

## Ежедневник за ФЕВРАЛЬ 2016

02.02.2016

### Электронные документы

Есть по крайней мере две причины, почему электронные документы повсеместно не заменили "бумажные". Сегодня уже нет никаких препятствий для перехода к поточному, широкому электронному документообороту между различными экономическими и даже юридическими субъектами. Но всё движется к "безбумажному миру" не так быстро, как ожидалось. Казалось бы, технических и программных средств хватает. Даже для особо недоверчивых граждан разработаны очень надежные алгоритмы шифрования и подписи документов.

Но как ни показалось бы странным, проблемы тем не менее есть.

*Во-первых*, ни один документооборот не станет по-настоящему электронным, если в итоге, основная его цель - это создать реальный бумажный документ. Имеются определенные юридические и нотариальные исключения и традиции. Они легко решаются электронными публичными и ограниченными реестрами, но оставаясь традициями обладают определенным иммунитетом к «электронизации».

**Электронный документооборот** – это полное понимание отсутствия каких-либо конечных бумажных выходных документов. И здесь приходится прикладывать немалые усилия, ведь иногда требуется активно работать не только с внутренними структурными единицами, но и с внешними контрагентами. Особенно это касается тех, с кем у бизнеса идет постоянный и интенсивный обмен информацией.

*Во-вторых*, средства создания электронных документов не учитывают в полной мере их информационно-структурную природу. В отличие от бумажного документа, электронный не является "полем с красиво упорядоченным набором графических символов".

**Электронный документ** - это прежде всего структурированная и обособленная информация. А значит для его создания и управления необходимы средства отличные от простых наборщиков текстов. Таких пока нет.

А если разбираться детально, то между бумажным и электронным документом, кроме термина «документ» не так много общего.

12.02.2016

### Умение работать со «знаниями»

Информация множится постоянно и многократно, а знания генерируются и мигрируют очень быстро. Знать всё – просто невозможно, даже будучи высококвалифицированным специалистом.

Активное проникновение информации во все сферы человеческой деятельности, в том числе в сферу управления бизнес-структурами, а также высокая зависимость профессионала от информационных потоков становится ключевым фактором успешности отдельных бизнес-процессов и бизнес-модели в целом. Вырабатываемые на основе информационных потоков знания стали настолько широки и разнообразны, настолько полезны и уникальны, что приходится постоянно следить за многочисленными публикациями, исследованиями, гипотезами, методиками, тенденциями...

Уместить всё в голове конкретного специалиста не просто. Соответственно есть два способа нарастить эффект от мониторинга и применения важных знаний в бизнесе.

*Первый – экстенсивный* – расширять штат профессионалов сужая подконтрольные каждому из них информационно-зависимые направления.

*Второй – интенсивный* – учить имеющихся профессионалов эффективно управлять знаниями. Это означает, что работник не должен всё знать и уметь, но должен знать и уметь находить важную информацию, понимать её, критически оценивать, применять и апробировать под конкретные ситуации, передавать её в сжатом виде коллегам и партнерам и т.п.

Например, экономист может не владеть определенными методиками математических или статистических расчетов, но должен уметь находить их по поставленной задаче, понимать, адаптировать и применять.

Какой из предложенных вариантов выбрать? Эффективный менеджер всегда понимает, что из двух предложенных вариантов, как настоящий профессионал своего дела, он выбирает оба. Другими словами – *находит «оптимальный» баланс управленческого решения при минимальных издержках и максимальном результате.*

## 15.02.2016

### Нет ничего невозможного

Уровень развития экономики и научных достижений во многом обуславливает широкие возможности для любого бизнеса.

Некоторые эксперты берутся всерьез рассуждать о рынках, новых товарах, технологиях, инструментах в бизнесе доказывая невозможность или неэффективность создания, производства и реализации инновационных продуктов. Приходится выслушивать некие убедительные доводы, что рынки давно поделены крупными игроками, что инвестиции требуются чрезмерные, а потребитель не готов к сложным товарам. Разговоры, как говорится, в пользу «неэффективного и неповоротливого менеджмента».

Любой новый продукт будет успешен и может быть успешен при условии, что он обладает:

- ключевым **потребительским преимуществом** по сравнению с продуктами конкурентов;
- разумной, эффективной и адекватной **экономикой проекта** по его созданию, производству и реализации;
- уверенным, оптимальным и **профессиональным менеджментом**.

Для достижения успеха в любом деле нужны терпение, профессионализм, огромное желание и труд. Не торопитесь верить тем, кто говорит, что создавать новый товар не разумно. Это сущая неправда.

