема производственной логистики, которая регулирует потоки ресурсов ломоперерабатывающего предприятия в процессе ломопереработки;
- подсистема распределительной логистики, которая регулирует потоки готовой продукции ломопереработки и услуг, предоставляемых ломопотребителям, а также сопровождающие их потоки финансовых и информационных ресурсов;
- подсистема транспортной логистики, которая организует грузопотоки ломоперерабатывающего предприятия.

Логистическая система ломоперерабатывающего предприятия воспринимается, прежде всего, как потоковая система движения вторичных металлов, следовательно, логистизация ломоперерабатывающего предприятия подразумевает в первую очередь реализацию логистического управления материальными потоками лома и отходов металлов в цикле их повторного использования.

*С.Н. Дроздова, Бобруйский филиал БГЭУ (г. Минск)*

## **ЭКСПРЕСС – ОЦЕНКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО МАЛЫМ ИННОВАЦИЯМ**

Проблеме инноваций в рыночной экономике посвящается значительное число научных работ, но сфера производства в силу тех или иных причин остается к их результатам практически невосприимчивой. Особенно недостаточно разработанными являются аспекты управления малыми инновациями.

Говорить об малых инновациях, раскрывая их потребительскую сущность, означает представить их классификацию и практическое использование с позиции маркетинга (1, с.3). Для этого используют такие понятия как полезность, ценность и выгода.

В научной литературе полезность определяют как общепринятый термин, выражающий предполагаемое удовлетворение потребностей в результате использования предложения инноватора, т.е. это способность улучшенного (или нового) товара или услуги удовлетворять потребности потребителя. Под ценностью же понимается совокупность выгод, которые потребитель может получить, приобретая улучшенный товар или услугу (2, с.75). Поскольку ценность – это оценочное суждение потребите-

ля как результат сопоставления выгод, которых у улучшенных товаров может быть несколько, то сравнивая и складывая их, потребитель либо осуществляет свой выбор, либо отказывается от него (1, с.4). Это подтверждается высказыванием П. Дойля: «Потребители нуждаются не в новом продукте, а в решениях, предлагающих новые выгоды» (3, с.262).

Одним из основных элементов системы управления малыми инновациями является оценка инновационных идей. Это определяется следующим:

- критерии оценки слишком сложны;
- предложения по малым инновациям проверяются и оцениваются недостаточно быстро;
- даже при быстрой оценке решение выносится с большой задержкой;
- необходимо учесть слишком много важных аспектов.

Измерение потребительского эффекта конкретного инновационного предложения представляется актуальным, так как позволяет дать ему качественную оценку. Для этого может быть использован метод, в основу которого положено использование рейтинговых оценок, полученных на основе ранжирования экспертного мнения.

Дополнительно для учета ценности предложения и издержек внедрения вводятся поправочные коэффициенты уровня предложения:

- 1,5 – изобретение;
- 1,2 – рационализаторское предложение;
- 1,0 – заимствованное предложение.

Абсолютные рейтинговые показатели оценки предложений не достаточно сопоставимы для различных продуктов и процессов, поэтому целесообразно использовать относительный показатель, названный индексом полезности.

Подача инновационных предложений зависит не только и не столько от их творческих способностей, сколько от умения руководства стимулировать своих подчиненных. Если работники не предлагают никаких идей, скорее всего это проблема руководства. Руководители всех уровней должны поощрять участие работников, предлагая им вносить любые инновационные предложения. Поскольку большинство сотрудников не привыкли излагать свои идеи письменно, для подачи предложений предлагается использовать специальный упрощенный формуляр.

Предложение сначала оценивается по общему числу баллов, определяемому по оценочной блиц – таблице:

Критерии	Баллы
Оригинальность или творческий подход	(макс 12)
Полезность	(макс 12)
Применимость	(макс 8)
Косвенный эффект (повышение качества, безопасности и т.д.)	(макс 8)
Общее число баллов	(макс 40)

Поданное предложение проходит предварительную проверку, которую осуществляет бригадир или мастер. Поскольку нововведение касается работы цеха, участка, бригадир может оценить значимость такого предложения. За предложения, набирающие менее 14 баллов рабочий получает вознаграждение в течении трех – четырех дней после подачи. Если предложение предполагает получение большего эффекта или набирает более 14 баллов, предложение поступает на вторую стадию оценки, которая проводится комиссией и работник получает вознаграждение в течении месяца после подачи.

Формуляр для описания предложения содержит самооценку сотрудника. Если мнение проверяющего по всем пунктам совпадает с самооценкой сотрудника, и рас-

сма­три­вае­мое пред­ло­же­ние на­би­ра­ет не бо­лее 14 ба­ллов, не­мед­лен­но при­ни­ма­ют­ся ме­ры по его ре­а­ли­за­ции и по­ощ­ре­ния ав­то­ра и­деи. При не­со­впа­де­нии са­мо­оцен­ки со­труд­ни­ка и оцен­ки про­ве­ря­ю­ще­го пред­ло­же­ние так­же пе­ре­да­ет­ся на вто­рую ста­дию оцен­ки.

