

Ежедневник за ОКТЯБРЬ 2016

05.10.2016

В поиске экономической эффективности

Вообще-то любое экономическое поведение любого экономического субъекта можно считать эффективным. Даже если стороннему наблюдателю оно кажется несколько сумбурным и нерациональным. Даже если внешнему эксперту видится более правильная постановка и реализацией целей. И даже если внимательному супервайзеру приходит на ум незамедлительно вмешаться в процесс... Даже во всех этих и подобных случаях можно говорить об эффективном экономическом поведении.

Экономика – это выбор из возможных альтернативных решений по удовлетворению собственных и клиентских потребностей. И это крайне субъективная вещь, которая сильно зависит от внутреннего понимания и ощущения происходящего.

Только излишне деструктивные бизнесы могут желать себе разрушения и гибели. Это по-настоящему больные экономические субъекты, которые практически ничто не сможет спасти от печального конца. Но большинство экономически активных предпринимателей и граждан стремятся к улучшению своего материального и потребительского состояния. А значит они всегда будут выбирать из имеющегося круга альтернатив лучшие. Но лучшие с их точки зрения – с точки зрения их внутреннего убеждения и состояния. Вопрос только в том, насколько правильным и соответствующим внешней среде будет такое внутреннее состояние. От этого будет зависеть понимание возможных экономических альтернатив, критериальный выбор, усилия по реализации и оценка достигнутых результатов.

06.10.2016

Статистика как измерение прошлого

Когда выявляются потребности рынка на основе статистических исследований, пусть даже обширно охватывающих различные сегменты и оперирующих большими массивами данных, будет получен не больше и не меньше чем исторический опыт целевых потребителей. Реальные предпочтения потребителей необходимо изучать другими методами с активным привлечением экспертов и профессиональных маркетологов. Оценить статистикой потребительские ожидания рынков и попробовать под них сформировать продукт или сервис – это недостаточно хороший способ, который дает понимание поведения целевых сегментов рынка в прошлом и говорит скорее о таком всеобщем хаотичном исполнении желаний. Статистика по рынку, да ещё и с прогнозом тренда – как попытка угадать желания всех и угодить всем. Но нет ничего более изменчивого, чем потребности. Это прекрасно знают психологи.

Без привлечения глубоких специалистов в психологии и маркетинге, в социологии и экономике также невозможно корректно провести анкетирование и интервьюирование для определения реальных потребностей потенциальных и даже текущих клиентов. И всё равно объективная достоверность полученного результата будет недопустимо низкой.

Одним из приоритетных способов ответить рынку адекватным продуктом или сервисом, в настоящее время, пока остается методика пошагового вывода на рынок. При этом постепенно и последовательно от прототипа до конечного промышленного образца,

товар представляется потенциальному потребителю, даётся ему на тестирование и модифицируется в соответствии с обратной связью.

07.10.2016

Автоматизация против работника

Как-то странно слышать от опытных специалистов в области информационных технологий и автоматизированных систем тезисы о массовом высвобождении человека с приходом высокоуровневых автоматизированных и роботизированных комплексов. Вся обширная история компьютеризации доказывает абсолютно обратную связь: компьютеры требуют ещё большего и более профессионального участия человека. Неверно понимание цифровизации экономики и общества как процесса исключения человека из производственных и социальных отношений. Определенно происходят значительные изменения в специализации и социализации современного гражданина, но он никаким образом не может быть заменен мощными вычислительными системами на производственном программном обеспечении или многофункциональными умными сообществами роботов.

Автоматизация – это процесс не высвобождения человека, а процесс высвобождения времени человека из плена рутинных операций – высвобождение интеллекта. Простые повторяющиеся работы требующие внимания и строгого процедурного исполнения – это не то для чего природа подготовила высоко-адаптивный человеческий организм. Перейти от нудной и тяжелой работы, характерной для совместной хозяйственной деятельности, предшествующей эпохе цифровой экономики, к свободному и целеустремленному творчеству – главная цель новой промышленной революции.

08.10.2016

Отрасль

При активных изменениях и трансформациях, происходящих в экономике под давлением увеличивающихся информационных потоков, само понятие «отрасль» перестает быть интересным с точки зрения информационного менеджмента.

Отраслевая принадлежность бизнеса теперь не является определяющей ни экономически, ни политически. Управление отраслью в целом как некой обособленной частью экономики выглядит устаревшим. Поиск прорывных отраслевых решений по большому счету сводится к науке и новым технологиям. Ориентирование на отраслевых потребителей уже не кажется единственным правильным маркетинговым выбором. А экспертное сообщество, сформированное по отраслевому принципу, вынужденно постоянно искать новые знания в смежных или противоположных частях экономики. Единственно, что пока кажется бесспорным – это отраслевые школы и университеты. Но и здесь тоже не так всё просто и гладко с «условно-универсальными» специальностями.