## 15.02.2016

### Что такое торговля?

Давайте разберемся что в современной экономике означает торговля (или, если угодно, система продаж).

#### **Торговля – что это?**

Товаропроводящие сети и логистика – *не только*.

Подготовленная встреча товар с потребителем – *не совсем*.

Оборачиваемость и маржа – *вовсе нет*.

Веселое времяпрепровождение или хобби – *практически нет*.

Простой способ построения бизнеса – *нет*.

**Торговля – это производство информации о потребностях, потребителях и торговых сделках.** А значит – это очень ценный для экономики в целом и для любого производства в особенности процесс.

И действительно, ну что такое, например,

... ассортиментный выигрыш крупных торговых сетей по сравнению с небольшими магазинами – изобилие информации о разнообразных товарах и возможностях удовлетворения потребностей в месте активных продаж;

... выкладка товара импульсного спроса в кассовой зоне – дополнительная сопутствующая информация для потребителя о том, что он мог забыть для удовлетворения «маленьких потребностей» и напоминание о таких потребностях;

... акции и скидки – информация о выгоде для потребителя при покупке определенных товаров на определенных условиях;

... дисконтные программы и программы лояльности – информация о преимуществах для постоянных и важных потребителей;

... мерчандайзинг – выгодное размещение информации о товарах в поле зрения потребителей;

... интернет-торговля – удобное высокотехнологичное и конкурентное предоставление о товарах и возможностях торговой сделки.

Теперь можно подумать о том, какая информация производится продавцами в процессе осуществления торговых сделок.

## 18.02.2016

### «Вечно» развивающиеся экономики

*Не пора ли уточнить термин «развивающаяся экономика»?*

Как-то сложилось мнение о том, что в мире существуют страны с развитой экономикой и с развивающейся. Причем последние почему-то находятся в этом ранге достаточно долго и упорно. Они там остаются довольно давно и никак не могут перейти в разряд первых.

*А может дело совсем в другом?*

Не пора ли четко сформулировать различие экономик стран и честно себе сказать, что развивающиеся экономики - это просто экономические системы с низким уровнем качества производственных и потребительских стандартов и процессов. В противоположность им – существуют экономики с высоким уровнем качества производственных и потребительских процессов. Тогда все достаточно предельно и просто.

Конечно же тогда возникают уже иные и справедливые вопросы, касающиеся того, что сделать для перехода из одной экономики в другую и кому выгодно оставаться в экономике низких стандартов.

Некоторые так увлекаются процессом, что забывают о его участниках.

## 20.02.2016

### Три главных тест-вопроса экономисту

Есть три основных вопроса, чтобы понять компетентность экономиста. Такие тестовые вопросы неплохо бы задавать соискателю вместо типовых тестов, малоприменяемых для практики его работы.

#### **Вопрос 1.**

*С чего начинается экономическая активность?*

**Ответ: с потребности.**

В чем смысл: экономика начинается только когда возникает потребность, и начинается она как необходимость в условиях ограниченного объема ресурсов удовлетворить некоторую насущную потребность.

Почему это должен понимать экономист: чтобы не увлекаться цифрами и отчетностью, а уметь анализировать ситуацию исходя из основных движущих экономику факторов.

**Вопрос 2.**

*Что для успешной работы экономиста важнее всего?*

**Ответ: достоверная информация.**

В чем смысл: экономист должен уметь понимать суть информации, оценивать её качество, уметь собирать и сохранять информацию.

Почему это должен понимать экономист: экономист работает только с информацией и ни с чем большим – через информацию он видит бизнес. От достоверности информации зависит правильность его экономических оценок.

**Вопрос 3.**

*Назовите три вещи, которые важны в экономических расчетах?*

**Ответ: понятность, системность, автоматизация.**

В чем смысл:

- расчеты должны быть понятны кому-то ещё (обычно руководству) кроме самого экономиста, иначе они теряют ценность;

- расчеты должны основываться на системном понимании проблематики и системных методах расчета, а также структурно и ретроспективно формироваться в рамках некоторой системы отчетности (или системы анализа бизнеса);

- расчеты невозможно долго делать правильно «вручную», их следует автоматизировать для минимизации ошибок и времени на их переделку или актуализацию.

Почему это должен понимать экономист: чтобы не делать бесполезные, долгие и никому не понятные расчеты, которые к тому же невозможно повторить по необходимости.