Ав­тор пред­ло­же­ния в ко­рот­кий срок по­лу­ча­ет прин­ци­пи­аль­ное ре­ше­ние от­но­ситель­но сво­е­го пред­ло­же­ния. От­ри­ца­тель­ное ре­ше­ние со­про­во­ж­да­ет­ся по­яс­не­ни­ем. В слу­чае по­ло­жи­тель­но­го ре­ше­ния ука­зы­ва­ет­ся, мо­жет ли пред­ло­же­ние быть вне­д­ре­но не­мед­лен­но или да­ет­ся вре­мя на его до­ра­бот­ку.

Де­ятель­ность в ра­мках си­сте­мы управ­ле­ния ма­лы­ми ин­но­ва­ци­он­ны­ми пред­ло­же­ния­ми яв­ля­ет­ся за­да­чей, как ру­ко­вод­ства, так и со­труд­ни­ков. Для дан­но­го про­цес­са ха­рак­тер­но ак­тив­ное уча­стие со­труд­ни­ков в про­цес­се ре­ше­ния про­блем пред­при­я­тия. Ра­бот­ни­ки по­лу­ча­ют при это­м воз­мож­ность по­вы­сить свою ква­ли­фика­цию, до­бить­ся при­зна­ния и лич­но­го про­фес­си­ональ­но­го ро­ста.

На­ряду с воз­мож­но­стью ре­а­ли­зо­вать свою про­фес­си­ональ­ную ком­петент­ность («мо­гу») и лич­ные ка­че­ства («хочу»), эти два эле­мен­та да­ют еще и тре­бу­е­мые для то­го пол­но­мочия («имею пра­ва»), не­об­хо­ди­мость ко­то­рых ча­сто упу­ска­ет­ся из ви­ду.

Ини­ци­а­ти­ва со­труд­ни­ка или груп­пы со­труд­ни­ков со­об­ща­ет­ся не­пос­ред­ствен­но­му ру­ко­вод­и­те­лю. Эф­фек­тив­ность про­цес­са до­сти­га­ет­ся за счет бы­строй про­вер­ки и вне­д­ре­ния со­вмес­т­ны­ми ус­и­ли­я­ми на­чаль­ни­ка и под­чи­нен­но­го, т.к. не­пос­ред­ствен­ный ру­ко­вод­и­тель под­дер­жи­ва­ет по­сто­ян­ный ди­а­лог с со­труд­ни­ка­ми и кон­суль­ти­ру­ет их, на­хо­дит вме­сте ре­ше­ние про­блем, ру­ко­водит из­ме­не­ния­ми и кон­тро­ли­ру­ет вне­д­ре­ние.

Ос­нов­ная про­бле­ма, как по­ка­зы­ва­ет опыт, на­хо­дит­ся на ста­дии про­вер­ки, оцен­ки и вне­д­ре­ния. Если эти три а­спек­та со­от­вет­ст­вую­щим об­ра­зом сба­лан­си­ро­ва­ны, они соз­да­ют мо­тив­и­ру­ю­щую си­лу, ко­то­рая бу­дет сти­му­ли­ро­вать ра­бот­ни­ков на по­да­чу ин­но­ва­ци­он­ных пред­ло­же­ний. Эта си­ла го­раз­до бо­лее дей­ст­вен­на, чем де­неж­ное сти­му­ли­ро­ва­ние или ши­ро­ко­мас­штаб­ные кам­па­нии, при­зы­ва­ю­щие со­труд­ни­ков к уча­стию в ин­но­ва­ци­он­ной де­ятель­но­сти пред­при­я­тия, что объ­яс­ня­ет­ся за­ин­те­ре­со­ван­но­стью ра­бот­ни­ка в про­вер­ке и при­зна­нии его до­сти­же­ний, оцен­ке и, что са­мое важ­ное, в его осу­ществ­ле­нии. На­дле­жа­щее функ­ци­о­ни­ро­ва­ние си­сте­мы пред­ло­же­ний не­воз­мож­но, если эти ком­по­нен­ты иг­но­ри­ру­ют­ся, по­сколь­ку имен­но они яв­ля­ют­ся важ­ней­шей ча­стью ин­но­ва­ци­он­но­го про­цес­са.

Ос­нов­ная и­де­я дан­ной си­сте­мы со­сто­ит в том, что раз­ные пред­ло­же­ния тре­бу­ют раз­ных под­хо­дов.

