

Анализ работы стендиста на выставке «Продэкспо-2009»

Показатель	Расчет показателя
Продолжительность выставки-ярмарки	4 дня
Общее количество коммерческих контактов	104
Число ответственных по коммерческим контактам	2
Количество коммерческих контактов на одного сотрудника	$2 \div 3 = 104 \div 2 = 52$
Дневное количество коммерческих контактов	$\frac{2}{3 \cdot 1} = \frac{104}{2 \cdot 4} = 13$
Средняя продолжительность контакта	25 мин
Дневная занятость контактами	$\frac{5 \cdot 6}{60 \text{ мин}} = \frac{13 \cdot 25}{60} = 5,4 \text{ ч}$
Суммарная занятость ответственных сотрудников в коммерческих контактах	$7 \cdot 1 = 5,4 \cdot 4 = 21,6 \text{ ч}$
Дневная продолжительность работы выставки-ярмарки	8 ч
Процентное отношение дневной занятости	$\frac{7 \cdot 100\%}{9} = \frac{5,4 \cdot 100\%}{8} = 67,5\%$

Источник: собственная разработка.

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что дневная занятость контактами составляет лишь 5,4 из 8 ч, или 67,5 из 100 %. Это говорит о неполной загруженности стендистов и о небольшом потоке посетителей стенда. В таком случае необходимо принять меры по повышению квалификации стендистов, умению организовать в игровой форме посетителей вокруг стенда.

Игровые коммуникации позволяют вовлечь потребителя в работу над созданием продукта, получить обратную связь. Это тактика, дающая продолжительный эффект при сравнительно невысоких затратах, и бизнес любого размера может хоть раз попробовать включить ее в свой список маркетинговых мероприятий.

С.Н. Дроздова
 Филиал БГЭУ (Бобруйск),
В.Б. Зубик, канд. экон. наук, доцент
 БГЭУ (Минск)

РАДИКАЛЬНЫЕ И МАЛЫЕ ИННОВАЦИИ

Существует два разных подхода к инновациям: малые инновации (постепенные улучшения) и радикальные (крупномасштабные) инновации. Японские компании обычно предпочитают первый, тогда как западные чаще привержены второму, предпочитая радикальные инновации, которые считаются основной движущей силой перемен при технологических прорывах, а также внедрении новейших концепций менеджмента или технологий производства.

Радикальные инновации всегда впечатляют, они неизменно находятся в центре внимания. Процессы же малых инноваций часто незаметны или едва различимы, и их результаты не всегда проявляются сразу, т.е. радикальные инновации обычно носят одномоментный характер, в то время как малые инновации – процесс непрерывных совершенствований.

В таблице сравним особенности малых инноваций и радикальных.

№ п/п	Показатель	Малые инновации	Радикальные инновации
1	Эффект	Долгосрочный и устойчивый, но не впечатляющий	Краткосрочный, но впечатляющий
2	Темп	Малые мероприятия (шаги)	Большие проекты
3	Временной интервал	Постоянные пошаговые приращения	Периодически, скачкообразно
4	Изменения	Постепенные и непрерывные	Резкие, преходящего характера
5	Участники	Все желающие	Группы избранных специалистов
6	Подход	Коллективизм, системный подход, групповая работа	Ярко выраженный индивидуализм, личные усилия и идеи
7	Образ действий	Поддержание и совершенствование	Сломать и построить заново
8	Движущая сила	Традиционная технология и привычный технический уровень	Революционные технические решения, новыс изобретения, новые теории и технологии
9	Практические требования	Нужно мало ресурсов, но требуются огромные усилия	Требует крупных капиталовложений, но объем текущей работы меньше
10	Ориентация на...	Людей	Технологию
11	Критерии оценки	Оцениваются процессы производства, возможности и стремление получить более высокие результаты	Результаты с точки зрения прибыли
12	Благоприятные условия	Хорошо работают даже при медленном развитии экономики	Эффективны при стремительно развивающейся экономике

Одним из важных и привлекательных моментов малых инноваций является то, что при их осуществлении не всегда требуется новейшее техническое оснащение и самая современная технология. Часто здесь достаточно просто здравого смысла, что присуще и процессам изобретательства и рационализации. Радикальные инновации же обычно требуют самых совершенных технологий и огромных капиталовложений.

На практике без малых инноваций внедренные проекты (системы) радикальных инноваций будут снижать свои показатели, если не прилагать усилий сначала к их поддержанию, а затем и совершенствованию. Поэтому любая крупномасштабная инновация должна подкрепляться малыми инновациями, чтобы поддерживать достигнутый уровень и продолжить совершенствование.

Радикальные (крупные) инновации представляют собой настоящий прорыв, достигнутый усилиями ученых и специалистов. В противоположность

этому малые инновации существенно отличаются от них и являются улучшениями выпускаемой продукции и рабочих процессов, т.е. как повседневные усилия на рабочем месте, а также способов, которыми пытаются решать возникающие здесь проблемы рационализации. Они заключаются в поиске новых методов работы, внесении предложений по улучшению продуктов и рабочих процессов, их практической апробации и ознакомлении других сотрудников относительно найденного способа решения проблемы. И если крупные инновации требуют больших инвестиций и специальных технологий, то малые инновации требуют, как правило, лишь определенной доли здравого смысла, творчества и способности к квалифицированному труду. Они могут осуществляться каждым сотрудником предприятия в рамках его повседневных обязанностей в соответствии с его личными способностями.

Малые инновации включают в себя следующие предложения:

- 1) простейшие идеи по улучшению собственной работы;
- 2) полезные заимствованные предложения;
- 3) предложения по рационализации и изобретательству;
- 4) предложения по организационным улучшениям, экономии энергии, сырья, материалов и других ресурсов;
- 5) предложения по разработке новых продуктов или изменению старых;
- 6) предложения по новым сферам деятельности и т.д.

Основное их преимущество – это небольшие издержки и возможность быстрого внедрения. Поэтому малые инновации как постоянные, постепенные улучшения превращаются в один из важнейших инструментов управленческой стратегии. Эта система помогает использовать опыт и знания, имеющиеся у каждого работника предприятия, на повышение эффективной деятельности предприятия.

Так, на ведущем предприятии г. Бобруйска ОАО «Белшина» экономический эффект от внедрения такого вида малых инноваций, как рационализаторские предложения, возрос с 41,6 млн р. в 1999 г. до 724,3 млн р. в 2008 г., на ОАО «ТАИМ» за аналогичный период полученный экономический эффект вырос 3,5 до 967,8 млн р.

*В.М. Жудро
БГСХА (Горки)*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРОБИЗНЕСА

В республике в качестве важнейших критериев оценки эффективности деятельности предприятия преимущественно используются две группы показателей: показатели соотношения доходов и расходов и финансовые показатели.

В качестве показателей финансового аспекта деятельности компании рекомендуют применять такие критерии как: доход; прибыль; рентабельность;