20.02.2016

## И три главных тест-вопроса менеджеру

А вот три основных тестовых вопроса, чтобы понять компетентность руководителя.

**Вопрос 1.**

*Что нужно сделать с проблемой, чтобы её решить?*

**Ответ: проблему необходимо структурировать (исследовать, формализовать).**

В чем смысл: для решения любой проблемной ситуации прежде и в основе всего следует её понять. Ничто так не позволяет понять проблему, как её разложение на составляющие элементы и наделение таких элементов важными атрибутами (характерными особенностями).

Почему это должен понимать руководитель: менеджер много и часто решает различные проблемы и принимает по ним ответственные решения, а значит он должен уметь системно с ними работать.

**Вопрос 2.**

*Какие три вещи лежат в основе успешного развития бизнеса?*

**Ответ: информация, инструменты и обучение.**

В чем смысл:

- информация позволяет знать о бизнесе (о его части);

- инструменты позволяют эффективно и производительно работать;

- обучение позволяет повышать квалификацию работников (участников) бизнеса.

Почему это должен понимать руководитель: менеджер должен уметь работать с информацией, обеспечивать работников инструментами и повышать конкурентность своего бизнеса. При отсутствии информации, если работники мало умеют и знают, и не обладают должным инструментарием (оборудованием, технологиями) – как будет развиваться компания и что она сможет предложить рынку.

**Вопрос 3.**

*О чем должен всегда помнить руководитель, когда он думает или рассуждает о бизнесе?*

**Ответ: менеджер всегда думает о репрезентативной модели бизнеса.**

В чем смысл: руководитель всегда лишь только думает о том, что он «отлично» знает свой бизнес и опрометчиво может принимать «скорые» решения.

Почему это должен понимать руководитель: это важно чтобы делать меньше ошибок и всегда быть готовым к их исправлению.

24.02.2016

## И ещё тест-вопрос о качестве или зачем нужны тест-вопросы

Менеджмент успешного бизнеса должен формировать команду активных профессионалов, а не заполнять штатную структуру типовыми должностями. Поэтому так важно не тратить время на низко мотивированных сотрудников, а уметь подбирать действительно профессиональные кадры.

В этом помогут тест-вопросы. Но, опять же, не стоит идеализировать тестирование на основе типовых, пусть даже и хороших вопросов. Тест-вопросы – это лишь повод понять насколько специалист разбирается в фундаментальных знаниях своей профессии, какой у него накопился опыт и готов ли он к активному освоению новых предметных областей на новом месте работы.

Вот пример тест-вопроса, который подойдет для оценки компетентности экономиста, маркетолога, специалиста по качеству, менеджера по продажам, руководителя производства.

**Вопрос: что такое качество товара (работы, услуги)?**

**Ответ: соответствие удовлетворяемой этим товаром (работой, услугой) потребности покупателя.**

В чем смысл: качество зависит от характера платежеспособной актуализированной потребности, но не от объективных физико-технических, химических, биологических или иных параметров.

Почему это должен понимать специалист: качество товара (работы, услуги) – это единственная вещь, которая объективно соответствует характеристикам потребности, а значит является основой для торговой сделки и нуждается в постоянном контроле и развитии. Но качество – это не идеальный продукт, а то, за что потребитель готов платить.

24.02.2016

## Разные специалисты

Если в целом смотреть на профессиональную специализацию и отдачу от практической деятельности работника можно определить три типа специалистов.

**Специалисты стандартных операций** – это работники, которые умеют выполнять ряд стандартных для отрасли или бизнеса операций и замотивированы только на это. Для них характерно низкое стремление к изучению нового, освоению смежных областей и детализации своего опыта.

**Специалисты «под регулятора»** – это работники, основная задача которых компенсировать регулирующее действие различных внешних и внутренних структур. Они должны понимать суть регулирования (нормирования), отслеживать изменения и выполнять обязательные процедуры. Часто – это обусловленные законодательством должностные позиции. Обучение и опыт таких специалистов весьма специфичны. Если предметная область, с которой они имеют дело, зарегулирована нерационально, то эффективность для бизнеса таких работников ниже среднего уровня.

**Специалисты развития** – это профессионалы, которые владеют достаточно уверенными знаниями и опытом, разбираются в фундаментальных вопросах и охотно осваивают новые теории и практики. Мотивация таких специалистов достаточно высока и именно это позволяет им активно участвовать в развитии бизнеса.

И такие типы характерны для различных предметных областей квалифицированной деятельности, организационных уровней и профессий.

v!bo