Пред­ло­же­ния с ма­лым эф­фек­том дол­жны про­ве­рять­ся как мож­но бы­ст­рее. Не­мед­лен­ная об­ра­бот­ка — ос­нов­ной под­ход при про­вер­ке пред­ло­же­ний, на­прав­лен­ных на мел­кие улу­чше­ния. Здесь нет на­доб­но­сти в до­лгой про­вер­ке. Пред­ло­же­ния, обе­ща­ю­щие бо­ль­шой эф­фект, дол­жны про­хо­дить пол­ную про­вер­ку.

Бо­ль­шин­ство пред­ло­же­ний раз­лич­ных ви­дов пре­дус­ма­три­ва­ют ту или иную фор­му ма­тери­аль­но­го сти­му­ли­ро­ва­ния. Кон­цеп­ции ва­ри­и­ру­ют­ся в за­ви­си­мо­сти от ти­па си­сте­мы. Так, на­при­мер, в си­сте­ме «Кай­д­зен», ис­поль­зу­е­мой на мно­гих япон­ских пред­при­я­ти­ях, вы­пла­ты, име­ют три зна­че­ния:

- ком­пен­са­ция, за­ви­ся­щая от эф­фек­та, ко­то­рый да­ла ре­а­ли­за­ция;
- по­ощ­ре­ние, да­ю­щее сти­мул к даль­ней­ше­му раз­ви­тию по­тен­ци­ала со­труд­ни­ка;
- пре­мия, вы­ра­жа­ю­щая при­зна­тель­ность ра­бот­ни­ку за его уча­стие в по­да­че пред­ло­же­ний.

Го­тов­ность к не­мед­лен­ной ре­а­ли­за­ции ин­но­ва­ци­он­ных пред­ло­же­ний — это ос­нов­ное ус­ло­вие ус­пе­ха в де­ятель­но­сти по ор­га­ни­за­ции эф­фек­тив­ной си­сте­мы управ­ле­ния ма­лы­ми ин­но­ва­ция­ми. Если про­цес­с про­вер­ки длит­ся слиш­ком до­лго, де­ятель­

ность системы не дает максимального эффекта. Кроме того, если предложение подлежит проверке многими инстанциями, то к тому времени, когда будет принято окончательное решение, круг задач, стоящих перед инициатором идеи, может измениться. Это еще одна причина, почему необходимо внедрять идеи как можно быстрее.

*И.И.Евдокимова, канд.экон.наук, РАС (г. Ростов-на-Дону)*

## ГЛОБАЛЬНЫЙ КРИЗИС: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА

Масштабность, глубина, своеобразие современного экономического кризиса стали объектом пристального внимания многих ученых. Это обусловлено тем, что от теоретического осмысления природы, причин и факторов кризиса зависят эффективность и успешность практических мер по его преодолению.

Относительно природы и причин современного кризиса существуют три точки зрения.

Согласно первой, источники кризиса усматриваются не в специфической сущности финансовых отношений, финансового сектора экономики, финансовом капитале, финансовых рынков и финансовых инструментов, а в недостатках техники их использования [2; 3].

Другие рассматривают кризис как результат несбалансированности лишь финансового сектора экономики, обусловленной недостатками денежно-кредитной и финансовой политики и в последствии распространяющейся и на реальный сектор экономики [1; 6; 7; 8; 13].

Многие трактуют современный кризис, во-первых, как крах экономической системы в целом, охватывающей все фазы воспроизводства, а не только фазы обращения и распределения, где дислоцируются финансовые отношения, но и фазу собственно производства. Во-вторых, - это кризис такой воспроизводственной системы, в которой господствует финансовая доминанта [4; 9; 10; 11; 12; 18; 19].

Суть основной идеи состоит в том, что причину современного кризиса следует искать в крахе сложившейся к началу XXI века особой воспроизводственной системы, в структуре которой преобладают нереальные сектора национального хозяйства над реальными, фиктивный (финансовый) капитал – над реальным (производственным) капиталом, объемы финансовых трансакций – над объемами торговли продуктами и услугами.

Необходимо подчеркнуть, что воспроизводственная система с финансовой доминантой характеризуется беспрецедентным повышением роли финансовой составляющей во всей структуре хозяйственных отношений, что, в свою очередь, приводит:

- к принципиальному изменению изначальной цели финансового сектора экономики служить созданию благоприятных условий для реализации интересов производственной сферы национального хозяйства посредством снижения рисков её финансирования [11; 12];

- фундаментальной трансформации целевой функции бизнеса, когда ключевым ориентиром развития корпораций становится рост капитализации активов, увеличения денежной оценки последних, вступающим в противоречие с реальным основанием социально-экономического прогресса – повышением производительности труда [11];

- к выдвиганию на первый план в процессе воспроизводства интересов фиктивного капитала, по сравнению с реальным движением производственного капитала [11];

Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.

Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.

Belarus State Economic University. Library.

<http://www.bseu.by>