Экономика в своей активности и интенсивном перемешивании информационных потоков постепенно предлагает отказаться от «суженного» взгляда на проблему и рассматривать хозяйственную деятельность в разрезе множества слоев, где-то пересекающихся, где-то повторяющихся, а где-то исключаящих друг друга. И такие слои не обязательно лежат в отдельной отраслевой плоскости, а могут быть срезом взаимодействующих финансовых объектов и процессов или срезом объектов и процессов сети взаимодействующих машин.

10.10.2016

Инфóмент

Нужен новый тип документа. Это стало совершенно очевидно после осознания необходимости как-то кратко и структурно описать возникшее бизнес-решение. Причем хотелось сделать это системно, сохранив смысл без лишней воды и слов-паразитов.

Пусть это будет некий аналог многоуровневого содержания обычного документа или структуры презентации. Причем, инструментарно хотелось бы получать разными дизайн-шаблонами разные возможности для публикации: как документа для чтения, как презентации для показа, как html-страницы с гиперссылками.

Но при этом:

...не в пример текстового документа – иметь и контролировать заданную структуру, организовывать ссылки, динамически заменять части, обеспечивать версионность, выполнять расчеты и обработки;

... не в пример презентации – избавиться от необходимости заниматься элементарным оформлением слайдов, делать несколько вариантов презентация, контролировать и настраивать содержимое для показа;

... не в пример электронных таблиц – получить возможность структурно вставлять текстовые фрагменты, управлять форматом и шрифтами, удобно организовывать и связывать фрагменты;

... не в пример гипертекста – делать правильные автоматически-связанные структуры, иметь возможность применять разное форматирование, избавиться от необходимости разбираться в тэгах и скриптах...

Возможно в процессе захочется чего-то ещё.

Названием для подобного документа могло бы стать слияние слов «информация» и «документ» в такое, например: «инф-о-мент», с ударением на букву «о».

12.10.2016

Правила деловых игр

Хотелось бы, чтобы деловые игры, в которые нам предлагают поиграть для профессиональной пользы были бы ещё и предельно понятны. Иными словами, правила деловой игры должны быть доступны для понимания и должны быть доведены до каждого участника в простой форме. Лучше всего, если организатор ответит на все возможные вопросы до начала мероприятия.

Не исключаю наличие неких «скрытых» правил, до которых участники должны «додуматься» сами. Только это скорее тогда не совсем правила, а некие «знания», выявление которых помогает «правильно» играть в деловую игру и, возможно, выиграть.

И все-таки, если некорректно донести основные правила и даже принципы игры, результат не предсказуем и чаще всего не полезен. Существенные правила должны быть понятны каждому игроку и каждой команде. Лучше это сделать в письменной форме. Удивительно, как мысль неузнаваемо преобразуется, когда формулируется письменно.

15.10.2016

О «пузырях»

Почему «пузыри»? Потому что их «надувают», а потом они «лопаются».

Информатизация экономики и интенсивное научно-техническое развитие провоцируют не совсем честных предпринимателей предлагать якобы чудесные новинки. Более того, инноваторы даже могут добросовестно заблуждаться в реальности своих изобретений (решений), равно также, как и некорректно оценивать потребности и возможности рынка по их принятию.

Продукты становятся сложными и высокотехнологичными. Сервисы неустойчивыми и нестабильными. Все товары и услуги, выводимые на рынки значительно и критично связаны со смежными и дополняющими их. Все больше наблюдается информационная зависимость продуктов (сервисов) и необходимость совместного функционирования различных устройств и алгоритмов на основе условных договоренностей или неформальных стандартов разных производителей и посредников. Эффективный контент и комфорт интерфейсов играет важную роль в восприятии пользователем нового функционала. И даже, казалось бы, весьма убедительная на старте идея постепенно обрастает радужной пленкой и превращается в скользкий и недолговечный, но изящно переливающийся и местами привлекательный мыльный пузырь.

Бизнес-пузыри крайне неприятны тем, что накачиваются пустыми функциями и обещаниями, а после того как они лопаются, от них не остается ничего полезного. Тем не менее на такие с виду безобидные и легкие штучки могут быть потрачены реальные финансовые ресурсы. И беда не только в том, что бизнес-пузыри лопаются и приносят убытки своим инвесторам. Беда ещё и в том, что инвестиции в «мыльные пузыри» отвлекаются от реальных и полезных проектов.

«Магия» технологий, о которой писал Артур Чарльз Кларк начинает играть злую шутку с инвесторами и инновационными бизнесами. Насколько реальна эта самая магия, заложенная в продукте или сервисе, который требует вложений на его создание и вывод на рынок? Может это всего лишь банальное мошенничество, которое раздуется и превратится не в магический волшебный кристалл, а в банальный мыльный пузырь...

v|bo